

COLLEGIUM

**Psihologie, Științele educației**

Seria *Psihologie, Științele educației* este coordonată de Adrian Neculau

Editura POLIROM, B-dul Copou nr. 3  
P.O. BOX 266, 6600, Iași, ROMÂNIA

Copyright © 1996 by POLIROM Co S.A. Iași  
ISBN: 973-9248-07-1  
Printed in ROMANIA

Lucrare editată cu sprijinul Fundației Soros pentru o Societate Deschisă

**Adrian Neculau**  
coordonator

# **PSIHOLOGIE SOCIALĂ**

## **Aspecte contemporane**

Prefață de Serge Moscovici

POLIROM  
Iași, 1996



# Cuprins

PREFAȚĂ .....	7
CUVÎNT ÎNAINTE .....	17
<b>CONSTRUIREA REALITĂȚII SOCIALE</b>	
Willem Doise, Augusto Palmonari Caracteristici ale reprezentărilor sociale .....	23
Adrian Neculau Reprezentările sociale – dezvoltări actuale .....	34
Gabriel Mugny, Juan Antonio Pérez Reprezentările sociale ale inteligenței : cercul vicios al evaluării .....	52
Juan Antonio Pérez, Francisco Dasi Reprezentările sociale ale grupurilor minoritare .....	61
Jean Claude Deschamps și Alain Clémence Noțiunea de atribuire în psihologia socială .....	82
Alain Clémence Teoriile disonanței cognitive .....	95
Septimiu Chelcea Memoria socială – organizarea și reorganizarea ei .....	109
<b>PERSONALITATEA ÎN RELAȚIILE INTERPERSONALE</b>	
Willem Doise Interacțiuni sociale și dezvoltări cognitive .....	123
Ștefan Boncu Eul în cogniția socială .....	137
Adrian Neculau Personalitatea – o construcție socială .....	154
Jean Maisonneuve Relațiile interpersonale și sociometria .....	164
Luminița Iacob Cercetarea comunicării astăzi .....	179
Jean Maisonneuve Roluri și conflicte de roluri .....	197
Andrei Cosmovici Psihologia simțului comun și relațiile interpersonale .....	206

## INFLUENȚĂ ȘI SCHIMBARE

Adrian Neculau O perspectivă psihologică asupra schimbării .....	223
Gabriel Mugny, Juan Antonio Pérez Strategii de influență socială și de persuasiune : teoria elaborării conflictului .....	247
Jean Dubost Intervenția psihosociologică și resursele sale tehnice .....	261
Véronique Guienne Consultantul, o persoană la lucru și în lucru .....	278
Ion Dafinoiu Mecanisme și strategii ale persuasiunii .....	297
Willem Doise Cooperarea și conflictul – o perspectivă piagetiană .....	307

## GRUPURI, ORGANIZAȚII, MASE

Pierre De Visscher Dinamica grupurilor restrânse .....	319
Fabio Lorenzi-Cioldi, Willem Doise Relațiile între grupuri : identitate socială și identitate personală .....	364
Mihaela Vlăsceanu Instituții și organizații .....	382
Serge Moscovici Descoperirea maselor .....	398

## DISTORSIUNI ȘI RECONSTRUCȚIE

Elena Zamfir Sărăcia – o abordare psihosociologică .....	419
Nicolae Mitrofan Agresivitatea .....	433
Septimiu Chelcea Comportamentul prosocial .....	444

BIBLIOGRAFIE .....	459
--------------------	-----

# Prefață

Serge Moscovici  
École des Hautes Etudes en  
Sciences Sociales, Paris

*Cele mai neașteptate evenimente au avut loc în viața mea. Și ele m-au cuprins cu forța lor devorantă. Când războiul a luat sfârșit în maniera pe care fiecare o cunoaște, speram, în același timp, să văd triumfând peste tot democrația și împlinindu-se ceea ce voiam pentru mine. Totuși, acest lucru nu a fost posibil decît după venirea mea în Franța. Țara aceasta a atras atît de mulți emigranți din Europa de Est pentru că era – și continuă să fie – țara libertății. Aici, fiecare dintre noi era liber să încerce să devină ceea ce spera să devină, liber să trăiască așa cum voia și cu cine dorea să trăiască. Copil pe vremea fascismului de pe continentul nostru, supraviețuitor al muncii silnice și al atacurilor împotriva evreilor, m-am bucurat de democrația franceză, departe de disperarea milioane de oameni care au suferit în condițiile totalitarismului. După patruzeci de ani de existență franceză, continui să mă bucur că îmi trăiesc zilele așa cum vreau, liber să îmi asum acest privilegiu unic : responsabilitatea totală a actelor mele. Dar tot aici s-a născut și simțul ascuțit al datoriei.*

*Să ne întoarcem la acele evenimente neașteptate. Unul dintre ele a fost ca eu să devin, o spun cu toată modestia, un actor principal al nașterii psihologiei sociale în Europa de Vest. Într-o vreme, imediat după război, cînd trebuiau regîndite și reconstruite toate științele sociale, în urma catastrofei devastatoare care nu a lăsat nimic sau aproape nimic în spatele ei, cred că, prin lucrările mele, am contribuit la această naștere. Dar și prin participarea la crearea Asociației Europene de Psihologie Socială Experimentală, al cărei președinte am fost în cursul acestor ani cruciali, cînd ea a avut misiunea de a implanta în numeroase țări știința noastră, preceptele și cercetările ei. Ecole des Hautes Etudes en Sciences Sociales a contribuit într-o manieră decisivă la această creare alături de alte universități europene și de Social Research Council din New York. Această colaborare a fost cheia succesului său. La fel ca și colaborarea care s-a instaurat, mai tîrziu, în cadrul Laboratorului European de Psihologie Socială de la Maison des Sciences de l'Homme din Paris, permițînd astfel reunirea resurselor intelectuale disponibile, încă destul de modeste. Cînd arunc o privire retrospectivă asupra acestei experiențe, mi se pare că ea rămîne, în mare parte, valabilă chiar și azi. Și că ea ar putea servi celor care, în Europa de Est, se confruntă cu aceeași misiune.*

*Fără îndoială, generațiile actuale pentru care această soluție vine de la sine, ceea ce mi se pare firesc pentru ele, nu pot să-și facă o idee exactă asupra cantității muncii, dezbaterilor și observațiilor necesare pentru a da o semnificație ideii de psihologie socială europeană. Sau de psihologie socială internațională. Ca numeroși alți psihosociologi, m-am inspirat mult din ceea ce înfăptuiseră colegii noștri americani. Era și multă imaginație, pentru că ei uniseră teoria cu intuirea fenomenelor importante, experiențele cu observațiile, noțiunile abstracte complexe cu ingeniozitatea practică. Depășeau, astfel, ceea ce putea să nu fie decât o muncă de cercetare inspirată, asupra unui domeniu al vieții colective. Și, de fapt, psihologii cu care am lucrat – vreau să-i numesc, printre alții, pe Festinger, Lanzetta, Deutsch, Kelley, Schachter, Berkowitz, Pepitone, Campbell – aparțineau generației care a fondat psihologia socială în Statele Unite.*

*Plecând direct de la această constatare, un lucru mi-a apărut clar. Colegii noștri americani au reușit atât de bine tocmai pentru că și-au permis să adapteze liber tradițiile cercetărilor europene, cele care fuseseră realizate, de exemplu, de Sherif, Lewin, Ichheiser sau Heider, la propriile lor tradiții. Poate că se simțeau, într-o anumită măsură, îndatorați față de bătrînul nostru continent. Aceasta ar explica de ce unii dintre colegii noștri americani, cei mai buni aș spune eu, și-au dorit atât să ne ajute să facem să se nască o psihologie socială europeană, avînd propria sa personalitate, în loc să se mulțumească să asigure expansiunea psihologiei sociale în Europa. Așa cum mi-a apărut mie, aceasta era pentru ei principala motivație și unica tentativă care merita consacrarea timpului și eforturilor lor.*

*Nu vorbesc despre aceste lucruri pentru că sînt în vîrstă sau pentru că mi-ar plăcea să mă gîndesc la trecut. Ci pentru că ele reprezintă o mare speranță și conțin lecții capitale pentru viitor. Pe vremea aceea, ca și în prezent, am simțit că trebuie să urmez un principiu în această stranie acțiune care este crearea voluntară și deliberată a unui cîmp de cercetare. Să numim acest principiu, pe care l-am sugerat și dezvoltat în numeroase scrieri, principiul contextualității. El comportă un aspect teoretic și unul practic. Trebuie să recunosc că, din punct de vedere teoretic, știința pune accentul, așa cum trebuie, pe universalitate. Dar aceasta nu aduce o uniformitate sau o conformitate cu un model unic și predeterminat. Ceea ce aduce acest principiu, în particular în științele sociale, e o lărgire a perspectivelor și un efort pentru a depăși limitele inerente fiecăreia dintre ele. Fiecare model e, nici mai mult, nici mai puțin, o sursă de învățare.*

*Cu mai multe ocazii, am insistat asupra principalelor aspecte ale contextualității în raport cu procesul de transfer cultural, de schimb și de dialog. Pe de o parte, tradițiile de cercetare existente modelează acest transfer sau acest schimb și putem, deci, conta pe ele. Dar, pentru ca cercetarea să fie novatoare și să lărgască semnificația domeniului nostru, nu putem să ne mulțumim doar cu imitarea a ceea ce se face în altă parte. Pentru că fiecare face tot ce poate mai bine în maniera în care știe cel mai bine să o facă. Pe de altă parte, fiecare țară și fiecare cultură au problemele lor specifice. Numai plecînd de la propriile noastre probleme, bineînțeles, cele care ne sînt apropiate, este posibilă o inovație. Am putea găsi o sursă mai bună de inspirație și de gîndire? Doar ținînd cont de aceste probleme, un cercetător în psihologie socială poate să-și aducă o reală contribuție, dezvoltînd-o în termenii propriei sale experiențe, ai propriilor puteri creatoare și imaginative.*

*În orice caz, acest principiu al contextualității are un aspect practic. A ajuta la instaurarea psihologiei sociale într-o țară înseamnă, în primul rînd, a stabili o bază de cercetare. Adică a favoriza dezvoltarea centrelor unde noile talente pot fi*



recrutate, ajutate și unde pot fi concepute programe originale de cercetare. Sigur, cei mai talentați și mai entuziaști sînt cei ce intră în contact de aproape cu problemele țării lor și ale culturii ei. Și ei sînt atrași de disciplina care, în ochii lor, prezintă cele mai multe ocazii de a răspunde la aceste probleme. În mod particular în momentele de criză, ca acelea pe care le-am trăit după război sau cele pe care țările din Europa de Est le trăiesc acum. Sînt momente în care luciditatea crește și în care te cufunzi în întregime. Ele mobilizează toate resursele sociale, fizice și spirituale. Bineînțeles, acest aspect practic poate părea banal. Dar cum se spune în franceză : asta se înțelege fără să spui nimic, dar se înțelege mai bine spunînd. Pentru că avem tendința de a uita ordinea priorităților, provocările, răbdarea pe care ele o cer. Procese lente ca acestea – edificarea centrelor de cercetare, recrutarea talentelor într-un domeniu, formarea lor, găsirea suporturilor financiare – pot să ne epuizeze răbdarea. Pentru că a clădi o știință e un joc ce comportă contradicții interne și conflicte externe, e o acțiune de o complexitate extremă. Nimic nu garantează că viața celui care i se consacră va fi astfel schimbată sau va deveni mai bună. Ea îi sugerează, cel mult, diferite maniere de a-și analiza propria muncă, pe ceilalți și întreaga societate.

De-a lungul ultimilor ani, nu am mai participat la o acțiune atît de stranie. Totuși, cînd e vorba de dezvoltarea psihologiei sociale europene, acest principiu al contextualității mi se pare esențial. Dar, cu oricît entuziasm l-am apărut, nu mă consider, nici acum, după cum nu m-am considerat nici atunci, un profet sau deținătorul unui adevăr pe care să-l impun celorlalți. Nu sînt decît un cercetător care trebuie să-și facă datoria prin propria sa muncă și prin folosul pe care îl aduce altor cercetători și studenților. Și care are plăcerea de a vedea afiția colegi participînd la o asemenea acțiune, în Europa și în Statele Unite, colegi pe care îi admiram și cu care aveam păreri comune. Deci, în mare parte, am lucrat pentru ei și pentru cei asemeni lor, pentru a demonstra că merită osteneala de a promova o psihologie socială care să reflecte orientările europene. Fără aceste preocupări și idealuri, psihologia socială ar fi prea personală sau prea abstractă pentru ca cercetarea să progreseze și pentru ca societatea să-i remarce valoarea.

\*  
\* \*

În teatru, în drama franceză, fiecare scenă este marcată de intrarea sau ieșirea unui personaj. Cu fiecare intrare și fiecare ieșire, se dezvoltă un punct de vedere ; acțiuni succesive intervin și se completează ; idei deja sugerate sînt adăugate sau îndepărtate. Raporturile între personaje se schimbă, se formează sau se rup legături. La fel se întîmplă cu intrarea sau ieșirea unei noi țări, a unei noi tradiții de cercetare sau de cultură în viața unei științe. Nu mai avem impresia că semnificația acestei științe se găsește doar în tradițiile existente : de acum înainte, recunoaștem importanța pe care a obținut-o pattern-ul schimbării. Firește, capacitatea de a lua în considerare, de a aprecia non-familiarul, noile apariții pe terenul cercetării e o problemă în întregime personală, interioară și care nu se învață. Dar îi putem ajuta pe oameni să înțeleagă ceea ce le provoacă spiritul, criteriile de judecată care cer reacții noi și noi relații de muncă.

„Infernul este celălalt”, a spus Sartre. Infernul e incapacitatea de a scăpa de viziunea pe care ceilalți ne-o propun asupra noastră înșine. Și infernul e, de asemenea, incapacitatea de a fi independent față de ceilalți, neputința lor de a ne vedea așa cum ne vedem noi înșine.

*Ceea ce este în joc, este menținerea unei poziții dominante. Ea permite celui care o deține să emită o judecată, pentru că numai subiectul poate judeca, obiectul nu poate decât să fie ales. În epoca războiului rece, am făcut numeroase tentative de a stabili relațiile între psihologii sociali europeni din Vest și cei din Est. Această parte a istoriei noastre comune, deși aparține deja trecutului, nu e mai puțin semnificativă pentru viitor. Imposibil de uitat cât de dificilă era stabilirea acestor relații și câte riscuri implicau ele. Acest lucru ne întorcea la obsesia de a avea contacte personale, de a asigura schimburi științifice și de a deschide colegilor noștri o anume arie de libertate. Nu putem uita nici înălțările, nici căderile din vremea aceea. Clipele de tensiune, de dezacord... De exemplu, am refuzat, și nu eram singurul, invitația de a mă prezenta la o reuniune la Bratislava cu colegii noștri din Europa de Est, după ce tancurile sovietice intraseră în Praga, în 1968. Alți colegi au considerat, dimpotrivă, că e necesar să merg, în ciuda acestui fapt. Și nimeni n-ar putea spune cine a avut dreptate.*

*Dar au fost și momente minunate de unanimitate și speranță. Cum au fost – și am avut onoarea de a o spune – cele de la reuniunea de la Vișegrad. Toată lumea era acolo, din Statele Unite, din Europa de Vest sau de Est, chiar și o delegație sovietică sub conducerea lui Leontiev. Credeam cu toții că începe o nouă epocă, apropiind Europele una de cealaltă, ridicând barierele. Aceste speranțe erau prea frumoase ca să fie adevărate. Dar, de-a lungul acestor înălțări și căderi, care nu s-au terminat încă, aveam o singură obsesie. Să știm că psihologii sociali din Est ne văd sau ne simt ca pe „alții”, încercând și noi să-i judecăm sau să-i recunoaștem așa cum consideram că-i vedem. În ciuda științei noastre și a întregii noastre experiențe, nu ne consideram cu mult mai bine pregătiți să înțelegem noua situație sau o societate atât de diferită cum era aceea în care trăiau ei. Orice influență ar fi fost inacceptabilă, intolerabilă.*

*Între noi nu exista numai o diferență de competență și de geografie, ci și ceva în plus. Războiul rece ne separase. Trăiam mai departe în două lumi distincte, având fiecare propriile sale probleme psihologice și sociologice. Și, la drept vorbind, noi, care aparțineam Europei de Vest, aveam în plus un motiv practic. Noi bănuiam că această diviziune în ea însăși și problemele specifice ale așa-ziselor societăți socialiste aveau toate trăsăturile unei experiențe naturale la scară imensă. Și că o asemenea experiență era un atu pentru cei ce lucrau în Europa de Est, permițându-le să lărgească într-o manieră considerabilă semnificația cercetărilor noastre comune.*

*Orice ar fi, cred că această obsesie a psihologilor sociali din Vest de a nu fi „altul” trebuie să reziste în viitor. (Ceea ce s-a întâmplat în Germania de Est după reunificare e o dovadă în plus.) Roma nu a fost construită într-o zi și o nouă psihologie socială europeană nu va răsări de azi pe mâine. Dacă vrem ca ea să crească în profunzime, în loc să se întindă doar la suprafață, trebuie să oferim un spațiu de respirație și respect celor care, în Europa de Est, vor să se consacre psihologiei sociale. Pentru ca ei să-și poată exprima vocația și să-și aleagă drumul. Dar mai e ceva. Oricare ar fi judecățile pe care le facem asupra acestei jumătăți de secol de istorie, urmele nu se vor șterge curînd. Dintr-o mulțime de motive, nu ar fi înțelept, nici chiar științific, să considerăm regimul precedent ca un interludiu care s-a încheiat brusc. Într-un moment foarte fericit, exact cînd ne așteptam mai puțin. Noua Europă este, și va mai fi, pentru o vreme, o Europă divizată. Și această diviziune însăși este o nouă problemă, de o extremă importanță socială și psihologică, pentru că ea modelează atât inițiativele politice, cât și viața zilnică a oamenilor. Ea va modela, în egală măsură, și disciplina noastră. Acest lucru mi se pare evident, neîndoielnic, pentru că eu nu cred că un câmp de cercetare se multiplică, de-a lungul țărilor și culturilor lor, doar dînd naștere unor lucruri simple.*

\*  
\* \*

*Anul 1989 a fost pentru fiecare anul auto-descoperirii. Pentru a înțelege, e cel mai bine, poate, să privim calendarele și horoscoapele. Le consultăm doar pentru a stabili raporturi cu trecutul și pentru a ne deplasa cu o aparență de luciditate spre viitor. Apoi, sînt cîteva evenimente decisive care sparg rutina și le marcăm cu o piatră albă în existența noastră. Anul 1989 a fost, astfel, o ocazie de a privi înapoi și înainte. Pentru a începe, am fost frapat de un lucru în acest proces de auto-descoperire. E bine de știut că obsesia și sensibilitatea pe care le simțeam cu privire la Europa de Est aveau rădăcini foarte personale. Mulți dintre cei care ne aflam în Franța, Anglia și chiar în Statele Unite eram emigranți din Europa de Est sau aparțineam unor familii de emigranți. Ceea ce nu mai este valabil pentru noile generații, pentru care Polonia, România, Lituania sau Rusia sînt realități geografice sau politice ca și celelalte. Un alt lucru care m-a frapat este acela că psihosociologii nu au fost la fel de prompti ca sociologii, istoricii sau economiștii în a se interesa de noile probleme care anunțau tulburările sociale din Est. Sau în a mobiliza aceeași cantitate de sprijin pentru cercetare ca alte științe umaniste. Aceasta nu se datorează unei lipse de simpatie sau de interes. Ci unei dezvoltări a disciplinei noastre care a împiedicat-o să se ocupe de realitățile istorice și politice ale ierarhiei societății. Mă tem că unii nu sînt de acord cu mine asupra acestui punct. Rămîn, totuși, convins de justetea lui. Și de faptul că avem de recuperat o întîrziere considerabilă pe plan intelectual și practic. Și nu e totul.*

*Trăind adesea la New York în timpul ultimului deceniu, am întîlnit numeroși colegi și studenți din Europa de Est. Mi-a plăcut să vorbesc cu ei și să descopăr imagini și impresii ale vieții lor și ale speranțelor lor. Uneori, mintea mea urma traiectoria lor personală, încercînd să le înțeleagă punctele de vedere sau compromisurile la care trebuieră să consimtă. Confrunțați cu aceste dificultăți, sub semnul timpurilor noi, doar o mică parte dintre ei putea să-și proiecteze cu claritate viitorul. Este, probabil, efectul catastrofei în care un destin prea grăbit a înghițit un mare număr de oameni. Nu se poate face nimic pentru a învinge sentimentul pe care ea ți-l lasă : lumea îl limitează pe nedrept ; și nu oferă nici o ieșire.*

*Personal, am trăit experiența acestui sentiment. Și, totuși, implicarea cercetătorilor din Vest depinde de implicarea cercetătorilor din Est. De propriul lor entuziasm și de încrederea în faptul că totul poate să înceapă din nou, odată ce decepțiile trecute sînt depășite și transformate în altceva : să creadă destul de mult în posibilitatea de a învăța și în cercetarea vie pentru a îndrăzni să încerce. E propria noastră versiune a vechiului proverb : ajută-te și cerul te va ajuta.*

*Acesta este trecutul. Nu avem nici un interes să-l uităm, căci, se spune adesea, cei care îl uită sînt condamnați să-l repete. Dar nu avem nici un interes să ne crampionăm de el. În prezent, ați putea întreba : există sarcini specifice pe care să le putem anunța cu certitudine ? Da, există, și vreau să încerc să le schițez pe scurt.*

*Prima sarcină pentru psihologii sociali europeni este să facă în Est ceea ce a fost făcut în Vest. Deci, să prelungească activ și deliberat munca de edificare a științei, începută cu 50 de ani în urmă. Și nu vorbesc despre contacte, schimburi de idei sau despre formarea studenților. Ci despre ajutorul necesar pentru a crea laboratoare, centre de cercetare, reviste, pentru a hrăni o viață științifică nouă și variată. Ar fi frumos dacă tinerele generații s-ar angaja în această acțiune de pionierat și ar fi*

*strâns legate de ea, ca și de țelul lor comun. Ele ar fi recompensate de o surpriză similară celei pe care am trăit-o noi când ne-am angajat într-o acțiune asemănătoare.*

*A doua sarcină ar consta în consacrarea energiilor și intereselor noastre pentru înțelegerea noilor probleme ale Europei la același nivel cu alte științe umaniste. O spun cu fermitate : dacă nu o facem, poziția noastră pe harta științifică va suferi și marginalizarea noastră e sigură. Vor fi din ce în ce mai puțini cercetători care să se preocupe de ceea ce se întâmplă în psihologia socială și care să caute să dialogheze cu noi. Nu e timpul să ne consacram unei introspecții metodologice, să speculăm pe tema idiosincraziilor științifice minuscule, ca în alte timpuri normale. Pentru numeroase motive asupra cărora nu mă opresc aici, viitorul majorității științelor umaniste se joacă, paradoxal, în Europa de Est. Trebuie să cooperăm și să fim legați de ele, binecuvîntînd această posibilitate. 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.*

*A treia sarcină privește maniera noastră de a aborda realitatea socială. Pentru ilustrarea afirmațiilor mele, să ne întoarcem o clipă spre economie. De-a lungul ultimilor ani, au apărut îndoiele privitoare la valoarea rafinamentului continuu al noțiunilor matematice și la rezolvarea problemelor pur abstracte. Astfel încît științele economice s-au îndepărtat de lumea reală și de conduita afacerilor, în timp ce șomajul și sărăcia se răspîndesc peste tot, iar prăpastia între cei bogați și cei săraci se adîncește. După părerea mea, sîntem în fața unei dileme asemănătoare. Prea adesea, utilizăm noțiuni și ipoteze cu o semnificație restrînsă, prea simple și fără legătură cu situațiile concrete. Sau nu le folosim pentru îmbogățirea într-o manieră imaginativă a gamei fenomenelor care se schimbă repede și în numeroase direcții. Am putea crede că atitudinea noastră față de problemele lumii reale continuă să fie ambiguă. Și că nu le legăm de activitatea noastră științifică. Aceasta creează o fisură care nu ne separă doar de societate, ci și de toate celelalte științe umane.*

*Trebuie să renunțăm din această cauză la munca realizată ? Bineînțeles că nu. Dar multe lucruri sînt pe cale de a se schimba în Europa și în America, atît în ceea ce privește maniera în care lucrează știința, cît și în ceea ce privește rolul ei. Și aceasta va impune o deschidere care va face ca frontierele între psihologia socială pură și psihologia socială aplicată, între problemele științifice și problemele sociale, să fie mai permeabile. Nu există nici o îndoială că această deschidere va aduce posibilitatea unor teorii mai complexe și a unor metode mai flexibile. Vreau să spun, nevoia de a modifica ceea ce se dorește a fi pus în lumină de știință sau nu. Bineînțeles, ne trebuie niște criterii pentru a ști care cercetări sînt bune și care sînt proaste. Au fost întotdeauna. Dar atunci care este motivul schimbării ?*

*E munca în comun cu celelalte științe umane. De-a lungul ultimilor ani, psihologia socială nu a fost considerată o ramură a psihologiei. Însă, ea este prin esența sa o știință-punte și, în viitor, e necesar să rămînă așa. În această calitate, îi va reveni rolul de modelare și adoptare a unor criterii mai apropiate de cele existente în economie, antropologie sau lingvistică. Pentru a fi înțeleasă de ele și pentru a comunica mereu cu ele, ca și cu alte cîmpuri adiacente de cercetare. Am putea spune că, cu cît o astfel de comunicare se va dezvolta, cu atît mai puțin ne vom simți obligați să ne mulțumim cu un stoc limitat de noțiuni și criterii. Acesta este avantajul unei științe-punte sau hibride : ea mărește universul opțiunilor fenomenologice și teoretice. E de ajuns să citim istoria pentru a ne da seama că epocile cele mai mărețe ale disciplinei noastre au fost cele în care ea a profitat de acest avantaj. Mai mult decît*

*alți cercetători, poate, am considerat că disciplina noastră aparține simultan psihologiei și științelor sociale. Continui să o văd astfel. Singurul lucru care m-a surprins cu adevărat a fost efortul încăpățânat care s-a depus pentru a neglija această înrudire. Dar tulburările continentului nostru, tensiunile societăților post-moderne se vor îndrepta de acum înainte spre un viitor unde psihologia socială va trebui să revină la vocația sa fundamentală. Pentru că, fără aceasta, ea nu va putea să se întoarcă spre înțelegerea noilor probleme sociale și să participe din plin la activitatea creatoare pe care o cer ele.*

*A patra sarcină este să definească un nou program de cercetare. Așa cum îl concep eu, el ar trebui să aibă drept obiectiv schimbarea socială și culturală. Îmi este imposibil să menționez toate aspectele care se raportează la acest lucru. De fapt, după evenimentele din 1989, Asociația Europeană m-a invitat să mă pronunț la Conferința Henri Tajfel. Or, cel mai mare omagiu pe care puteam să-l aduc prietenului și colegului de muncă, de-a lungul atîtor ani, era să trasez un astfel de program de cercetare și să îl leg de schimbările din Europa de Est, program pe care el nu-l imaginase, dar a cărui intuiție o avusese întotdeauna. Deci, nu este necesar să repet ceea ce am spus atunci.*

*Mi se pare, totuși, util să dezvolt rapid punctele care au rămas în umbră. În primul rînd, sensul pe care pot să-l ia aceste schimbări în anii următori. Pentru mulți este vorba despre trecerea de la o cultură și o societate care se voiau socialiste la o societate de piață și despre o asimilare a țărilor din Europa de Est la modelul Europei de Vest și al Statelor Unite. Aceasta înseamnă, într-o anumită măsură, că o jumătate de secol de istorie ar putea dispărea și urmele ei s-ar șterge sau ar fi pierdute. Mi se pare curios să aud anumite persoane, cînd vorbesc despre viitorul Europei, concepîndu-l doar ca asimilare și uniformizare. Totuși, am făcut aluzie la acest lucru pe vremea aceea; ceea ce știm despre psihologia colectivă, despre natura reprezentărilor sociale și despre memoria socială – pentru a prelua un termen al lui Jodelet – ne împiedică să credem că așa ar putea sta lucrurile.*

*Nu mai mult decît indivizii, grupurile nu pot face din trecutul lor tabula rasa. În această privință, schimbările din Europa de Est, după toate probabilitățile, vor antrena nu dispariția, ci transformarea normelor, a reprezentărilor și a relațiilor care s-au stabilit în această jumătate de secol. Deci, se instaurează noul, deși diferit, într-o anumită măsură, de ceea ce există în restul Europei. Și acest proces inedit de schimbare, care constituie, în același timp, o experiență de o reală grandoare, va fi de o importanță imensă pentru a observa și a explica. La un moment dat, ne dăm seama că Europa va da naștere, probabil, mai mult diversității decît uniformității. La nivel economic sau social, e posibil ca asemănările să uniformizeze, dar, la nivel psihosocial, deosebirea pot foarte bine subzista și chiar se pot adînci. Acesta e motivul pentru care trăim într-o epocă de inovații culturale semnificative.*

*Apoi, psihologia socială poate să se concentreze asupra a două tendințe care merg în sensuri contrarii: tendința de apropiere, la nivel global, și tendința de diferențiere, la nivel local, prin afirmarea tradițiilor culturale, lingvistice sau etnice. La sfîrșitul cărții mele, La machine à faire des dieux, am propus să se facă distincție între societățile trăite și societățile concepute. Evident, grupurile culturale, între altele, comunitățile lingvistice și națiunile sînt de ordinul trăitului, iar federațiile sau vastele uniuni, de ordinul conceputului. Astăzi, popoarele europene sînt organizate, în același timp, ca societăți trăite, cum sînt cea franceză, engleză, italiană etc. și ca societăți concepute, precum statele membre ale Uniunii Europene. Există aici ceva nou, o schimbare profundă care afectează atît reprezentările fragmentate asupra noastră*

înșine, cât și raporturile cu universul nostru social în general. Și, în măsura în care Uniunea trebuie să se lărgească, așa cum îi este destinat să o facă, această noutate se va răspîndi în existența obișnuită a unui număr crescînd de persoane.

În acest sens, cel puțin, cel care trăiește într-una din țările noastre începe deja să fie un homo duplex. După părerea mea, acest personaj al istoriei europene nu este trecător, el se va menține și se va afirma tot mai mult în viitor. Fiecare va fi un catalan-european, un franco-european, un germano-european, un fino-european și tot așa. Să vedem aici numai un dublu, o creștere de identități ar fi prea simplu. Avem de-a face cu situații în care fiecare se percepe prin distanța existentă între societatea trăită și societatea concepută, care se accentuează fiecare în sens contrar. Scriitorul Joseph Conrad, care a trăit experiența unei astfel de condiții, scria: „În cazul meu, homo duplex are mai mult de o semnificație.” Și pentru noi va avea mai mult de una singură și pentru mult timp.

De-a lungul întregului secol trecut, homo duplex era omul dotat cu o conștiință individuală. Această tensiune fundamentală îi domina viața și toate științele umaniste făceau eforturi să o explice. George Herbert Mead și Tarde au abordat-o într-o lucrare despre sine, despre altul generalizat și viața psihică intermentală. Ca și Freud, în celebra sa topologie despre supra-eu și despre „sine”, între care apare eul. Mai recent, Hazel Marcus i-a dat o turnură culturală, în interpretarea și reprezentarea socială a sinelui. Adică, în fiecare cultură, această tensiune este rezolvată prin predominanța unei reprezentări sociale, fie a colectivului, fie a individului.

În prezent, în țările Europei de Est, predominanța precedentă a colectivului e pusă sub semnul întrebării și individul pare să-și reia locul principal. Există, deci, o schimbare în psihologia socială a oamenilor pe care pare s-o ateste un studiu comparativ, în curs, asupra reprezentării sociale a democrației și a individului. Dar noua semnificație a conceptului de homo duplex pare să meargă în sensul unei tensiuni între participările colective: participarea la societatea trăită și participarea la societatea concepută. Dacă ne gîndim la această tensiune ca la sursa unei fata morgana culturale, adică a unei vieți simbolice, dar și ca la un motor al vieții obișnuite, ar putea fi interesant să o descriem și să o explicăm. Și nu vom ajunge la acest lucru decît cu condiția de a ne întoarce atenția spre reprezentările fragmentate, cum ar fi națiunile, minoritățile etnice sau comunitățile lingvistice. Știința noastră le-a neglijat sau le-a abordat doar din perspectiva negativă, cu titlul de stereotipuri și de prejudecăți.

Este sănătos, sînt sigur, să-mi amintesc de timpul în care naționalismul părea un inamic care ar fi putut cu ușurință să mă ucidă sau să mă mutileze. Astfel de amintiri îmi interzic să-l abordez fără dificultate. Cred, totuși, că trebuie să studiem semnificația naturii unor astfel de legături culturale, a raportării noastre la ele și a matricei lor culturale. La acest psyché complex nu vom avea niciodată un acces total. Cel mult, putem să-l evaluăm, să reacționăm inteligent la excesele sale și să-l observăm atent. Îmi place să cred că Europa va face incursiuni în acest psyché. Aceasta va deveni societatea noastră concepută comună, în calitate de mediator între indivizi și societatea lor trăită, între viitorul și trecutul lor.

În sfîrșit, așa cum am scris de mai multe ori, democrația nu mai este o simplă ordine politică printre altele sau un sistem legal. Ea a devenit o credință, o nouă cultură fragmentată. Destinderea memoriei și sentimentul că am trăit în Franța, că am vorbit o altă limbă, că am fost introdus într-o tradiție istorică diferită și că am trăit o viață complet nouă, a contribuit, cu certitudine, la faptul că am devenit psiholog social. Tot astfel, evenimentele acestei jumătăți de secol, demonstrînd care sînt consecințele dictaturii și ale totalitarismului, n-au făcut decît să-mi inspire o

*relație complet nouă cu democrația. Bergson a scris odată că o personalitate autoritară și o societate autoritară închisă sînt mai naturale omului. Nu știu dacă e adevărat sau nu. Dar, în orice caz, și una, și cealaltă sînt încă larg răspîndite și înrădăcinate în tradițiile culturale. Ceea ce impune o provocare în plus – dar ce contează, atîta timp cît există speranța, cît se mai poate, cel puțin, imagina că un alt tip de personalitate e viabil. De aceea încerc să-i conving pe oameni că studiul personalității democratice este misiunea principală a științei noastre într-o nouă Europă. Și ce misiune minunată pentru ea !*

*Totuși, știința rămîne un joc de echipă. Acest lucru e suficient ca să ne excite pînă în punctul de a ne pierde în ardoarea jocului. Dar, cum spun sportivii : nu scăpați din ochi mingea ! Invitîndu-i astfel să rămînă cît mai lucizi și exprimînd dorința de a prinde balonul cu orice preț, fie măcar din priviri. Înainte de a-l prinde cu mîna. Nici noi nu trebuie să scăpăm din ochi mingea, adică să veghem asupra misiunii noastre, oricare ar fi circumstanțele și cu orice preț.*

*Profesorul Neculau mi-a făcut onoarea de a-mi cere această prefață. Am avut ocazia să-l întîlnesc și să-i apreciez, de-a lungul anilor, inteligența în problemele științei noastre, tenacitatea și voința de a crea un spațiu de cercetare unde noile generații să se poată dezvolta. Mă tem ca această prefață să nu fie prea personală și prea marcată de istoria țărilor noastre și de psihologia socială pe care trebuie încă să o descoperim. Totuși, faptul de a putea scrie această prefață și de a spera să o văd publicată are o importanță particulară în viața mea. De aceea, sînt profund recunoscător profesorului Neculau și cititorilor acestei cărți pentru răbdarea de a-mi fi citit rîndurile.*





# Cuvînt înainte

## Psihologia socială – o disciplină în ofensivă

La interferența psihologiei cu sociologia, psihologia socială studiază omul în context social, în situație concretă, în interacțiune. Dacă, la început, disciplina noastră s-a orientat cu precădere spre studiul grupurilor și relațiilor interpersonale astăzi își revendică teritorii mult mai vaste : articularea între conduite, viața publică și câmpul social. Psihologul și-a delimitat un „teren” de intervenție care se întinde de la evoluția socială la actele cotidiene, spontane ale actorului social, de la angajarea conștientă și voluntară în acțiuni sociale pînă la procesele inconștiente asumate de fiecare individ prin poziția sa socială și opțiunea ideologică. Psihologia socială se apleacă, cu același interes, atît asupra manifestărilor grupale și organizaționale, analizîndu-le critic și conceptualizîndu-le, cît și asupra fenomenelor de manifestare ale actorilor sociali – reprezentări sociale, credințe dogmatice, moduri de alienare, dar și organizarea proiectelor, competența de a crea noi structuri sociale, democratice. Vocația principală a psihosociologului este aceea de a interveni și de a schimba câmpul social, de a inventa dispozitive sociale capabile să favorizeze implicarea, comportamentul de cetățean, inovația socială.

Orice manual de psihologie socială am deschide, vom găsi *interacțiunea umană* plasată în centru. Ea se manifestă sub toate formele, fie ca „interdependență a condițiilor umane”, ca „influență”, reală sau imaginară, ca schimb de idei, sentimente, stiluri sau ca simplă relație a individului cu altul, în manifestările sale cotidiene. Dar interacțiunea socială constituie deasemenea preocuparea sociologiei, politologiei, antropologiei, lingvisticii. Care e exact terenul precis al psihosociologiei, unitatea sa de analiză? W. Doise (1976), dar și J.Ph. Leyns cred că sarcina psihologiei sociale este să unească, să articuleze ariile de cercetare ale psihologiei și sociologiei. Pentru S. Moscovici (1984), câmpul științei noastre nu este nici individul, nici grupul, ci *conflictul* dintre individ și societate, conflict care nu exclude armonia provizorie sau chiar pacificarea durabilă. Acest cuvînt evocă posibilitatea de a aborda concomitent ambii termeni ai cuplului, renunțînd la separare, la obișnuința de a-i trata ca realități autonome. Specificul psihologiei sociale constă în încercarea de a arăta cum confruntarea credințelor, valorilor, reprezentărilor sociale determină și reglează interacțiunile sociale. Subiectul (individual sau colectiv) și obiectul (social sau nu, real sau imaginar), prin interacțiunea lor, determină posibilitatea de a identifica trei câmpuri de analiză : subiectul individual (Ego), subiectul social (Alter) și obiectul (fizic, social, imaginar sau real). Fiecare nivel de analiză, scrie recent Ewe Drozda-Senkowska, intervine într-un alt mod în organizarea percepției, experiențelor și condițiilor. La nivel intra-individual analiza se centrează pe mecanismele proprii de tratare a informației, la nivel inter-individual pe dinamica relațională între indivizi într-o situație dată, la nivel pozițional pe diferențele de poziții sociale între indivizi sau grupuri și,

în fine, la nivel ideologic, pe sistemele de norme, idei, credințe ale indivizilor și grupurilor. Identitatea psihologiei sociale trebuie căutată în efortul de a descrie, explica și face să funcționeze social fiecare individ. Ea nu oferă soluții sau rețete asupra modului cum ar trebui să ne organizăm viața și nici nu etichetează stiluri sau modele, nu cere adeziune. Ea oferă modalități de cunoaștere și interpretare a unor fenomene importante cum ar fi influența și schimbarea, conformismul și supunerea, persuasiunea, prejudecata, iubirea sau agresiunea, ea difuzează o cultură psihosociologică, lăsând indivizilor sau grupurilor libertatea să aleagă.

Pentru unii cercetători însă, psihosociologia are și o vocație acțională, chiar militantă. Psihosociologia, opinează Eugène Enriquez (1984), se plasează în centrul discuției despre democrație și comportament cetățenesc, ea salută apariția fenomenelor de solidaritate și viață comunitară, favorizează afirmarea respectului pentru altul și accesul la autonomie personală, chestionează modalitățile de dominație socială, respinge in justiția, demontează birocracia și sistemele mortificate, propune proiecte de ameliorare. Militantismul conferă psihosociologului un rol de responsabil în acțiunile de redresare socială. Cu toate acestea el nu are un rol integrator sau subversiv. Principala lui obligație profesională este să creeze, fiecărui individ sau grup, dorința de a-și găsi în societate locul care-i convine și care răspunde cel mai bine posibilităților sale reale actuale. De aceea el trebuie să înțeleagă cât mai bine fenomenele sociale globale, precum și influențele sociale specifice, pentru a putea apoi crea, împreună cu cei cărora le acordă asistența, un dispozitiv de analiză împărțit de toți, o grilă de lectură care să le permită să trăiască *astfel* situațiile cu care se confruntă.

De aceea, acest practician-cercetător, care este psihosociologul, are nevoie de o bună formație în domeniul sociologiei organizațiilor (închise și deschise), în sociologia politică și în istorie. El există într-un context social-istoric și îi însoțește pe oameni în istoria lor personală și în istoria grupurilor de care aparțin. El ajută pe oameni să-și înțeleagă situația, să se situeze, să-și aprecieze corect valoarea, să aibă o viziune realistă asupra celorlalți, dar să și imagineze proiecte pentru depășirea impasului. El îl tratează pe celălalt ca subiect capabil să se autonomizeze, să creeze instituții democratice și-l învață să trăiască în această casă nouă care este democrația.

Demersul psihosociologului nu este, atunci, doar cunoașterea, ci și *acțiunea*, *schimbarea* unor situații inadecvate, *intervenția* asupra câmpului social. Cunoscuta formulă a lui Lewin – „cercetare-acțiune” – ar trebui completată, crede André Levy, adăugându-i noi dimensiuni :

- a) o dimensiune educativă, care privește atât pe creator, cât și pe actori – elaborarea și apropierea noilor cunoștințe și reprezentări, plecând de la actualizarea progresivă a semnificațiilor multiple ale unei situații socio-afective ;
- b) o dimensiune activă privind transformarea acestor situații, printr-o intervenție care favorizează emergența potențialităților ignorate sau neexploatate, acționând ca o supapă pentru ceea ce este trăit ca blocaj, criză, dificultate paralizantă (conflicte insolubile, absența comunicării, lipsa unor proiecte semnificative, injoncțiuni instituționale contradictorii, excluderi sau retrageri voluntare) ;
- c) o dimensiune analitică, permițând întoarcerea în timp, recitirea unor amintiri sau afecte mai vechi, uitate sau interzise. Analiza trecutului permite accesul la devenire.

Concepută astfel, ca examen concomitent al actorului și al contextului său (grup, instituție, organizație), al prestației lor actuale, dar și al unor situații din istoria devenirii lor, psihologia socială a părăsit poza neutralității, contractul neimplicării. Dimpotrivă, a devenit o știință a intervenției, schimbării, transformării. Psihosociologul este azi un implicat, el propune clienților săi jocul reciprocității, îi incită, le oferă noi

fațete ale imaginarului, îi ajută să-și decodifice reprezentările sociale, le oferă filtre de lectură. Îi susține în efortul lor de auto-organizare și auto-instituire. Desigur, responsabilitatea sa crește, el nu se poate sustrage unor reguli deontologice ce-i poruncesc să nu atingă demnitatea subiectului, integritatea sa psihică și morală.

Noul discurs al psihosociologului se definește prin depășirea modelelor descriptive sau explicative și adoptarea unor perspective noi. El nu mai descrie obiecte sau stări, ci *procese, fenomene și fapte*, istoria dorințelor, actelor, interacțiunilor, influențelor, schimbărilor, personalitatea în situație, în context social. Existența colectivă, grupările comunitare, organizațiile care se compun și descompun, masele care sînt conduse de ideologii sau de grupuri de autoritate și putere, structurile organizate, dar și agregatele care se sprijină doar pe liantul afectiv nu sînt mai puțin interesante. O disciplină în evoluție, avînd ca obiect de studiu mișcarea socială !

Volumul de față nu este un manual de psihologie socială. Pentru că nu-și propune să abordeze toate temele disciplinei noastre, identificate pînă acum. Este, mai degrabă, un inventar al noutăților, al subiectelor fierbinți, neocolite de manualele ultimilor ani.

Noutatea acestei lucrări colective este participarea, calitatea autorilor. Am obținut colaborarea unor nume de primă mărime în psihosociologia europeană, de la clasicii Serge Moscovici și Jean Maisonneuve, la cei ce controlează anumite teme – Willem Doise, Gabriel Mugny, Jean-Claude Deschamps, Jean Dubost, Pierre de Visscher, Juan Antonio Pérez, Augusto Palmonari, Véronique Guienne, Alain Clémence, Fabio Lorenzi-Cioldi. Alături de aceștia, profesori români binecunoscuți (Andrei Cosmovici, Septimiu Chelcea, Elena Zamfir, Nicolae Mitrofan, Mihaela Vlăsceanu) și trei tineri universitari ieșeni, în curs de afirmare : Luminița Iacob, Ion Dafinoiu, Ștefan Boncu. Se înțelege, nu a fost ușor să unificăm stilurile, nici modul de abordare, experimental sau preponderent teoretic. Cuvîntul de ordine a fost : încercați o sinteză a lucrărilor dumneavoastră anterioare ! Cum am reușit, vor hotărî cititorii.

Încercarea de față nu reprezintă o întreprindere izolată, ci face parte dintr-o serie, concepută în cadrul laboratorului „Psihologia cîmpului social”, care-și desfășoară activitatea la Universitatea „Al.I. Cuza” din Iași. Organizat ca un grup de analiză, prin cercetări experimentale și reflexii, laboratorul a inițiat și un plan ambițios de publicații în domeniul psihologiei sociale, traduceri sau lucrări originale, năzuind să ofere celor interesați (studenți, analiști sociali, jurnaliști, oameni politici) instrumente de cunoaștere a cîmpului social. Au fost deja publicate lucrările Serge Moscovici, *Psihologia socială sau mașina de fabricat zei* (Editura Universității Iași, ed.I, 1994, ed. II, 1995) și *Reprezentările sociale* (Editura Științifică și Tehnică, 1995).

Sînt în curs de pregătire volumele *Minoritari, marginali, excluși* (coordonatori : Adrian Neculau, Gilles Ferréol), *Dinamica grupului* (coordonatori : Adrian Neculau, Jean Clade Rouchy, André Sirota), *Influența socială* (coordonatori : Juan Antonio Pérez, Ștefan Boncu), *Comunicare și identificare* (coordonatori : Edmond Marc Lipiansky, Luminița Iacob), *Cîmpul universitar și actorii săi* (coordonator : Adrian Neculau). La Editura Institutul European se pregătește traducerea unei cărți clasice, care a cunoscut deja mai multe ediții : *Psychologie sociale expérimentale* de W. Doise, J.C. Deschamps, G. Mugny.

Sper ca aceste proiecte să devină realitate în următorii doi-trei ani, dacă timpul ne-o va îngădui !

Adrian Neculau  
Iași, 17 martie 1996



# CONSTRUIREA REALITĂȚII SOCIALE

Willem Doise, Augusto Palmonari <b>Caracteristici ale reprezentărilor sociale</b> .....	23
Adrian Neculau <b>Reprezentările sociale – dezvoltări actuale</b> .....	34
Gabriel Mugny, Juan Antonio Pérez <b>Reprezentările sociale ale inteligenței: cercul vicios al evaluării</b> .....	52
Juan Antonio Pérez, Francisco Dasi <b>Reprezentările sociale ale grupurilor minoritare</b> .....	61
Jean Claude Deschamps, Alain Clémence <b>Noțiunea de atribuire în psihologia socială</b> .....	82
Alain Clémence <b>Teoriile disonanței cognitive</b> .....	95
Septimiu Chelcea <b>Memoria socială – organizarea și reorganizarea ei</b> .....	109



# Caracteristici ale reprezentărilor sociale

Willem Doise, Augusto Palmonari

## 1. O noțiune cheie pentru psihologia socială

Cine deschide un manual de psihologie socială nu poate fi decît uimit de diversitatea domeniilor pe care acesta le tratează. Capitoale diferite se referă la studiul opiniilor, la atitudini, la luări de decizii, la procesele de socializare, la relațiile între grupuri, la comportamentele agresive, la dinamica influenței sociale etc. Fiecare dintre aceste domenii a dat naștere unor elaborări teoretice particulare, o sarcină importantă pentru psihologii sociali contemporani fiind aceea de a lucra la o îmbinare sau o articulare a acestor abordări teoretice diferite (v. Doise, 1982). Studiul reprezentărilor sociale nu are drept scop adăugarea unui nou domeniu celor pe care psihologii sociali le explorează deja, ci încearcă să găsească ceea ce este comun în aceste domenii diferite, aparent separate și juxtapuse. Studiul reprezentărilor sociale ar trebui să ajungă la o organizare de ansamblu a domeniilor studiate de către psihologia socială ; el ar trebui să aducă psihologiei sociale o noțiune care ar juca rolul pe care l-au avut noțiunile de geneză și de dezvoltare în psihologia copilului.

Reprezentările sociale constituie un obiect de studiu, obiect dotat cu o realitate proprie neîmprumutată de la alte științe, capabil deci să se constituie într-un punct solid pe care să se sprijine dezvoltarea psihologiei sociale. Pe ce se bazează această teză ?

Toate interacțiunile umane, fie că se consumă între doi indivizi sau două grupuri, presupun asemenea reprezentări. Tocmai acest fapt le face specifice. Întotdeauna și pretutindeni, cînd ne întîlnim, cînd intrăm în contact cu alte persoane, cu lucrurile, vehiculăm anumite așteptări, un anumit conținut mental corespunzînd unor judecăți și unei cunoașteri a grupurilor, a persoanelor și a lucrurilor în cauză. Dacă neglijăm această realitate, nu vom studia decît schimburile, acțiunile și reacțiunile elementare, prea puțin bogate. Dacă psihologia socială vrea să fie ceea ce pretinde că este, adică o știință a interacțiunilor, reprezentările sociale trebuie să constituie centrul ei de interes.

Dacă lărgim perspectiva și privim societatea în ansamblul ei sau, cel puțin, pe grupuri foarte mari, nu putem evita să punem problema ideologiei. În actele cele mai

simple, ca și în cele mai solemne, ale vieții de zi cu zi, convingerile politice, morale și religioase au o importanță considerabilă și constantă, atât de evidentă încât ar putea părea „naturală”. Când un profesor examinează un student sau când un student judecă un profesor, căutând să sesizeze sensul profund al vorbelor acestuia, când un cetățean se adresează unui om politic sau încearcă să-i descifreze intențiile, când aflăm că în viața urbană, așa cum este ea organizată, copiii și bătrânii singuri nu prea au loc, nu realizăm doar un act tehnic izolat, ci ne raportăm în toate aceste cazuri la o viziune asupra lumii.

Toate acestea sînt cunoscute. Dar, dacă nu se ține cont de ele, nu vom obține decît un rezultat parțial și artificial, așa cum s-a întîmplat în psihologia socială în cazul a numeroase cercetări cu privire la atitudini și prejudecăți.

În domeniul atât de vast și de problematic al ideologiei, reprezentările sociale se raportează la ceea ce are ea mai concret și mai ușor sesizabil, atât din punct de vedere cognitiv, cît și din punctul de vedere al influenței sale asupra comportamentului.

O ideologie trăiește prin forța sistemului conceptual, quasi-logic, care o susține ; reprezentarea socială nu are această structură sistematică, este oarecum constituită din blocuri conceptuale diverse, legate între ele în diferite moduri.

O ideologie presupune un aparat care să o apere și să-i păstreze ortodoxia, în timp ce reprezentarea socială nu are așa ceva. De aceea, lumea ideologiei este o lume mai stabilă, reificată, în timp ce universul reprezentărilor este mai difuz, mobil, mereu schimbător. Ideologia este un fenomen social prea vast (datorită puternicei componente teoretice care o caracterizează și a puternicului aspect de legitimare internă de care dispune) și prea plin de semnificații deja elaborate pentru a putea fi obiect de studiu doar pentru psihologia socială ; pe de altă parte, construcții ipotetice ca atitudinea, atribuirea, prejudecata sînt prea slabe și fragmentare pentru a constitui un obiect complet și efectiv al unei discipline științifice.

Reprezentările sociale au o incontestabilă existență reală, de același ordin ca limbajul, banii, stările psihice de bună dispoziție sau de suferință. Ele prezintă o consistență proprie, ca produse ale acțiunii și comunicării umane.

Comune și comunicabile, reprezentările sociale constituie o parte imposibil de neglijat a universului individual al fiecăruia dintre noi, așa cum a remarcat deja Mauss (1950) în descrierea rolului important pe care îl joacă reprezentările sociale în conștiința individuală, existînd sub formă de idei, de concepte, de categorii sau de motive, pentru a realiza o practică tradițională, sau sub forma unor sentimente colective și a unor expresii ale emoțiilor fixate social.

Cu aceasta, vrem să spunem că reprezentările sociale sînt cumva autonome față de conștiința individuală. E adevărat că tocmai indivizii sînt cei care le gîndesc și le produc, dar aceasta se întîmplă în cursul schimburilor, al actelor de cooperare, și nu în mod izolat. Este vorba, deci, despre realități împărțite. În viața grupurilor, reprezentările sociale se deplasează, se combină, intră în relație și se resping, unele dispar, altele sînt elaborate în loc. Fiecare dintre ele poate fi înțeleasă și explicată numai plecînd de la o altă reprezentare (sau, la limită, de la o teorie sau de la o ideologie) care i-a dat naștere ; o reprezentare nu poate fi înțeleasă în totalitate plecînd numai de la studiul comportamentelor, fie și sociale.

„Tipul de fenomene” numite reprezentări colective a fost studiat inițial de către sociologul Durkheim și a jucat un rol foarte important în opera lui (Lukes, 1973). Moscovici (1976), ca psiholog social, a tratat același tip de fenomene în lucrarea sa asupra reprezentărilor sociale ale psihanalizei, dar într-un mod diferit de acela al fondatorului sociologiei moderne.



Durkheim a privit, într-adevăr, reprezentările colective în mod analog cu categoriile pur logice și invariante ale spiritului în care, în opinia lui, sînt incluse toate modurile de cunoaștere. În legătură cu aceasta, Moscovici (1984) atrage atenția asupra faptului că, dacă reprezentările sociale sînt privite într-un mod atît de general, în loc să devină instrumente euristice, ele devin obstacole în fața cunoașterii articulate a realului. El le privește mai degrabă ca pe un mod specific, particular, de a cunoaște și de a comunica ceea ce se cunoaște; ele ocupă, în această perspectivă, o poziție specială între *concept*, avînd drept scop abstragerea unui sens din real, și *imagine*, reproducînd realul în mod concret.

Reprezentările sociale se prezintă întotdeauna cu două fațete: aceea a imaginii și aceea a semnificației, care își corespund reciproc; ele fac să corespundă oricărei imagini un sens și oricărui sens o imagine. Ele constituie o formă particulară a gîndirii simbolice, fiind în același timp imagini concrete vizualizate direct și trimiteri la un sistem de raporturi sistematice care dau o semnificație mai amplă acestor imagini concrete. În acest sens, reprezentările sociale diferă deci, pe de o parte, de sistemele teoretice mai elaborate, ca ideologiile și teoriile științifice, și, pe de altă parte, de imagini ca produse imediate ale percepției (cf. în această privință și Barthes).

Mai mult, Durkheim privește reprezentările colective în mod static. Moscovici vede în acest aspect un risc grav de blocare a oricărei posibilități cognitive, cu atît mai mult cu cît reprezentările sociale la care se raportează Durkheim nu sînt cele ale societăților primitive sau cele conservate în memoria colectivă a popoarelor, ci acelea ale societății de azi, raportate la domeniul politic, științific, uman în care trăim actualmente, insuficient de îndepărtate în timp pentru a le considera drept tradiții.

Din această perspectivă, ne gîndim mai ales la formele dinamice, cu caracter mobil și circulant, care se transformă cu o relativă facilitate. Se poate spune că ele leagă existența abstractă a cunoașterii și a credințelor noastre de existența noastră curentă, de indivizi sociali. Cum vom vedea, Moscovici propune în legătură cu acest subiect o analiză detaliată a raporturilor absolut particulare între sistemele de comunicare și reprezentările sociale.

În secțiunea următoare a acestui capitol, ne vom baza deci, în primul rînd, pe lucrarea lui Moscovici (1976), ce tratează despre reprezentările sociale ale psihanalizei, pentru a arăta cum se modifică aceste reprezentări cînd sînt actualizate în raporturi de comunicare diferite. Vom descrie apoi caracteristicile mai generale ale reprezentărilor sociale, servindu-ne, în principal, de aceeași lucrare. Într-o a patra secțiune vom prezenta rezultatele celor mai recente cercetări asupra legăturilor dintre reprezentare și profesionalizare.

## 2. Presa franceză și psihanaliza

Studiul reprezentărilor sociale revine întotdeauna la punerea în relație a caracteristicilor raporturilor simbolice din interiorul și dintre grupurile sociale. Este ceea ce a făcut Moscovici pentru reprezentările sociale ale psihanalizei în diferite organe ale presei franceze de la începutul anilor '50. Au fost studiate trei tipuri de publicații: presa militantă apropiată de Partidul Comunist, presa emanată de Biserica catolică și ziarele de mare tiraj. Aceste trei sectoare ale presei franceze nu întrețineau același tip de raporturi cu cititorii și cu mediul lor social și cultural. Să schițăm pe scurt cele trei modalități de raportare care le disting.

*Difuzarea.* Acest raport este caracterizat printr-o diferențiere între sursele și receptorii comunicării. Autorii articolelor din presa de largă difuziune transmit informația pe care ei înșiși au primit-o, la rîndul lor, din partea specialiștilor. Din acest motiv, ei sînt într-un fel receptori de informație, ca și cititorii lor. Scopul lor principal este, în același timp, să creeze o cunoaștere comună și să se adapteze intereselor publicului lor.

*Propagarea.* Acest raport este stabilit de către membrii unui grup care au o viziune bine organizată asupra lumii, o credință ce trebuie propagată în paralel cu acomodarea altor tipuri de cunoaștere la acest cadru stabil. În exemplul ales de Moscovici, era vorba să se studieze modul în care sistemele de comunicare pe care se sprijinea Biserica catolică adaptau achizițiile psihanalizei la scopurile lor religioase.

*Propaganda.* Este o formă de comunicare ce se înscrie în raporturi sociale puternic antagoniste. Miza acestei comunicări este opoziția între adevăr și fals, transmiterea unei viziuni conflictuale, a unei incompatibilități a viziunii asupra lumii propusă de sursă și cea propusă de un partid advers.

Este imposibil să rezumăm în 2-3 pagini cele aproximativ 200 de pagini pe care le consacără Moscovici (1976) reprezentării psihanalizei în aceste trei sisteme de comunicare. Să ilustrăm, deci, pe scurt, principala lui ipoteză.

„Privite din unghiul structurii mesajelor, al elaborării structurilor sociale, al legăturilor între emițător și receptor, al comportamentului vizat, cele trei sisteme de comunicare își păstrează o mare individualitate. Or, tocmai această particularitate ne permite să apropiem difuzarea, propagarea și propaganda de opinie, de atitudine și, respectiv, de stereotip.” (Moscovici, 1976, p. 497)

Să dăm cîteva indicații care coroborează această ipoteză.

*Difuzarea* ar produce mai cu seamă opinii asupra psihanalizei. Într-adevăr, în presa centrală se regăsesc asupra acestui subiect articole slab coordonate între ele; expunerea diferitelor puncte de vedere poate fi contradictorie și nu invită în mod necesar la o acțiune determinată. Se vorbește despre psihanaliză, după caz, cu seriozitate, cu rezervă, chiar cu ironie. Psihanaliza va fi asociată cu alte teme la modă, cu astrologia, de exemplu. Într-un același ziar („Le Monde”), un cronicar dramatic nu va face apel la psihanaliză, în timp ce un critic cinematografic se va raporta la ea. Sînt exprimate o mulțime de puncte de vedere și rezultatul este un fel de impregnare a opiniei publice cu o nouă temă de conversație la dispoziția tuturor. Scopul difuzării este un fel de artă pentru artă: a întreține comunicarea pentru interesul (lucrativ pentru mulți) al comunicării înseși.

*Propagarea* lucrează la nivelul atitudinilor.

„Să reamintim că atitudinea este o organizare psihică avînd o orientare negativă sau pozitivă în raport cu un obiect, orientare care se dezvăluie fie printr-un comportament global, fie printr-o serie de reacții a căror semnificație este comună. Conceptul de atitudine și cel de structură sînt vecine. Atitudinea nu este o reuniune de opinii sau de răspunsuri particulare și heteronome, ci o îmbinare ordonată a tuturor acestor opinii și răspunsuri. Funcția ei este regulatoare; ea are un efect selectiv asupra ansamblului manifestărilor unui subiect. Conduita nu este urmarea ei imediată și necesară. Crearea unei atitudini traduce crearea unui raport cu un obiect pertinent din punct de vedere social.” (Moscovici, 1976, p. 498)

Cînd se studiază atitudinile în psihologia socială, se caută structurarea continuă a unei mulțimi de răspunsuri diferite la prima vedere. O asemenea organizare complexă poate fi detectată în scrierile catolice asupra psihanalizei. Acestea propovăduiesc

moderația și prudența, pun psihanaliza în serviciul educației, resping dimensiunea aplicativă generalizată a libidoului, dar vorbesc despre rolul pozitiv al afectivității și al unei terapeutici analitice limitate. Psihanaliza este văzută ca respingere a unui pozitivism depășit, lucrând pentru o înțelegere mai deplină, care nu intră în mod necesar în conflict cu o viziune spiritualistă asupra omului. Cheia interpretării psihanalizei trebuie deci căutată în mesajul religios ce desemnează compatibilitățile și incompatibilitățile, dar care nu vizează o acceptare sau o respingere totală.

*Propaganda*, dimpotrivă, vizează exact refuzul global al unei concepții alternative, prezentată cu conștiința și rigiditatea unui stereotip denigrator (Moscovici, 1976, p. 19). În presa comunistă din perioada războiului rece, psihanaliza era prezentată ca o pseudoștiință sau ca o știință burgheză, importată în Franța din Statele Unite și menită să propage o ideologie mistificatoare! O opoziție sistematică în raport cu lupta de clasă traversa, legându-le în același timp, domeniul politicii și cel al psihologiei. Conform acestei prese de propagandă, Uniunea Sovietică era țara păcii și Statele Unite țara războiului și a exploatării sociale. Va exista deci o psihologie sovietică valabilă din punct de vedere euristic și științific și o psihanaliză care nu era decât aparent științifică, fiind importată din America.

Reprezentările sociale ale psihanalizei se modifică în funcție de raporturile de comunicare diferite. De altfel, Moscovici (1976) a demonstrat acest lucru atât într-un studiu în sincronie, cât și printr-un studiu diacronic, realizând o scurtă analiză a presei comuniste de la începutul anilor '70. Reprezentarea psihanalizei ține acum mai mult de propagare decât de propagandă. Aceasta deoarece în acest domeniu războiul rece s-a sfârșit, cel puțin pentru inteligența pariziană.

Să tragem concluziile. Studiul reprezentărilor sociale ale psihanalizei ne arată cum variază acestea odată cu raporturile de comunicare, neconstituind entități imuabile, chiar dacă există puncte de reper comune ce permit actorilor sociali să se situeze pe poziții diferite. Aceasta nu împiedică să existe caracteristici și procese comune ce tind să se manifeste, așa cum vom vedea în continuare, în orice reprezentare socială.

### 3. Caracteristici generale ale reprezentărilor sociale

În același studiu asupra psihanalizei, Moscovici (1976) distinge în particular două procese, obiectivarea și ancorarea, care caracterizează în general reprezentările sociale.

*Obiectivarea* concretizează ceea ce este abstract, transformă un concept într-o imagine sau într-un nod figurativ. Astfel, în reprezentarea socială a psihanalizei, aparatul psihic este divizat în două părți suprapuse: deasupra conștiința, dedesubt inconștiința. Tensiunea între cele două (refularea) produce complexe. *Schema figurativă* care apare astfel în reprezentarea psihanalizei concentrează în câteva noțiuni simple, ușor de concretizat, o viziune a psihismului centrată pe opoziția dintre interior și exterior, dintre ceea ce apare și ceea ce este ascuns (acestea sînt semnificațiile atribuite termenilor conștiință și inconștiință) și a existenței unui mecanism nociv (refularea) care este la originea tuturor relelor (complexele).

Cu siguranță, o asemenea schemă nu este lipsită de raporturi cu teoria inițială. Ea evocă datele necesare pentru a explica atât geneza nevrozei, cât și dezvoltarea personalității sau terapia analitică. Dar neglijează, într-un fel, fenomenul fundamental pus în

evidență de psihanaliză, noțiunea care îi fondează unitatea teoretică: libidoul. Și totuși, tocmai această noțiune este cea care a suscitât polemicele cele mai violente – după cum remarcă Moscovici – punând în joc valorile și normele sociale. De aceea ea este neutralizată, astfel încât, ușurată de această conotație conflictuală, teoria științifică să fie integrată complet în discursul comun. În acest mod, psihanaliza poate servi ca expresie a realului și poate contribui la reproducerea lui socială.

În același timp, libidoul re apare ca entitate în sine, ca emblemă a vieții sexuale eliberate, ca viața sexuală însăși. Sfirșitul procesului de obiectivare este neutralizarea; schema figurativă, detașată de teoria inițială, nu mai este o elaborare abstractă ce lămurește anumite fenomene, ci devine expresia lor imediată și directă. Subiectul crede că „vede” în jurul lui inconștienturi fericite, refulări ce se reproduc, complexe care au efect nedorit la nivelul comportamentului.

„În măsura în care conținutul științific presupune un anume tip de realitate, rezultă de aici un impuls de a crea ființe (prin identificarea conceptului cu realul). De vreme ce știința vorbește despre organe și de vreme ce psihanaliza este o știință, inconștientul și complexe vor fi organe ale aparatului psihic. Complexele pot fi îndepărtate, degajate, dobândite: viul este asimilat inertului, subiectivul obiectivului, psihologicul fiziologicului.” (Moscovici, 1976, p. 125)

Complexele și refularea au devenit astfel, în societatea noastră, atribute concrete, reale, apreciabile din punct de vedere fizic pentru numeroase persoane, care sînt folosite pentru a explica anumite comportamente ale acestora. Reprezentările naturalizate devin un fel de patrimoniu comun, în timp ce, în calitate de concepte științifice, ele erau tipice unui univers cognitiv specializat și restrîns. Roqueplo arată, de altfel, în ce măsură obiectivarea sau materializarea sînt caracteristici inerente vulgarizării științifice.

*Ancorarea.* Acest proces permite să se încorporeze în rețeaua categoriilor pe care le stăpînim ceva ce nu este familiar și care ne creează probleme, permițîndu-ne să confruntăm necunoscutul cu ceea ce considerăm a fi o componentă sau un membru tipic al unei categorii familiare. Cuvîntul „ancorare” are o origine gestaltistă: într-un asemenea sens, el ar putea fi echivalent cu „a pune un obiect nou într-un cadru de referință bine cunoscut pentru a-l putea interpreta.”

Astfel, în reprezentările sociale, psihanaliza poate fi asimilată confesiunii (ca act terapeutic bazat pe vorbire), ca și legăturii sexuale (avînd în vedere haloul erotic pe care îl capătă raportul straniu între analist și analizat). Din punct de vedere social, psihanaliza va fi asociată anumitor categorii: bogații, artiștii, femeile sau cei slabi.

Procesul de ancorare echivalează, din perspectiva cea mai instrumentală, cu o atribuire de funcționalitate, în sensul că psihanaliza își vede atribuite domenii de intervenție, anumite uzaje, o eficacitate. Ea devine, la limită, *un sistem de interpretare* extins la alte sisteme conceptuale; ea furnizează sisteme de clasificare și tipologii ale personalităților și evenimentelor. Conținutul schemei figurative citate mai sus va servi drept bază pentru toate acestea. Astfel, ancorarea apare ca o extensie a obiectivării. Dar ea se situează, de asemenea, și pe un alt plan: psihanaliza însăși, recunoscută ca teorie distinctă, suscită noi nevoi, așteptări și refuzuri; ea devine, pentru unii, un răspuns posibil la diferite situații, iar pentru alții, un obiect de respins. În acest mod, psihanaliza, devenită mediator între individ și mediul său, generează în jurul ei o rețea de semnificații. Caracterul mobil al acestei rețele exprimă – după Moscovici – diversele circumstanțe de pătrundere a psihanalizei în societatea noastră. În acest fel psihanaliza, ca teorie științifică, este plasată și estimată social. De aceea ea devine, pentru unii, în principal o problemă feminină, a nevrozaților sau chiar a dezrădăcinților.

Procesul de ancorare implică în mod necesar ca aspectul social luat în considerare (o nouă teorie științifică, o nouă activitate profesională) să fie clasat și denumit (sau etichetat) pe baza categoriilor pozitive sau negative, proprii grupurilor ce se presupune că intră în contact cu practica psihanalitică.

Aceste procese de obiectivare și de ancorare vor fi actualizate mai ales în timpul unei confruntări cu neașteptatul sau cu inexplicabilul. Moscovici (1984) apără teza că o funcție importantă a reprezentărilor sociale este tocmai domesticirea a ceea ce e străin. Mugny și Carugati (1985) se vor baza pe această ipoteză pentru a arăta în ce mod apare reprezentarea inteligenței – considerată un dat – atunci când părinții sînt confrunțați cu diferențe evidente ale gradului de inteligență la propriii lor copii.

Și alte funcții sociale sînt caracteristice reprezentărilor sociale, mai ales aceea de a anticipa derularea raporturilor sociale. În acest sens, ele constituie o legătură între trecut și viitor. Ele capătă adesea și o funcție justificativă, ca atunci cînd, în raporturile de discriminare, reprezentarea avută despre celălalt servește la justificarea acțiunii întreprinse în privința lui. Și tocmai în acest context s-a vorbit despre reprezentări ca despre niște profeții ce ar avea particularitatea de a crea, chiar prin intervenția lor, condițiile necesare înscrierii lor durabile în realitatea socială. Secțiunea următoare se va referi tocmai la o formă particulară de înscriere a reprezentărilor sociale în realitatea raporturilor sociale.

#### 4. Reprezentări și profesionalizare

Cîteva dintre lucrările unuia dintre noi asupra profesionalizării psihologiei în Italia (Palmonari, 1981 ; Palmonari și Pombeni, 1984 ; Palmonari, Pombeni și Zani, 1986) au pus în evidență modul în care reprezentările sociale ale psihologiei și ale muncii psihologului au constituit un factor esențial al acestui proces.

Considerăm deja stabilit faptul că elementele ce caracterizează o profesiune sînt :

- individualizarea unei „noi” arii problematice, autonomă în raport cu altele, chiar dacă era considerată pînă acum ca făcînd parte dintr-un ansamblu mai amplu de probleme ;
- emergența unui grup ce se consideră apt să trateze, pentru binele comun și cu tehnicile de care dispune, „noile” probleme. Acest grup ajunge repede la conștientizarea faptului că trebuie să-și creeze reguli autonome de funcționare și de reproducere (cum se intră în grup, în ce condiții poți rămîne membru al acestuia, pentru ce motive poate fi eliminat cineva, cum se pregătesc noii adepți) ;
- definirea tot mai rafinată a tehnicilor și a stilurilor de intervenție proprii grupului, originale în raport cu tehnicile folosite în tratarea ariei de probleme în faza în care nu i se definise încă specificitatea.

Aceste elemente sînt în mod evident reprezentări sociale legate de condițiile istorice care, punînd în relief probleme determinate, permit anumitor grupuri sociale să se afirme. De fapt, procesul prin care „munca de psiholog” a devenit specializarea „a lucra ca psiholog într-un domeniu anume” se află în strînsă relație nu numai cu evenimentele importante ale societății italiene, dar și cu evoluția culturală a întregii lumi occidentale și cu semnificațiile ce au fost atribuite, în raport cu aceasta, psihologiei și științelor umane.

Psihologia a început să-și asume, în Italia, o semnificație de ocupație, de muncă, numai după sfârșitul celui de-al doilea război mondial. Problemele puse de creșterea economică în anii de după război au făcut din această disciplină un instrument esențial pentru interpretarea a numeroase fenomene emergente (de exemplu, școlarizarea în masă și fenomenele de eșec școlar, migrările interne masive și problemele de socializare a foștilor țărani în orașele din nordul Italiei). S-a început astfel să se ceară intervenția psihologului în școală, în uzine, în centrele medico-psiho-pedagogice și în clinicile de psihiatrie. Dar nu existau centre de formare a psihologilor, în afara câtorva instituții universitare, iar psihologul nu era prevăzut printre cadrele personalului lucrând în serviciile sociale. Toate acestea concureau la a crea celui ce lucra ca psiholog impresia că nu exercită o profesiune, ci că face doar ceva provizoriu, așteptând evenimente în măsură să sancționeze atât existența profesiunii, cât și traiectul studiilor necesare pentru a exercita această profesiune.

O anchetă (cf. Trentini, 1977) efectuată la începutul anilor '70 a revelat astfel că, din 969 de persoane interogate ce declarau a fi psihologi, mai puțin de jumătate reușeau să-și concentreze munca într-una sau două instituții. 520 dintre ei lucrau în trei, patru, poate cinci instituții sau chiar mai multe, iar aproximativ o șesime din eșantion lucra în cel puțin cinci instituții. De semnalat, de asemenea, că aproximativ jumătate din psihologi afirmau că exercită și activități ne-psiho-logice, ceea ce înseamnă nu numai că timpul dedicat psihologiei era împărțit în mai multe sectoare de ocupație, dar și că pentru multe persoane era vorba de o a doua muncă, deci de o nouă fragmentare, de vreme ce se consacrau în mod constant unei alte ocupații (aproape întotdeauna învățămîntului în școlile de toate gradele). Acest tip de „polivalență-dispersiune”, determinat fie de cauze structurale, fie de atitudini profesionale, pare să constituie, pe plan obiectiv, unul din motivele poziției precare și adesea subordonate în care se găsea deseori psihologul în raport cu alte profesii. Nu se poate vorbi decît, cel mult, de un început al procesului de profesionalizare a psihologilor.

Or, valul de contestări care a cuprins societatea italiană după 1968 a interesat mai cu seamă domeniile în care lucrau psihologii (școala, igiena mentală, instituțiile terapeutice, uzina). S-a manifestat atunci cu putere o mișcare politică și sindicală ce, pe de o parte, critica vehement marginalizarea celor slabi de către instituțiile sociale (cf. Basaglia, 1967 ; Carugati ș.a., 1973) și, pe de altă parte, pune problema unei reforme urgente și radicale a serviciilor sociale și sanitare. Conform ideilor predominante ale acestui curent, consistența științifică și utilitatea publică ale psihologiei trebuiau să fie recunoscute, iar munca psihologului era concepută în raport cu câteva puncte de reper unificatoare : universitatea pentru cercetare și experimentare, sectorul teritorial (comunitatea locală) pentru servicii psiho-pedagogice și de igienă mentală, profesiunea liberală pentru exercitarea activității psihoterapeutice după modelul psihianalistului.

Cîteva ani mai tîrziu ('75-'76) apar pe piața muncii noi licențiați în psihologie : este vorba despre un număr destul de mare de persoane decise să ocupe un loc anume și să se diferențieze de alți operatori. Tendința dominantă este căutarea unei arii specifice în activitatea clinică, în particular în psihoterapie, ca răspuns la așteptări sociale multiple.

În acest context, încă destul de confuz, Centrul național de cercetare a promovat, în 1978, un program al cărui scop explicit era să facă o anchetă calitativă asupra tipului de muncă prestată de către psihologi în cele trei sectoare profesionale principale : universitatea, serviciile socio-sanitare teritoriale, profesiunea liberală. Analiza datelor acestui studiu a pus în evidență existența a patru grupuri de psihologi, fiecare

cu o definiție specifică a existenței și muncii psihologului. Fiecare grupare exprimă un model ce trimite la o reprezentare socială specifică a psihologiei ca știință. Diversele luări de poziție privind consistența științifică a psihologiei și importanța ei pentru analiza problemelor sociale constituie puncte de reper pornind de la care subiecții studiați organizează și dau o semnificație unor elemente diferite, relative la ei înșiși ca profesioniști și la propria lor muncă.

Poziția extremă susține că psihologia este o știință, dar că știința este în mod necesar o ideologie în slujba grupurilor aflate la putere. În acest context, psihologul se definește ca având un rol de „militant”, de „lucrător social ca și ceilalți”. El refuză orice identificare cu un rol tehnic, considerat periculos de vreme ce legitimează puterea pe care cunoștințele i-ar putea-o da asupra celorlalți. Nu există deci distincții profesionale. Toți cei care se ocupă de om și de societate sînt lucrători sociali; se aud adesea fraze de genul: „sîntem toți egali în luptă, rolurile se confundă”. Faptul de a lucra ca psiholog este deci privit ca o alegere hotărît politică, avînd drept scop principal să pună în evidență contradicțiile societății și nu să le acopere cu răspunsuri tehnice.

Există o altă poziție extremă ce consideră psihologia o știință a „cazului individual”: singura psihologie științifică este psihanaliza. De aceea, se preferă autodefinirea ca psihoterapeut decît ca psiholog, instrumentul principal de lucru fiind chiar personalitatea psihoterapeutului. De aceea, există o conexiune puternică între identitatea personală și identitatea profesională. De fapt, profesiunea de terapeut nu este văzută ca o ocupație într-un sens restrîns, ci drept ceva mai amplu în care se investește întreaga personalitate. Condițiile optime pentru o activitate corectă implică libertatea terapeutului, libertate înțeleasă ca „profesiune liberală”.

Un grup foarte important de psihologi susține o poziție mai nuanțată, chiar dacă apropiată de versantul psihoterapeutic. Ei afirmă că psihologia este o știință care utilizează metoda științifică pentru cunoașterea individului. Deci, ea nu poate avea un impact prea mare asupra realității sociale, iar obiectul propriu de intervenție trebuie să se limiteze așadar la procesele individuale, la dinamica interpersonală prezente în situații sociale strict circumscrise. Se insistă asupra definirii psihologului drept „clinician avînd competențe tehnice”. Identitatea profesională a psihologilor trebuie garantată, iar această exigență apare tocmai pentru a se diferenția de colegii „lucrători sociali”. Elementul fundamental al acestei diferențieri este abilitatea terapeutică; modelul de referință este încă o dată modelul clinic individual.

Există, în fine, o altă poziție ce subliniază că psihologia este o știință socială, de vreme ce utilizează metode și instrumente științifice pentru analiza fenomenelor sociale. Grație cunoașterii obținute prin cercetarea psihologică, este posibil să se intervină asupra societății și să se amorseze procese de transformare. Psihologul poate, deci, să aducă o contribuție profesională specifică la cunoașterea realității sociale și să elaboreze propuneri de intervenție socială. Cei care susțin acest punct de vedere sînt animați de o voință puternică de a se constitui într-un grup sudat, dar nutresc și impresia că se referă la ceva ce nu există încă, la un model profesional nou, acela de „expert interdisciplinar”.

Am interpretat tipurile descrise ca patru reprezentări sociale ale muncii psihologului, fondate toate pe un fapt stabilit, considerat ca sigur, acela că psihologia este o știință. Dacă funcția principală a reprezentărilor sociale este să transforme necunoscutul în familiar, oricine va trebui să se confrunte cu un obiect social important, dar necunoscut, va iniția o operație complexă de redefinire, pentru a-l face mai inteligibil și pertinent, compatibil cu sistemul simbolic al grupului căruia îi aparține. În situația

concretă în care noul obiect este constituit chiar de munca sa, psihologul ancorează conținutul și semnificația acestei munci de un element prototipic reprezentativ al universului său simbolic.

Astfel, munca psihologului este asimilată cu cea a militantului (politic) în cazul subiecților ce trăiesc o puternică tensiune de genul politico-ideologic și care consideră drept mistificatoare toate aporturile la soluționarea problemelor sociale ce se pretind exclusiv științifice. Această muncă este legată de prototipul personificat al expertului interdisciplinar, pentru cei care consideră psihologia o știință socială printre altele și care estimează că aceste științe sînt instrumente esențiale ale emancipării sociale.

Prototipul psihologului devine clinicianul centrat asupra problemelor individuale pentru cei care cred că specificul psihologiei este să înțeleagă procesele intrapsihice și interindividuale, față de care se pot pune în acțiune numeroase intervenții cu rol reparator. După modelul psihanalitic, psihoterapeutul devine prototipul psihologului pentru cei care nu numai că sînt convingiți că psihologia este o știință a individualului, dar consideră și că doar în anumite condiții structurale (practica privată) se poate stabili un proces de ajutorare a pacienților.

Deci ceea ce rezultă din toate aceste date este prezența unei puternice efervescențe în domeniul psihologiei (discuții asupra semnificației ei, creșterea cererii de îngrijire psihologică) și de unde, pînă acum, lipseau prescripții instituționale clare, în măsură să reglementeze munca psihologului, acesta ajunge să fie definit de către grupuri diferite de psihologi, inspirîndu-se cu larghețe din patru reprezentări sociale, toate fondate pe premisa psihologiei ca știință, dar net deosebite între ele.

Un studiu ulterior (cf. Palmonari și Pombeni, 1984) s-a consacrat mai direct dinamicilor de diferențiere aflate în acțiune în aceste reprezentări ale muncii psihologului. Cercetarea s-a făcut la Bologna, cu colaborarea a 28 de psihologi care lucrau în diferite servicii sociale și a 35 de psihologi lucrînd la universitate. Plecînd de la cercetările intergrupuri (cf. Doise, 1976; Tajfel, 1978), se putea prevedea că o confruntare explicită a celor două categorii profesionale trebuia să ducă la o explicitare a specificității lor. Rezultatele cercetării verifică această predicție: psihologii ce lucrau în serviciile sociale își afirmă specificitatea de lucrători în lumea reală, de colaboratori cu alți profesioniști și specialiști în intervenții terapeutice, în timp ce universitarii pretind să privilegieze cercetarea și reflecția teoretică. De altfel, psihologii ce lucrează în serviciile sociale manifestă o tendință puternică de a se diferenția între ei, unii privilegiînd mai degrabă intervenția asupra mediului social, alții o intervenție de tip clinic asupra indivizilor.

Aceste două structuri de reprezentare se referă evident la prototipurile descrise mai sus. Psihologii ce lucrează în serviciile sociale se definesc fie ca „experți interdisciplinari”, fie drept „clinicieni posedînd competențe tehnice”.

Dimpotrivă, psihologii universitari accentuează mai mult diferențele dintre ei înșiși în calitate de profesioniști și ceilalți psihologi. Deosebirea se fondează mai ales pe reflecția teoretică, pe cercetarea științifică și pe formarea continuă. Lucrul teoretic și cercetarea științifică reprezintă, în același timp, un factor de coeziune intragrupal și de diferențiere între grupuri.

Aceste noi rezultate ar putea lăsa impresia că, din cele patru tipuri de reprezentări – toate existente, după rezultatele anchetei anterioare, la psihologii universitari (cf. Palmonari, 1981) – au dispărut o parte între timp. Rezultatele unei noi cercetări (cf. Palmonari, Pombeni, Zani, 1986) arată că psihologii universitari se referă actualmente în mod privilegiat la prototipul cercetătorului științific. Confruntarea între



psihologii universitari și psihologii din serviciile sociale, studiată experimental cu câțiva ani înainte (Palmonari și Pombeni, 1984), a ajuns în realitate la procese de profesionalizare specifice.

## 5. Concluzii

Studiul opiniilor, atitudinilor, stereotipurilor, chiar când este sprijinit de tehnici de analiză a datelor dintre cele mai moderne, nu poate deveni un studiu al reprezentărilor sociale decît în măsura în care punem în relație realitățile simbolice cu realitatea complexă și schimbătoare a raporturilor sociale. Conținuturile reprezentărilor sociale nu desemnează decît în mod accidental aceste relații cu raporturile sociale ce le generează și le transformă. Din contra, procesul de obiectivare detașează reprezentările de ancorarea lor în realitatea socială, așa cum le separă de cadrul ideologic sau științific care ar putea să le confere o semnificație mai generală. Analiza ansamblului acestor relații, dezlegarea și reînnodarea lor într-un sistem noțional coerent este sarcina cea mai importantă ce revine studiului reprezentărilor sociale. Un asemenea studiu poate să se insereze direct în schimbările sociale, ca în cazul cercetărilor asupra reprezentărilor sociale și profesionalizării psihologiei efectuate în Italia.

Traducere de Mariana Deaconescu

# Reprezentările sociale – dezvoltări actuale

Adrian Neculau

Interesul psihologiei sociale pentru studiul reprezentărilor este relativ recent. Debutul, consemnează majoritatea autorilor, a fost fixat în 1961, odată cu publicarea celebrei teze de doctorat a lui Serge Moscovici, *La psychanalyse, son image et son public*. El a reactualizat conceptul de „reprezentare colectivă” propus de Durkheim, conferindu-i o nouă forță și o nouă identitate. Reprezentarea devine acum socială. El a atras atenția, totodată, asupra posibilității recitirii miturilor, a gândirii magico-religioase, a structurilor imaginarului din perspectivă psihosociologică. Un alt curent din care își extrage substanța teoria lui Moscovici asupra reprezentărilor sociale este „interacționismul simbolic”, reprezentat de G.H. Mead, care atrage atenția asupra aspectelor „implicite” ale comportamentului și pune accentul pe procesele simbolice și pe rolul limbajului în definirea realității sociale. Individul este plasat în situații sociale construite de activitate, de lumea obiectelor și de modele interacționale (Herzlich, 1972). Producțiile simbolice reglează comportamentul social, inventează norme, creează ideologii, coduri de lectură și strategii comportamentale.

Reprezentările sociale (RS) se alimentează din credințe religioase, practici culturale, ritualuri, din imaginarul cotidian, dar depășesc această „istorie poroasă” (Ferréol, 1994) prin năzuința de a sistematiza, organiza și reface toate aceste informații lacunare. Ele au în compoziție unele „zone obscure” ale vieții cotidiene, se sprijină pe „mărturii” ale subiectului, pe considerațiile și interpretările acestuia, dar apelează și la norme, reguli, stiluri împărtășite de o populație, valori ce reglează relațiile interpersonale.

RS se interferează în parte cu opiniile și atitudinile, dar nu sînt atît de direcționate ca acestea. Spre deosebire de *opinii*, care construiesc un răspuns manifest, verbalizat, observabil și susceptibil de măsurare, și de *atitudini*, care stabilesc o relație între stimuli și răspunsuri, răspunsul fiind cuantificabil prin timpul de reacție, RS basculează între percepție și social, mediază între cognitiv și afectiv, ezită între exactitudine și aproximație, cochetează cu științificul, dar și cu imaginarul. Ele reconstruiesc realul, „atingînd” simultan stimulul și răspunsul, accentuînd *aici* în aceeași măsură în care modelează *acolo*. Deși construcții cognitive, reprezentările sociale sînt prizoni-

erele socialului. Doise (1990) exprimă complet satisfăcător complexitatea raporturilor cu socialul: ele joacă un rol important în menținerea raporturilor sociale, sînt fasonate de aceste raporturi și vehiculează, uneori direct, dar cel mai adesea indirect, o cunoaștere (competență) socială.

## Articularea la context

Procesul reprezentational nu poate fi rupt de informația care vine din context; el ne apare constant bransat acțiunii materiale sau simbolice. „Produse sociale”, reprezentările participă hotărîtor la constituirea socială a contextului. Consistența lor cognitivă și socială afirmă caracterul de existență, nu doar ca mediatori mentali între un stimul și un răspuns, ci ca variabile interdependente, produse de viața cotidiană, ca interfață între formele subiective ale socialității și formele organizate ale societății.

Interacționînd cu contextul, realizînd diferite „produse”, dezvoltîndu-și competența, actorul social schimbă, transformă, construiește. Subiectul ia decizii și poziții, stabilește relații, atașează acțiunii sale o semnificație cognitivă ce poate avea rol diferențiator în construirea reprezentării. Amerio și De Piccoli (1991) au demonstrat că acțiunea activează cognițiile (și reprezentările), construcțiile identitare ce fac ca actorul să se diferențieze de context și de alți actori. Ansamblul de concretizări, comparații și diferențieri induse prin acțiune contribuie fie la elaborarea unor reprezentări comune din partea unor indivizi grupați de acțiunea colectivă, fie la îmbogățirea sau diluarea acestor reprezentări. Cei doi au găsit că procesul reprezentational nu poate fi detașat de activitatea în care actorii sociali sînt angajați. Reprezentările înglobează și structurează elementele cognitive ce rezultă din relațiile concrete cu contextul social. Relațiile dintre indivizi nu sînt „neutre”, ci determinate de luarea de poziție ce angajează competența lor acțională. Iar competența se dezvoltă, după cum se știe, prin activitate.

„Este eronat să spunem că reprezentările sociale sînt reprezentări cognitive” afirmă Moscovici (1986). Formularea aceasta ar putea să deruteze. Nu înseamnă că reprezentările nu sînt și cognitive. Dar nu sînt doar producții sau mecanisme cognitive. Funcționarea lor, alimentîndu-se din exterior și din interior, în același timp, integrînd socialul, le-a atras calificarea de *construcții socio-cognitive* (Abric). Ele presupun un subiect activ, care organizează totul plecînd de la o „textură psihologică”, dar și o componentă socială – mediul exterior care elaborează condiții de context. Ele integrează, deci, raționalul și iraționalul, tolerează aparente contradicții, articulează logicul și illogicul. În realitate, ele ne apar ca ansambluri bine organizate și coerente, dirijînd discret prestația socială a subiectului. Reprezentările sociale impregnează majoritatea raporturilor interpersonale, ele „circulă”, se „încrucșează”, preiau norme, modele, ticuri din mediu, se alimentează din specificitatea pe care le-o imprimă societatea și cultura noastră. Preluarea nu este însă mecanică, imaginea oferită de context este filtrată, prelucrată, încorporată. Specificul reprezentării sociale (față de opinie, atitudine, imagine) este acela că nu operează o ruptură între universul exterior și universul interior al individului sau grupului (cf. Moscovici, 1978). Obiectul este înscris într-un context activ, în mișcare, și este conceput de către o persoană sau o colectivitate care comunică permanent cu contextul, ajustîndu-și comportamentul. Deci subiectul și obiectul nu sînt distincte. Altfel zis, stimulul și răspunsul sînt indisolubili, formînd un ansamblu. Un răspuns nu e neapărat o reacție la un stimul

(situație). Individul reconstruiește obiectul, îl reevaluează. Am putea spune chiar că obiectul nu are valoare intrinsecă, ci că există doar prin semnificația ce i-o dă individul (grupul) care-l pune în valoare. Reprezentarea e socială pentru că individul însuflețește „realitatea obiectivă”, și-o apropie, o reconstituie, o integrează organizării sale cognitive, sistemului său de valori, istoriei sale, contextului său social și ideologic. Nimic mai fals decît ideea că realitatea este „obiectivă”, neutră. Ea capătă semnificație numai atinsă de individ. Definiția lui Abric (1994) asupra reprezentării sociale subliniază această mixtură: „o viziune funcționalistă a lumii ce permite individului sau grupului să dea un sens conduitelor, să înțeleagă realitatea prin propriul sistem de referințe, deci să se adapteze, să-și definească locul”. Reprezentarea nu este o simplă „reflectare” a realității, ci o organizare în funcție de „circumstanțe” (context social și ideologic, caracteristicile situației, finalitate imediată). De aceea, dacă membrii unui grup omogen împărtășesc o „teorie”, aceasta capătă caracteristici de „prototip”, de „tip de organizare” (cf. Flament, 1994) și devine „ghid de acțiune”, orientînd relațiile sociale, acțiunile actorilor sociali. „Ea este un sistem de pre-decodaj a realității pentru că determină un ansamblu de anticipații și de așteptări.”

Semnificația reprezentărilor sociale este alimentată de context, în primul rînd prin natura condițiilor care produc discursul și care înlesnesc formularea de idei, descoperirea unor teorii. Discursul este totdeauna situat în timp și spațiu, presupune raporturi concrete, interacțiuni (Mugny, Carugati). În al doilea rînd, este alimentată de cîmpul ideologic, de locul ocupat de individ sau grup în sistemul social. Cu alte cuvinte, mediul cultural-ideologic, stilul de gîndire al colectivității îl „ancorează” pe individ, îl „modelează” și apoi îl trimite în lume. Într-un anume sens, individul, prin biografia sa, este „prizonierul” mediului său cultural.

## Caracteristici și roluri

În definirea RS se apelează la formule de tipul: „sistem de valori, noțiuni, practici, relative la obiecte, aspecte sau dimensiuni ale mediului social... instrument de orientare a percepției situației” (Moscovici); „o formă de cunoaștere specifică, o știință a sensului comun... o formă de gîndire socială” (Jodelet); „o formă particulară de gîndire simbolică” (Palmonari, Doise); „ghid de acțiune, orientînd relațiile sociale” (Abric); „principii generatoare de luări de poziție” (Doise) etc. Ele ne apar ca un aparat evaluativ, o grilă de lectură a realității, o situație în lumea valorilor și o interpretare proprie dată acestei lumi<sup>1</sup>.

În prelungirea demersului de definire a RS se pot identifica două criterii pentru a le caracteriza: organizarea și conținutul (Fischer, 1987).

*La nivelul structurării, RS ne apare ca:*

- a. un proces de transformare a unei realități sociale într-un obiect mental, proces presupunînd selecție în funcție de poziția ocupată de individ, de statutul său social;
- b. un proces relațional pentru că elaborarea mentală este dependentă de situația persoanei, grupului, instituției, categoriei sociale în raport cu altă persoană, grupă, categorie socială. RS joacă acum rol de mediator al comunicării sociale, este un instrument de schimb;

1. Pentru o definire a reprezentărilor sociale vezi prefața noastră la volumul A. Neculau (red). *Psihologia cîmpului social: reprezentările sociale*, București, Ed. Știință și Tehnică, 1995.

- c. ele facilitează și procesul de remodelare a realității, producând informații semnificative pentru beneficiari, recreînd realitatea, facilitînd interiorizarea modelelor culturale și ideologice ;
- d. transformarea operată prin reprezentări se traduce printr-un efort de naturalizare a realității sociale, ne apare ca un inventar al unui ansamblu de evidențe, ca o prezentare revizuită și corijată ce ia forma unui model de funcționare mentală.

*La nivelul conținutului*, RS se prezintă astfel :

- a. sub raport cognitiv, ca un ansamblu de informații relative la un obiect social, informații mai mult sau mai puțin variate, mai mult sau mai puțin stereotipe sau bogate ;
- b. conținutul RS este marcat de caracterul său semnificativ, de importanța ce se acordă imaginii ;
- c. în fine, are un caracter simbolic, direct legat de cel precedent.

Reprezentarea, din acest punct de vedere, nu se raportează la o percepție imediată, la un segment de realitate, ci la o structură imaginară, construită în timp, simbolizînd modul de exprimare a realității, propriu unui individ sau unui grup.

Apelul la simboluri, coduri, norme interne va avea drept rezultat cîștigarea unei competențe sociale. Acest simț al socialului dobîndește, prin exercițiu, o anumită cantitate de autonomie. Actorul social își formează o grilă proprie de lectură a realității ; dar se supune, în același timp, unor constrîngeri, unor „definiții” comune tuturor membrilor comunității căreia îi aparține. Din aceste două caracteristici ale RS, Moscovici extrage două roluri pe care acestea le îndeplinesc :

- în primul rînd, ele *convenționalizează* obiectele, persoanele și evenimentele cu care ne aflăm în contact. Le conferă o formă precisă, le localizează într-o categorie dată și le impune, gradual, drept model un anumit tip, distinct și împărțit de un grup de persoane. Toate elementele noi aderă la modul de fuzionare cu acesta. Orice nouă experiență se articulează vechilor convenții, se conectează semnificațiilor predeterminate. „Nici o minte, scrie Moscovici, nu e liberă de efectele unei condiționări preliminare, impuse de reprezentări, limbaj și cultură”. Orice noi RS se conexează unor contexte, unor construcții pe care individul le primește prin educație.

- în al doilea rînd, reprezentările sînt *prescriptive*, adică „ni se impun cu o forță irezistibilă”. Intră aici, deopotrivă, „structura prezentă”, dar și tradiția care „decretează ce ar trebui să gîndim”. Reprezentările sînt transmise, „inoculate”, sînt produsul unei întregi serii de elaborări, prelucrări și schimbări la care au participat generații succesive. Memoria colectivă stochează și activează, clasifică imagini și stereotipuri, infiltrîndu-le fiecărui nou venit. După cum, reiau recent problema Moscovici și Vignaux, RS se înscriu în „cadrele unei gîndiri preexistente”, sînt tributare sistemelor de credințe ancorate în valori, tradiții, imagini ale lumii și existenței. Ele sînt obiectul unei acțiuni permanente a socialului, prin discurs și în discurs, ele încorporează toate fenomenele noi într-un model explicativ familiar. Ca proces de schimb și de formare a ideilor, ele răspund unei duble exigențe a indivizilor și a colectivităților : pe de o parte, construiesc sisteme de gîndire și de cunoaștere, pe de altă parte, adoptă viziuni consensuale de acțiune, ce le permit să mențină liantul social, continuitatea discursului. Reprezentările joacă, deci, întotdeauna un triplu rol : de luminare (dau sens realității), de integrare (încorporează noțiuni și fapte noi în cadre familiare) și de împărțire (asigurînd sensuri comune în care se recunoaște o colectivitate). Ele sînt deci vectori centrali ai opiniilor, judecăților și credințelor, vizînd asigurarea pertinentei și regularității conduitelor colective.

## Conceptul de „thémata”

Din cele scrise pînă aici rezultă clar o caracteristică esențială a RS : ele se prezintă ca o „coerență argumentativă”, asigurînd raționalitatea discursului și integritatea normativă a grupului. Semnificațiile difuzate prin discurs îi apropie pe indivizi, le oferă semne de recunoaștere. Ele stabilesc legături, amintesc, construiesc imagini, spun și fac să se spună, dau sens, rezumă în câteva cuvinte (propoziții) un clișeu, o etichetă (Moscovici, Vignaux 1994).

Repere, idei-forță, prisme inductoare de mentalități sau de credințe influențînd comportamentele, RS nu apar pe un loc gol. Ele sînt producții despre ceva preexistent, sînt reflecții despre conținuturi deja elaborate. Ancorîndu-se, stabilizînd sau destabilizînd, ele creează și mențin identitatea, echilibrul colectiv. Ele tratează critic fenomenele sociale, modelele culturale și normative, asigurînd prin acest procedeu coeziunea socio-discursivă. În analiza modului de elaborare a discursului, vom găsi mereu o relație profundă între cunoaștere și comunicare, între operațiile mentale și cele lingvistice, între informație și semnificație.

Conceptul de „thémata” a fost propus inițial de Holton, desemnînd „primele concepte profund înrădăcinate”, „noțiunile primitive”, arhetipurile, ideile-forță consemnate de memoria colectivă. Thémata se exprimă deci în noțiunile comune adînc înrădăcinate și descrie interiorul unei culturi date. Conceptul suportă trei niveluri de analiză :

- a. componenta tematică a unui concept ;
- b. tema metodologică, aplicarea la legi ;
- c. propunerea tematică sau ipoteza, enunțul globalizant.

Deci vom avea o analiză semantică și culturală a discursului (textului) și o analiză cognitivă și logică a argumentării, a relației dialectice ce se stabilește între propoziții și concepte.

Moscovici consideră că „thémata” exprimă capacitatea RS de a trata raporturile dintre viziunea generală și reprezentările particulare. Problema este de ordin cognitiv pentru că ne dezvăluie capacitatea dispozitivului uman de a izola un „spațiu” personal, anterior interacțiunilor, un „dispozitiv comun” cum ar fi inteligența. O regularitate de stil, o repetiție selectivă de conținut, o experiență comună ce poate fi integrată în modalitatea de acțiune, un stoc de cunoștințe, un cîmp de conștiință, o reprezentare comună, larg împărtășită, suscită emergența și producția discursului social, interpretează ideile și reprezentările primite, este forța dinamică ce alimentează discursul. Este cunoașterea comună, modul de ancorare cognitivă și culturală, „conceptul-imagină” elaborat înaintea construirii propriului discurs ; un reper axiomatic care va opera ca „principiu primordial”, „idee-sursă”, dînd consistență conceptului, va face convingător discursul, fie el comun sau savant. Oferind o „legendă de lectură”, thémata legitimează discursul preexistent, instituie frontiere, stabilește care sînt domeniile deja existente, cunoscute, acceptate. Ea schematizează activ „sensul comun”, „adevărul comun”. Are funcție topo-cognitivă. Iar metodologic impune scheme argumentative, „reguli de participare”, norme iconice și lingvistice.

## Organizarea internă a RS: nodul central și elementele periferice

RS au două componente esențiale : *nodul central* și *elementele periferice*. Ele funcționează ca o entitate și fiecare în parte are un rol specific și complementar față de celălalt.

### A. NODUL CENTRAL

Sistemul central sau nodul central al reprezentării, susține Abric (1994 a) prezintă următoarele caracteristici :

- a. este legat și determinat de condițiile istorice, sociologice și ideologice, fiind marcat de memoria colectivă și de sistemul de norme al grupului ;
- b. el constituie baza comună, colectiv împărtășită de reprezentările sociale, realizând omogenitatea grupului și avînd în consecință o funcție consensuală ;
- c. el este stabil, coerent, rezistent la schimbare, asigurînd continuitatea și permanența reprezentării ;
- d. în fine, el este relativ independent de contextul social și material imediat.

Concluzia lui Abric : sistemul central este stabil, concret, consensual și marcat istoric.

Noțiunea de nod central a fost elaborată de Jean-Claude Abric (1984, 1987, 1994). Abric însuși menționează cîțiva precursori : Heider care a avansat ideea unor „noduri unitare” în interpretarea evenimentelor, Asch (1946) care, prin cercetările sale, a întărit ideea organizării centralizate și, bineînțeles, Moscovici (1961). Prin obiectivare, crede acesta, informația este decontextualizată și îmbinată într-un ansamblu particular care ia forma unui „model figurativ” sau „nod figurativ”, schematizare a teoriei bazate pe cîteva elemente concrete. „Sistem psihic”, „complex” sînt cuvinte care ne vorbesc despre existența unei paradigme, a unei chei cu ajutorul căreia exprimăm o imagine compusă printr-o formulă sau un clișeu. Nodul interpretează, dă sens evenimentelor, dirijează conduita.

Pornind de la analiza lui Moscovici, Abric consideră nodul central drept „elementul esențial al oricărei reprezentări” ; el poate chiar traversa cadrul reprezentării, găsindu-și originea în valori care îl depășesc. „Nodul este deci simplu, concret, scrie Abric (1994, a), sub formă de imagine și coerent, corespunzînd sistemului de valori la care se referă individul, purtînd pecetea culturii și a normelor sociale ambiante.” El are statut de evidență, constituie fundamentul în jurul căruia se va organiza reprezentarea. El va determina semnificația și organizarea internă a reprezentării. În lipsa unor elemente esențiale ale nodului, reprezentarea capătă semnificații complet diferite.

Centralitatea unui element nu se poate raporta exclusiv la o dimensiune cantitativă, deși chiar și acest lucru este important, scrie recent Abric. Ceea ce prezintă interes este dimensiunea calitativă, faptul că acest element dă sens ansamblului reprezentării. Din două elemente care au aceeași valoare cantitativă, important este acela care este în relație directă cu semnificația RS. Doar aceste elemente intră în nodul central.

Nodul central al RS se caracterizează prin două funcții și o proprietate esențială (Abric 1994). Aceste două funcții sînt :

- a. *funcția generativă* : este elementul prin care se creează sau se transformă semnificația altor elemente constitutive ale reprezentării ; această funcție indică modul în care elementele reprezentării capătă un sens sau o valoare ;

b. *funcția organizatorică*: nodul central este acela care determină natura liniilor care unesc între ele elementele unei reprezentări. Din acest punct de vedere, el este elementul unificator și stabilizator al reprezentării. În fine, nodul central se caracterizează printr-o proprietate esențială care este *stabilitatea*. Altfel zis, el este constituit din elementele cele mai stabile ale reprezentării, cele care rezistă la schimbări.

Flament aduce unele elemente în plus cu privire la caracteristicile nodului central: dacă unele prescripții sînt „absolute” (adică necondiționate), acestea vor servi ca principii organizatorice ale ansamblului celorlalte prescripții și atunci vor forma un „sistem unic” și vom spune că reprezentarea socială este *autonomă*. În acest caz, nodul central organizează elementele noncentrale ale RS, chiar pe cele marginale. Din contră, dacă prescripțiile absolute formează mai multe ansambluri organizatorice, vom vorbi de o reprezentare *neautonomă*.

Cum identificăm nodul central, prin ce metode reperăm caracteristicile sale? Teoria lui Abric sugerează că, pentru a asigura o acțiune structurantă, cognițiile centrale trebuie să fie în relație cu un număr mare de cogniții relative la obiectul reprezentării sociale. Mai exact, din punct de vedere formal, o cogniție centrală trebuie să fie multiplu conexată cognițiilor periferice. Dar, în acest mod, introducem o distincție cantitativă, singura observabilă, ori mai sus am stabilit că nodul central se caracterizează prin trăsăturile calitative. Moliner (1994) inventariază mai multe cercetări care au evidențiat că o metodă de descriere a nodului central este identificarea itemilor care angajează mai multe conexiuni într-un ansamblu discursiv. Metoda asociativă – compararea itemilor – deschide posibilități de același ordin. Abric a realizat un experiment de aceeași factură. A cerut unei populații studențești să memoreze 30 de cuvinte care caracterizează calitățile artizanului. Cuvintele mai bine reținute au fost acelea care identificau nucleul central al acestei profesii. Criteriul e din nou cantitativ. Studiile empirice ne dovedesc însă că centralitatea rimează cu proeminența. Soluția lui Moliner: o cogniție este intens conexată altora pentru că este centrală; sau, pentru că este centrală, ea apare mai frecvent legată de altele. Și este centrală pentru că întreține o relație privilegiată cu obiectul reprezentării. Această legătură este simbolică și rezultă din condițiile istorice și sociale care au favorizat nașterea reprezentării. Concluzia sa: „proprietățile cantitative ale cognițiilor sociale nu sînt decît consecința unei proprietăți inițiale, care se raportează la însăși natura centralității și care este fundamentală calitativă.”

Dacă centralitatea implică proprietățile cantitative, aceasta nu constituie însă o dovadă a centralității. Nimic nu permite să se afirme că proprietățile cantitative ale unei cogniții implică faptul că aceasta întreține un raport simbolic cu obiectul reprezentării. Moliner a cerut unui număr de 22 de subiecți (studenți) să estimeze dacă un asemenea grup se caracterizează prin absența ierarhiei sau comunitatea de opinii dintre membri. Subiecții au indicat în proporție de 75% probabilitatea exprimării celor doi itemi, iar acest lucru a fost interpretat ca afirmarea principiului cantitativ. Într-o a doua fază a experimentului, s-a descris un grup amical ierarhizat și un alt grup amical în care membrii nu împărtășesc aceleași opinii. Li s-a cerut subiecților să descrie „grupul ideal”, emițîndu-se ideea că absența ierarhiei este un element central al reprezentării unui grup. Rezultatele au confirmat ipoteza: 78% din subiecți (22 din 28) nu au recunoscut grupul ideal într-un grup amical ierarhizat. Invers, 73% (22 din 30) recunosc grupul ideal ca fiind acela în care subiecții nu împărtășesc aceleași opinii. Deși aceste două caracteristici au primit opțiuni echivalente, observă Moliner, ele nu joacă același rol în reprezentare. Punerea lor în cauză într-o situație concretă provoacă efecte diferențiate. Această experiență marchează, se pare, un avans



decisiv pentru teorie, pentru că relevă posibilitatea *distingerii dublului aspect, cantitativ și calitativ*, al noțiunii de centralitate și sugerează o relație de implicare nonsimetrică între aceste două aspecte. Dacă centralitatea calitativă implică proprietăți cantitative, inversul nu este totdeauna adevărat. Dacă unele cogniții joacă un rol structurant în reprezentare, trebuie să admitem că aceste cogniții posedă caracteristici specifice, crede Moliner. El atribuie cognițiilor centrale patru proprietăți: valoarea lor simbolică, puterea asociativă, proeminența și conexarea puternică la structură. Primele două au proprietăți calitative, celelalte au caracteristici cantitative și sînt consecințe ale primelor.

*Valoarea simbolică* a nodului central este conferită de „forma primară” a acestuia, de determinanți sociali și istorici care constituie fundamentul tuturor credințelor relative la obiect. Pentru că întreține cu obiectul reprezentării legături fără fisură, pentru că ne apare sub forma unor credințe „non negociabile” (cf. Moscovici, 1992), el se prezintă ca un simbol. Disociat de obiectul reprezentării, își pierde toată semnificația.

*Asociativitatea* a fost pusă în evidență de Moscovici, care a remarcat faptul că unele noțiuni se caracterizează prin polisemie și prin capacitatea de a se asocia altor termeni. E cazul cuvîntului „complex”, „cuvînt matrice” pentru psihanaliză, care își asumă forme gramaticale diverse (substantiv, adjectiv, verb) și e susceptibil să primească semnificații variate. Acest termen sintetizează, el singur, toate clasele de concepte, fiecare situație putînd crea propriul său complex. Această noțiune, în fine, poate modifica sensul cuvîntului căruia i se asociază; sintagmele „complex de inferioritate” sau „complex de timiditate” conferă un statut științific cuvintelor inferioritate și timiditate. Noțiunea de complex, prin caracterul simbolic, pare dotată cu o capacitate asociativă importantă. Vidă de sens propriu, capătă semnificație cînd intră în legături cu alte noțiuni, experiențe, situații. Această proprietate a cogniției centrale poate fi rezumată deci la capacitatea de a se asocia sau combina cu elemente extrem de diverse.

*Proeminența* cogniției centrale este dată de frecvența cu care apare, de locul său privilegiat în discurs. Cîtînd mai multe cercetări empirice care pun în evidență această caracteristică, Moliner constată că unele cogniții, desemnate prin etichete verbale, apar mai frecvent decît altele în discurs, caracteristică a centralității și consecință a valorii sale simbolice. Provoacă o etichetă verbală, utilizarea cu predilecție a unui semn se așază în centrul cîmpului semantic; unele noțiuni se impun frapant, ca „valori sigure”, structurale. P. Vergés, propune două criterii de analiză a acestei calități: frecvența apariției și rangul acesteia într-un ansamblu de cuvinte citate de același subiect. Aceste două maniere de cuantificare a răspunsurilor fac să apară informații diferite: primul criteriu pune în evidență termenii enunțați pe baza unei ierarhii de termeni majoritari (sau minoritari), al doilea indică importanța (sau lipsa de importanță) a evocării, pentru subiect. Prima dimensiune este colectivă (numărul de apariții ale cuvîntului într-o populație), a doua rezumă o distribuție statistică ce corespunde unei operații individuale.

*Conexitatea* derivă din capacitatea asociativă și este evidențiată de existența itemilor ce apar într-o mai puternică legătură (unitate) decît alții. Un studiu al lui Dorad', privind reprezentarea imigrantului în rîndul populației franceze, a demonstrat că, dintr-o listă de 60 de itemi, cuvîntul care ocupă un loc privilegiat într-o reprezentare grafică finală este „algerian”. El este cel mai puternic conexas celorlalți itemi, cel ce stabilește cele mai solide legături.

## B. SISTEMUL PERIFERIC

Complement esențial al sistemului central, esențial normativ, „sistemul periferic” este mai degrabă funcțional, permițând ancorarea reprezentării la realitatea de moment. Elementele periferice sînt mai suple, mai flexibile, partea vie, mobilă a reprezentării, interfața între nodul central și situația concretă în care se elaborează reprezentarea. Ele rețin și selecționează informațiile, formulează evaluări, elaborează stereotipuri și credințe; îndeplinesc deci o *funcție de concretizare*, exprimînd prezentul, experiența subiecților, caracteristicile situației. Altă funcție îndeplinită este cea de *reglare și adaptare* a sistemului central la constrîngerile și caracteristicile situației concrete cu care grupul se confruntă. Sistemul periferic este un element esențial în mecanismul defensiv, vizînd protejarea semnificației centrale a reprezentării (cf. Abric 1994). Elementele periferice pun mereu în discuție cauza nodului central, în funcție de noile informații și evenimentele absorbite. Flament a comparat sistemul periferic cu parașocul unui automobil care protejează corpul central, menținîndu-i integritatea. Din constatarea că aceasta permite o modularizare individuală a reprezentării, Abric extrage și o a treia funcție: *elaborarea reprezentării sociale individualizate*, integrarea istoriei proprii a subiectului, a experiențelor sale personale.

Într-un studiu recent asupra aspectelor periferice ale reprezentării, Flament (1994) insistă asupra comunicării continue centralitate-periferie și a posibilității ca schema periferică, deși gestionată de nodul central, să încorporeze și să activeze unele informații din context care să conducă, în final, la o restructurare sau o ruptură a realului, la o schimbare a conținutului reprezentării. Dacă elementele periferice sînt proeminente, ca în experimentalul deja citat, al lui Moliner, atunci elementele periferice intră în interacțiune cu „centralul tradițional”, propunînd un centru nou, încă utopic, dar capabil să inducă o schimbare. Condiția este să apară un element străin care să se încrusteze pe o RS bine stabilită și finită.

Sistemul central	Sistemul periferic
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Legătura cu memoria colectivă și istoria grupului</li> <li>• Consensual : definește omogenitatea grupului</li> <li>• Stabil</li> <li>• Coerent</li> <li>• Rigid</li> <li>• Rezistent la schimbare</li> <li>• Puțin sensibil la contextul imediat</li> <li>• Funcții :               <ul style="list-style-type: none"> <li>- generează semnificații ale reprezentării</li> <li>- determină organizarea sa</li> </ul> </li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Permite integrarea experiențelor și istoriilor individuale</li> <li>• Suportă eterogenitatea grupului</li> <li>• Suplu</li> <li>• Suportă contradicțiile</li> <li>• Evolutiv</li> <li>• Sensibil la contextul imediat</li> <li>• Funcții :               <ul style="list-style-type: none"> <li>- permite adaptarea la realitatea concretă</li> <li>- permite diferențierea conținuturilor</li> <li>- protejează sistemul central</li> </ul> </li> </ul>

Tabel 1. *Caracteristicile sistemului central și sistemului periferic ale reprezentărilor sociale (după J.C. Abric, 1994)*

## Transformarea RS

Procesul transformării trebuie gândit într-o perspectivă mai largă, a dinamicii RS. Este clar că reprezentarea socială se modifică, se transformă, își poate schimba starea. Durkheim atrăgea atenția că evenimentele sociale grave reușesc să afecteze sistemul mental al societăților. Apariția unui eveniment considerat de grup ca alarmant, susceptibil să-i afecteze organizarea actuală sau periculos pentru existența sa, provoacă apariția unor practici noi, fie impuse de exterior, fie inventate de grup (Guimelli, 1994).

RS se organizează totdeauna într-o schemă cognitivă de bază, alimentându-se mereu din câmpul social și din imaginarul colectivității, dar și din capitalul cultural al subiectului. Ideile, credințele, mentalitățile reprezintă o „baie” ideologică ce îl „înșfăcă” pe individ, îl formează și-l expediază în mediul social. RS au proprietatea de a integra orice informație ulterioară, organizînd-o, furnizînd apoi subiectului norme noi de joc și stil comportamental. Contextul social predă individului o schemă de interpretare cu ajutorul căreia acesta diagnostichează „normalitatea” faptelor, evenimentelor, oamenilor și rezistă atacurilor din afară, schemelor străine. Obişnuit să apeleze la schema „normală”, cunoscută, tradițională, individul tratează evenimentele străine (anormale!) ca aspecte contradictorii ce trebuie „domesticite”, normalizate, făcute suportabile, raționalizate. În acest proces de tratare a informației străine, se petrece un fenomen interesant : ameliorînd asperitățile elementelor străine, înglobîndu-le sau respingîndu-le, individul își restructurează treptat propria viziune. Cum are loc acest proces de transformare ?

Flament (1989, 1994) este cel ce a descris diferite modalități de transformare a RS sub influența practicilor sociale. El a propus următoarea schemă a dinamicii sociale ce antrenează transformarea :

A. Modificări ale circumstanțelor externe



B. Modificări ale practicilor sociale



C. Modificări ale prescripțiilor condiționale



D. Modificări ale prescripțiilor absolute.

Circumstanțele externe reprezintă cauzalități exterioare reprezentării sociale. Practicile sociale sînt interfața dintre circumstanțele externe și prescripțiile interne ale reprezentării sociale. Prescriptorii „absorb” modificările de origine externă ale practicilor, putînd determina transformarea practicilor. În sfîrșit, modificările nu pot fi mari și apar numai dacă s-au schimbat prescriptorii condiționali.

Procesul de transformare are loc după cum practicile noi sînt în contradicție sau nu cu vechea reprezentare (cf. Flament, 1989), dar și în funcție de maniera în care este percepută modificarea : dacă subiectul consideră că schimbarea operată în mediul său este ireversibilă, procesul de transformare a reprezentării este inevitabil. Însă, dacă el așteaptă o întoarcere mai mult sau mai puțin rapidă la o stare anterioară, reprezentarea nu se modifică decît superficial (cf. Flament, 1994).

Dacă practicile noi nu sînt în contradicție cu vechile reprezentări, procesul de transformare se poate înfățișa după următoarea schemă, propusă de Guimelli :

- A. Apariția unui eveniment caracteristic, cu un înalt grad de implicare pentru grup.
- B. Circumstanțele externe se modifică în urma acestui eveniment și modificarea circumstanțelor este percepută ca ireversibilă de către subiecți.
- C. Apar practici noi care se impun într-un mod frecvent și sistematic în grup.
- D. Practicile noi activează schemele care le prescriu. Ele le conferă o anumită importanță într-un câmp reprezentational, influență ce este proporțională cu frecvența lor. Cu cît crește frecvența practicilor noi, cu atît crește și ponderea schemelor ce le corespund.
- E. Câmpul reprezentational este reorganizat. Unele elemente intră într-o altă structură relațională, altele se mențin sau dispar. Reprezentarea se transformă progresiv.
- F. Se poate aștepta (înregistra) acum o reamenajare a sistemului central prin fuziunea mai multor elemente într-un concept nou și unic.

Abrie (1994) înregistrează următoarele tipuri de transformări :

a) *Transformarea „rezistentă”* : este cazul cînd o practică nouă, contradictorie este administrată de sisteme periferice și mecanisme clasice de apărare. Aceasta se realizează prin interpretare și justificare *ad-hoc*, raționalizare, referire la normele externe ale reprezentărilor etc. Reprezentarea este caracterizată prin apariția în sistemul periferic al schemei „străine” (apel la normal, definirea elementului străin, afirmarea unei contradicții între doi termeni, propunerea unei raționalizări permițînd suportarea contradicției). Această schemă străină nu pune în cauză nodul central, reprezentarea nu privește decît sistemul periferic. Dar multiplicarea schemelor străine antrenează însă nodul central și reprezentarea în ansamblul ei.

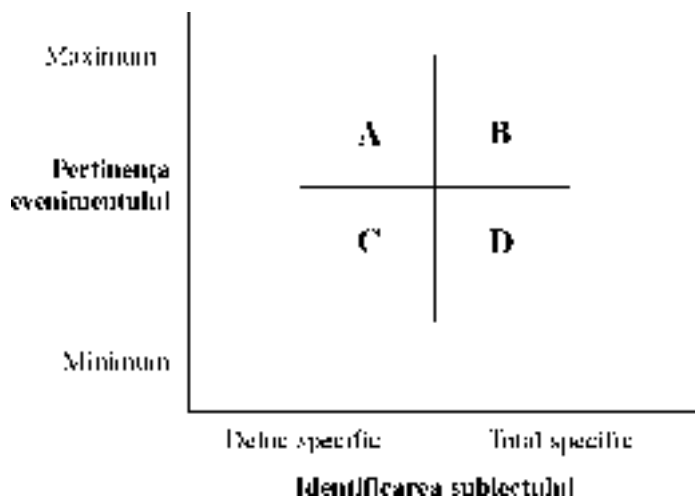
b) *Transformarea progresivă* se observă atunci cînd practicile noi nu sînt total contradictorii cu nodul central al reprezentării. Deci, transformarea reprezentării se va petrece fără rupturi, schemele activate de practicile noi se vor integra progresiv în nodul central și vor fuziona, construind treptat un nou nod, deci o nouă reprezentare.

c) *Transformarea brutală* are loc cînd noile practici pun în cauză, direct, semnificația centrală a reprezentării, fără recurs la mecanismele defensive puse în funcțiune de sistemul periferic. Importanța acestor noi practici, permanența lor și caracterul lor ireversibil antrenează o transformare directă, completă, a nodului central și, deci, a reprezentării.

## Istorie și transformare

Individul biologic este plasat într-o cultură și într-o istorie. El este un subiect socializat dacă și-a însușit practicile sociale, sistemul de norme și valori din timpul și mediul său, „cunoștințele” care servesc pentru formarea unei Scheme Cognitive de Bază (SCB). RS se constituie și se elaborează în funcție de determinanți istorici. Se poate chiar spune că *reprezentările sociale au o istorie* (Rouquette, Guimelli, 1994). Iar aceasta nu este, de obicei, surprinsă de studiile empirice.

Transformările RS sînt direct legate de schimbările sociale, de evoluția istorică. Evenimentele pertinente, care ating grupurile sociale și implică subiecții, constituie o miză ce nu poate fi neglijată. Rouquette a propus următoarea schemă pentru a explica cum se distribuie evenimentele pentru individ și grup.



Evenimentul care va apărea la clasa B va avea, probabil, efecte majore asupra reprezentării, în timp ce evenimentele din clasa C vor rămâne fără consecințe. În același timp, același eveniment se poate situa în clase diferite, după impactul său asupra grupului și identității sale. Evenimentul va fi caracterizat ca „istoric” sau va fi neglijat după valoarea referențială pentru grup.

Cum poate determina un eveniment o transformare a reprezentării? Am spus deja, prima condiție este *gradul de implicare* a subiectului. Dacă evenimentul modifică masiv circumstanțele externe (fizice, economice, sociale), el schimbă condițiile existenței subiectului. Consecința este schimbarea practicilor obișnuite, a întregii conduite, inventarea unor practici noi. Cu cât acestea sînt mai frecvente, cu cât se instalează mai durabil, se activează noi scheme cognitive care, cu vremea, se stabilizează. Practicile noi îmbogățesc schemele vechi, acestea se dovedesc mai operaționale, importanța celor vechi scade progresiv, iar cîmpul reprezentational se modifică și se reorganizează. Deci se poate înregistra o transformare progresivă, fără rupturi ale reprezentării. În consecință, primul factor este nivelul de implicare a subiecților și a grupurilor (cf. Rouquette, Guimelli).

Al doilea factor important este consecința evenimentului, măsura în care el este *reversibil* sau *nu*. După caz, reprezentarea va fi diferită. Să luăm un exemplu, din realitatea noastră istorică. Între 1945-1948, în numai trei ani, în România a avut loc o schimbare radicală a condițiilor externe, politice, sociale, economice, pentru unele grupuri sociale și fizice. Schimbările comportamentale, totuși, n-au fost esențiale. Modificările externe erau percepute ca fiind defavorabile grupurilor sociale și se aștepta revenirea, într-un termen nu prea lung, la situația anterioară (se aștepta un ajutor occidental, se spera că noile autorități nu vor fi capabile să inventeze practici noi etc.). Marea majoritate a populației nu coopera. Circumstanțele erau însă schimbate, iar practicile vechi nu mai erau „legitime”. Ruptura cu vechea stare a societății se adîncea cu fiecare an. Dispăreau, pe rînd, toți referenții importanți ai „vechiului regim”. Iar speranța în „venirea americanilor” scădea. O parte a populației a început să perceapă situația ca ireversibilă. Acest segment social a fost angajat într-o profundă activitate cognitivă de reorganizare a reprezentărilor sociale. Față de primii care au încercat să se adapteze la „nou”, rezervele erau încă importante. Incoerența compor-

tamentului lor, evoluția contradictorie a societății încurajau distanțarea, o atitudine de așteptare. Dar noile practici elaborate „în afară” și susținute de metodele cunoscute încep să se impună. Actorii sociali care opuneau rezistență dispar sau sînt puternic balizați. „Adaptabilii” devin un grup din ce în ce mai numeros. Cînd regimul începe să înregistreze unele succese recunoscute, majoritatea populației înțelege că soluția este acceptarea practicilor noi.

Cum explică Flament acest proces? Totul se petrece în așa fel încît fiecare individ să-și poată spune: „Datorită *circumstanțelor* fac ceva *neobișnuit*, dar am  *motive serioase* pentru aceasta”. Dacă modificările circumstanțiale sînt percepute ca reversibile, subiectul speră într-o întoarcere la normalitate și rezistă. Dar, cînd condițiile sînt percepute ca ireversibile, subiecții își pierd speranța. Totuși, ei nu se angajează într-o transformare rapidă a reprezentării sociale. Ceva îi face să-și economisească energia cognitivă și suportă, o vreme, eventualele modificări latente ale circumstanțelor. Explicația pentru aceste încetiniri este că subiectul crede că i se cere ceva neobișnuit. După primele încercări, el caută, poate inconștient, un mijloc pentru a-și restabili echilibrul cognitiv. El are „motive serioase” să refuze încă practicile neobișnuite (nelegitime). În discursul subiecților apar, zice Flament, „scheme stranii” (în sensul că „vehiculează ceva străin”), care afirmă, simultan, prescripția violată și practica nelegitimă și el caută un motiv care să-i raționalizeze prestația.

Motivul serios poate fi luat din cultura globală, în cazul nostru, din „învățăturile istoriei”: schimbările revoluționare au ținut totdeauna mult, occidentalii nu au venit niciodată în Orient etc. Se petrece acum un proces brutal de „înțelegere”. „Motivele serioase” exercită o presiune socială, justificînd procesul de părăsire a stării de așteptare, cu incoerența ei, și de căutare a unei noi coerențe. Fostul nod central (încrederea în valori, norme, regularități sociale) servește chiar la constituirea unei noi reprezentări sociale.

E posibil ca această schemă de analiză să poată fi utilizată și pentru a explica rezistența la schimbare după Decembrie 1989.

## RS și ideologia

Încă din 1970, Moscovici considera drept obiect central al psihologiei sociale toate fenomenele legate de ideologie și comunicare, disciplina noastră înfățișîndu-se ca știința conflictelor între individ și societate.

În prefața la tratatul de psihologie socială din 1984, menținînd această primă opțiune, el precizează că psihologia socială este știința fenomenelor ideologice (cogniții și reprezentări sociale) și a fenomenului de comunicare. Sînt deja stabilite aici raporturile dintre cele două noțiuni. Fenomenele ideologice înglobează sistemele de reprezentări și atitudini, condiționînd conținutul RS, al habitusurilor și dispozițiilor.

Ideologia sau cîmpul ideologic desemnează un ansamblu structurat mai vast, avînd caracteristicile unui sistem. RS funcționează ca un subsistem, fiind funcționari particulare, „ușor deviate și modulate de inserția lor în sistemul de comunicare și de schimb simbolic” (cf. Doise 1986). Controlate de ideologie, RS nu sînt mai puțin indispensabile funcționării cîmpului ideologic.

Deconchy propune noțiunea de „*filtru cognitiv*” pentru a desemna aparatul ideologic cu ajutorul căruia indivizii tratează informația despre ceilalți, despre natura umană în general. Acest filtru cognitiv este un fel de „ideologie naturală”, acționează

ca un principiu organizator al raporturilor simbolice și generează „ideologiile particulare” sau reprezentările. Filtrul ideologic poate fi considerat o teorie implicită despre om, el se comportă ca o instanță transindividuală, reglînd raporturile între actorii sociali individuali. În acest caz, RS interpretează și legitimează valorile ideologice, avînd rolul de a menține raporturile întemeiate ideologic. Ideologia se prezintă ca un „ideal”, ca o „iluzie” a unei categorii de indivizi, în timp ce reprezentările instituie structuri, scheme, configurații, modele cognitive ale sistemelor de idei. Ele propun funcții, identifică cîmpuri de aplicare a ideilor. Reprezentările își găsesc locul în ideologie, ele au un dublu statut, de conținut și de produs, lucrînd în interiorul acesteia. Ele concentrează ideologia, reprezintă acțiunea omului asupra realității și a planului simbolic, în vederea realizării dorințelor individuale și nevoilor colective. Reprezentările sînt, deci, obiectul specific al aplicațiilor ideologice.

De remarcat că individul care se exprimă nu este conștient de jocul forțelor sociale și de acela al forțelor subiective ce produc reprezentările (cf. Jodelet, 1992). Reprezentarea este expresia grupului căruia subiectul îi aparține ideologic; el justifică, legitimează interesele grupului (clasei sale), el adoptă atitudini și norme structurante care i s-au impus „obiectiv” ca mod de viață, ca model imaginar, ca instanță „abstractă”, mediatizată ideologic. Reprezentarea devine, deci, o structură activă a discursului ideologic, pe care individul o încorporează și o distribuie (propagă) ca pe un bun propriu.

RS nu se înscriu în întregime în cîmpul ideologic. Cînd Moscovici scrie că reprezentările „constituie o organizare psihologică, o formă de cunoaștere particulară a societății noastre, ireductibilă la oricare alta”, el distinge specificul subiectiv, psihologic al acestora, imposibilitatea de a le reduce doar la sistem, știință sau ideologie.

Cum funcționează relația dintre ideologic și psihic în reprezentare? Eul psihic acceptă norme sociale, își construiește identitatea apelînd la idealuri și proiecte colective. Prin acest procedeu al împrumutării unui model ideal, el își întărește instanța interioară, obține un eu idealizat și, în același timp, securizat. Subiectul își însușește discursul colectiv și obține, prin întîlnire, fundament, certitudine. Recepționînd „enuțuri de bază”, „discursuri ale siguranței”, eul psihic se întărește, extrăgîndu-și substanța din afara sa. „Ideologicul, explică Florence Giust-Desprairies, furnizează, astfel, semnificații pentru stăpînirea realității interne, asigurînd anumite formațiuni psihice, grație cadrului de interpretare colectivă și univocă pe care îl constituie”.

RS au deci o „logică și un limbaj particular, o structură de implicații care antrenează atît valorile, cît și concepțiile, un stil discursiv propriu” (Moscovici). Ele nu sînt „opinii despre”, nici „imagini”, ele depășesc clasificările științifice sau filosofice. Ele raportează despre universuri care se populează cu ființe, despre comportamente care dobîndesc semnificații specifice, despre „concepte care se colorează sau se concretizează... îmbogățînd textura a ceea ce este realitatea pentru noi”. Prin aceste trăsături – specificitate și creativitate – RS se deosebesc de noțiunile sociologiei, deci și de ideologie. Comentînd această precizare a lui Moscovici, Lipanski conchide: reprezentarea e un proces de mediație între concept, pur intelectual, și percepție, predominantă senzorială. Găsim, încă, la Moscovici: reprezentarea e totdeauna reprezentare a *ceva* și a *cuiva*. Din nou, caracterul său individualizat! Dar, în același timp, e socială, pentru că e „produsă, generată colectiv”. Criteriul decisiv al caracterului său social este acela că participă la procesul de formare și orientare a conduitei și comunicațiilor sociale. Deci există o corespondență între funcția socială a reprezentării și structura sa cognitivă și psihologică. Ea își asumă rolul de a stabili raporturi sociale concrete, prin ancorare și obiectivare, facilitînd încorporarea

valorilor comune, prelucrarea interioară, naveta între social (ideologic) și cognitiv-psihologic într-un context (spațiu) dat. Apartenențele instituționale și ideologice activează corespunzător RS.

RS și ideologiile au în comun asumarea unei funcții, precizează Lipanski: funcția cognitivă (construirea realității sociale), axiologică (orientarea în această realitate, în funcție de valorile implicate) și conativă (influențe pe care le exercită asupra condițiilor). Când utilizăm termenul de RS, ne referim la o formă definită de cogniție, avînd tendința să se constituie într-un obiect precis. Când utilizăm termenul de ideologie, se distinge, în primul rînd, un sistem de reprezentări, un ansamblu articulat de funcții psihosociale și de procese psihice specifice care le acompaniază. Reprezentarea pune în corespondență și articulează psihologicul și socialul. Formula lui Lipanski: ideologia propune o subiectivizare a raporturilor obiective și o obiectivizare a raporturilor subiective. „Subiectul ideologic” învață realitatea (raporturile sociale obiective), dar acest lucru se petrece într-un cîmp social particular, subiectiv. Această subiectivizare a raporturilor sociale obiective generează reprezentări care sînt proiectate în exterior și care, în ochii subiectului, devin constitutive ale realității „obiective”. Producerea reprezentării și funcționarea ei psihică rezultă, deci, din interiorizarea raporturilor sociale. „Exteriorizate”, aceste produse nasc noi realități obiective, proces care explică permanenta schimbare a reprezentărilor, capacitatea lor (auto)generativă.

RS și ideologiile constituie forme discursive structurale, avînd funcții cognitive structurante în construirea și reproducerea realității sociale. Ideologia constituie linii și raporturi logice între ansambluri împrăștiate de RS. Ea organizează și structurează cîmpul simbolic al unei formații sociale. Ea reglează discursul, reprezentările și conduita prin intermediul unor instanțe precum instituțiile, ritualurile, media. Ea articulează psihosocial diferite niveluri ale realității, instaurează o identitate, o integrare grupală. La nivel cognitiv, ideologiile și reprezentările tind să stabilească o identificare, o conceptualizare, o ordonare specifică a mediului, fondînd credințe, combinînd informații și valori, atribuind, categorizînd, raționalizînd. Moscovici (1992) insistă asupra caracterului partizan, învăluitor al ideologiei în efortul ei de teoretizare, de a oferi o viziune a lumii. Ea produce, afirmă el, un fel de „pervertire” a conținutului și a proceselor mentale. Ea produce numeroase „versiuni”, ea *marchează* – utilizăm noțiunea propusă de Doise – reprezentările sociale din punct de vedere economic și politic, provocînd distorsiuni ale credințelor, și localizează punctele de vedere intelectuale și morale. RS, cu alte cuvinte, nu se pot sustrage presiunilor ideologice și – de multe ori – subiectul nu e conștient de acest lucru.

## Luări de poziții și principii organizatorice ale RS

Definind RS ca principii generatoare ale luării de poziție, permițînd inserția specifică într-un ansamblu de raporturi sociale, Doise (1990) încearcă să satisfacă, deopotrivă, exigențele sociologului, ca și pe cele ale psihosociologului. Aceste „principii” organizează procesele simbolice, intervenind în raporturile sociale, reglează relațiile de comunicare, dau seama despre „cunoștințele” actorului social. Principiile organizatorice se situează la articulația dintre dinamicele sociale și cele cognitive individuale.

Cînd elaborează o „luare de poziție”, individul stabilește o relație între organizarea cognitivă și raporturile sociale simbolice; cînd realizează o inserție specifică



Într-un câmp social, el propune opoziții și ierarhizări, adaptări și asimilări, expresii individuale ale reprezentării sociale. Această pluralitate de exprimare ilustrează o formulă propusă de Bourdieu și Passeron (1970) care a făcut carieră: „naivitatea filosofiei sociale a consensului”. Moscovici și Doise (1992), la rîndul lor, analizînd caracteristicile consensului, avansează ideea „binefacerilor discordiei”, rezultat al schimburilor, dezbatărilor, relevării diferențelor, funcționării criticii. Între consens (sugerînd acord, captarea încrederii) și tensiunile sociale pe care le provoacă disensiunea, am fi tentați să optăm pentru prima valoare. Descompunînd însă mecanismele consensului, ei descoperă că acesta se sprijină pe handicapul „inegalității hermeneutice”, pe „efectul de polarizare”, pe procesele nivelatoare de grup, exercitînd o presiune conformistă. Numai discuția și dialogul, se pare, numai participarea și interacțiunea, comunicarea între competențe diferite pot releva principiile dihotomice care conduc la luarea unor poziții. Problema care se pune este, deci, aceea a studierii legăturilor dintre reglările sociale și funcționările cognitive, a principiilor organizării comune a ansamblurilor de indivizi și a modului în care atitudinile, opiniile și prejudecățile individuale reconstituie imaginea comună.

Studiind modul în care luarea de poziție este determinată de principii organizatorice, în cazul reprezentărilor sociale ale drepturilor omului, Clémence, Doise și Lorenzi-Cioldi avansează două ipoteze. Prima este aceea că membrii unei populații împărtășesc efectiv unele credințe comune, furnizate de mediul social. RS se creează prin comunicare, pornind de la un limbaj comun și de la repere comune cu care subiecții intră în schimb. Organizarea este, deci, determinată de această bază comună. Frecvența apariției unor componente indică importanța (ponderea) lor în construcția comună. Avem a face, zic autorii, cu o „hartă mentală comună”, cu o structură reprezentatională comună, actorii sociali referindu-se la același sistem de semnificații instituționalizate. A doua ipoteză privește natura diferențelor, rolul eterogenității individuale în formarea reprezentărilor sociale. Indivizii, deosebiți între ei, se ancorează în mod diferențiat, după gradul lor de adeziune la felurite tipuri de credințe. Acest proces dă naștere la diferențe și variații între indivizi, permite avansarea ideii unei pluralități de dimensiuni (sau luări de poziții) relativ independente unele de altele. A treia ipoteză propune un aspect complementar, anume studiul diferențelor între indivizi: reprezentările sociale nu sînt numai credințe comune, caracterizate prin modulații individuale, ele sînt, de asemenea, caracterizate prin ancorări în realități colective. Aceste ancorări sînt multiple și pot fi studiate în trei maniere diferite:

- a. prin legăturile dintre variații individuale raportate la RS specifice și la gradul de adeziune la credințele și valorile generale;
- b. prin felul în care sînt ancorate în percepțiile cu care indivizii construiesc relațiile între grupuri și categorii ce-i implică mai mult sau mai puțin direct;
- c. o manieră privilegiată pentru a studia ancorările colective este aceea a cercetării legăturilor între apartenența și poziția socială a actorilor și modulațiile în RS, ipoteza generală fiind că inserțiile sociale împărtășite duc la interacțiuni și experiențe specifice care, ținînd cont de intervenția diferențiată a valorilor, credințelor și percepțiilor sociale, transformă RS.

Raportînd reprezentările la apartenența socială nu înseamnă deloc că vom găsi o corespondență biunivocă între acestea. Dar vom găsi unele legături privilegiate. Rezultatele unor cercetări raportate de Doise, Clémence și Lorenzi-Cioldi sînt compatibile cu o concepție despre RS care consideră că aceste variații, fie inter-individuale, fie intergrupale, sînt modulații pornind de la principii organizatorice

comune. Studiul RS, deci, trebuie să pună în valoare cunoașterea comună, principiile organizatorice ale pozițiilor individuale prin raportări la punctele de reper furnizate de aceste cunoașteri comune și ancorările acestor poziții în câmpul psihosocial.

## Cunoașterea RS

Pornind de la constatarea după care comportamentele subiecților sau ale grupurilor nu sînt determinate de caracteristicile obiective ale situației, ci de reprezentarea acestei situații, Abric (1989) stabilește și modul de abordare a fenomenului pe care îl studiem. Cercetătorul trebuie să constate – aceasta, crede Abric, este problema crucială – cum sînt organizate RS și să rezece semnificația fiecărei variabile pentru subiect. Prin anchetă, vor putea fi extrase din discursul subiectului, conținutul și natura exactă ale reprezentărilor elaborate de acesta. Caracteristicile și calitatea discursului par să ofere indicii despre calitatea reprezentărilor elaborate de individ.

Pentru subiectul social, reprezentările sale sociale înseamnă o marcă de calitate, un indicator al valorii, un reper pentru a aprecia universul său sociocognitiv. Reprezentările sale sociale sînt, deci, o *etichetă de calitate*, el se recomandă prin calitatea acestora. Reprezentările încorporează o activitate discursivă, un repertoriu interpretativ, un lexic, un registru de termeni și de metafore la care recurge actorul social pentru a descrie și evalua acțiunile și evenimentele. Deci, ele pot fi evaluate cantitativ și calitativ, utilizîndu-se chestionarele, scările de atitudini, asociațiile de cuvinte sau sarcinile de clasificare. Un indicator sigur al calității RS este conținut în limbajul actorului social; expresiile simbolice pe care acesta le vehiculează, invențiile sale verbale, organizarea acestora, metaforele, asocierile operate ne dau o idee despre universul său interior. Analiza discursului este, fără îndoială, o modalitate de a descifra lumea ideilor, de a diagnostica structura operatorie a individului. Legăturile între RS și limbaj sînt evidente, cum tot atît de evident este că unei mai mari varietăți de reprezentări îi corespunde o nu mai redusă varietate de expresii simbolice care le servesc drept vehicul (Doise, 1988).

Cercetările experimentale asupra RS au debutat prin abordarea *relațiilor reprezentări-comportament*. Au fost studiate, mai întîi, *efectele reprezentărilor asupra comportamentelor interindividuale*, utilizîndu-se jocuri experimentale, mai exact, „dilema prizonierului”. Se urmărea posibilitatea apariției unei motivații mixte, posibilitatea de a coopera și de a exploata un alt partener. Variabilele manipulate erau reprezentările partenerului și comportamentul efectiv al acestuia. O altă direcție de cercetare a fost axată pe *reprezentările elaborate în cursul rezolvării de probleme și în sarcini creative*. Cercetările lui Flament și Moscovici, Flament, Abric au pus în evidență importanța reprezentării sarcinii, a destinatarului (cu statut mai înalt sau echivalent) și a situației. Au fost cercetate și *funcțiile anticipatoare ale reprezentării în interacțiunile grupurilor* (cf. Doise, 1976).

Substanțiale cercetări s-au întreprins asupra *structurii interne și dinamicii reprezentării*. Ele sînt axate îndeosebi pe punerea în evidență a aparițiilor nodului central și a caracterului său stabil și organizator. Abric, de exemplu, a reperat (asociații de cuvinte și o sarcină de ierarhizare) nodul central al reprezentării artizanului. Au fost reținuți cinci itemi: lucrător manual, dragostea pentru meserie, muncă personalizată, muncă de calitate și ucenicie. În faza experimentală, s-au utilizat sarcini de memorizare pentru a verifica dacă sînt reținute cuvintele evocînd nodul central sau elementele periferice. Flament și Moliner au cercetat rolul nodului central în transformarea

reprezentării despre „grupul ideal”. Primele cercetări experimentale au dovedit, după părerea lui Abric, că aceste comportamente individuale sau de grup sînt strict determinate de reprezentările elaborate în și apropo de situația și ansamblul elementelor ce le constituie. Grile de lectură și de decodaj ale realității, reprezentările produc *anticipări* ale actelor de conduită (de sine și de alții) și *interpretări* ale situației, grație unui sistem de *categorizări* coerente și stabile. Inițiatore ale conduitelor, ele permit *justificarea* prin raportare la normele sociale și *integrarea*.

Trei lucrări colective recente (Doise, Clémence și Lorenzi-Cioldi, 1992 ; Abric, 1994 ; Guimelli, 1994) aduc importante lămuriri privind metodologia studierii RS. Studiul RS pune mai multe probleme metodologice : recunoașterea reprezentărilor și analiza datelor obținute.

Alegerea unei metodologii de culegere a datelor este determinată, bineînțeles, de considerente empirice (natura obiectului studiat, tipul de populație, situația), dar și de considerente teoretice. Ne va interesa, deci, crede Abric (1994, a), atît conținutul reprezentării, cît și organizarea ei, structura sa internă. Stadiul actual al cercetărilor permite identificarea a trei timpi succesivi în abordarea RS :

- a. reperarea conținutului reprezentării ;
- b. studiul relațiilor între elemente, al importanței lor relative și al ierarhiei lor ;
- c. determinarea și controlul nodului central.

Metodele de recunoaștere a conținutului unei reprezentări se pot împărți în *interogative* (constînd în descrierea expresiei indivizilor privind obiectul reprezentării studiate) și *asociative* (expresii verbale spontane, mai puțin controlate și, deci, autentice). Abric enumeră următoarele metode interogative : interviul aprofundat (care produce discurs), analiza de conținut, chestionarul, planșele inductoare (utilizate pentru populații care au dificultăți în a susține un discurs), desenul și suportul grafic, abordarea monografică. În ce privește metodele asociative, sînt utilizate asociațiile libere și cartea asociativă (producerea de asociații libere pornind de la un cuvînt inductor, solicitarea unei alte serii de asociații pornind de la un cuplu de cuvinte).

Pentru a repera organizarea și structurarea unei reprezentări, se utilizează metode mai complexe, cum ar fi analiza discursului (cf. Jodelet, 1989), analiza de similitudine (cf. Abric, 1984 ; Flament, 1986 ; Guimelli, 1988). O tehnică utilizată cu succes constă în a se solicita subiectului să efectueze el însuși un efort cognitiv de analiză, comparare și ierarhizare ale propriei producții reprezentationale. Pentru a stabili legăturile între elementele reprezentative, se analizează modul în care se constituie cuplurile de cuvinte (sensul dat fiecărui termen, reperajul termenilor polarizatori) sau se formează ansambluri (pachete) de cuvinte, urmărindu-se principala construcție. Se mai utilizează și metode de ierarhizare a itemilor.

Cercetătorii fenomenului RS susțin necesitatea unei abordări plurimetodologice asupra conținutului, structurii interne și nodului central. Nici o tehnică nu permite, la ora actuală, punerea în valoare a celor trei elemente. Aceasta înseamnă că utilizarea unei singure tehnici nu poate fi pertinentă. De aceea se recomandă o abordare complexă, în mai multe etape :

- a. cunoașterea conținutului RS ;
- b. cercetarea structurii și a nodului central (sistemele de categorii, subansamblele tematice și atitudinale, liniile ierarhice) ;
- c. verificarea centralității, a schemei cognitive de bază ;
- d. analiza argumentației (modul cum se integrează conținutul, structura internă și nodul central al RS într-un discurs), cunoașterea funcționării RS în context.

# Reprezentările sociale ale inteligenței: cercul vicios al evaluării

Gabriel Mugny, Juan Antonio Pérez

Inteligența ține de procesele psihologice interne ale individului, dar care se articulează cu dinamicile sociale interindividuale, în special cu cele legate de conflictele sociocognitive (Doise și Mugny, 1981). Diverse experiențe interpersonale și intergrupale influențează, mai mult sau mai puțin favorabil, dezvoltarea diverselor activități cognitive asociate calității de a fi inteligent (cf. Doise și Palmonari; Mugny și Pérez, 1988; Perret-Clermont și Nicolet, 1988). În această privință, nu putem să nu ținem seama de valorile predominante care privilegiază la ora actuală (cel puțin în societățile occidentale) o concepție logico-matematică a inteligenței printre diversele definiții posibile (cf. Mugny și Carugati, 1985). În lucrarea de față, vom arăta că această concepție este indusă cu precădere de către identitățile parentale și profesionale și, în condiții socio-pedagogice specifice, ea contribuie diferit la definirea poziției indivizilor față de cunoașterea instituționalizată și, în special, a poziției copiilor față de cunoștințele oferite în instituția școlară.

## Reprezentările sociale ale inteligenței

Dacă, la un moment dat, s-a crezut că psihologii erau singurii care știu ce este inteligența și singurii capabili s-o evalueze, adică să claseze indivizii conform unei dimensiuni atestate, a trebuit să acceptăm, totuși, că acest fapt nu este totdeauna adevărat. Este suficient să punem întrebarea unor specialiști pentru a ne da seama de aceasta (cf. Sternberg, Conway, Ketron și Bernstein, 1981). În consecință, trebuie să admitem că există o pluralitate de concepții populare despre inteligență, la fel cum există și la nivelul concepțiilor savante (cf. Fry, 1984; Piaget, 1956; Sternberg, 1982). Semnificațiile inteligenței nu duc lipsă de varietate, chiar și în cadrul subgrupurilor unei aceeași culturi (cf. Poeschl, Doise și Mugny, 1985).

Totuși, dacă inteligența ar putea defini individul în funcție de abilitățile lingvistice și comunicative, de disciplina și atitudinile lui școlare, precum și după alte caracteristici personale sau sociologice (Mugny și Carugati, 1985), modelul dominant

al inteligenței ar rămîne de ordin logico-matematic. Pe de altă parte, inteligența este adesea concepută ca reușita de a satisface exigențele școlare, definite instituțional. Aceste exigențe presupun achiziția unui ansamblu foarte eterogen de abilități cognitive și de valori sociale care depășesc, integrînd-o în același timp ca pe o componentă principală, accețiia specifică în termeni de operații logice.

Printre alte mize ale studiului reprezentărilor sociale ale inteligenței – legate de metoda teoretică a psihologiei sociale genetice (cf. Mugny, 1985), de problema diferențelor interculturale (cf. Berry și Dasen, 1974), de diferențele intraculturale (cf. Salvat, 1976 ; Tort, 1974), de problema raporturilor educative adulți/copii (cf. Gilly, 1980) – trebuie să subliniem mai ales faptul că, oricare ar fi definiția inteligenței – „cognitivistă”, „socio-relațională” sau „școlară”, pentru simplificare (cf. Mugny și Carugati, 1985) – inteligența constituie o valoare socială esențială a culturii occidentale (Goodnow, 1984). Într-o lume în care inteligența ar lua treptat locul banilor, ea ar asigura avantaje sociale și prestigiu pentru cei dotați, celorlalți fiindu-le rezervate eșecul școlar și profesiunile cu un statut social și cu venituri inferioare. Trebuie să recunoaștem împreună cu Beauvois (1982, p. 82) că,

„dacă printr-o lovitură a soartei, comportările numite «inteligente» n-ar mai interesa pe nimeni, inteligența ca trăsătură ar dispărea din repertoriul personalogic pentru că nu trimite la nici o realitate independentă de acest interes. Inteligența, ca orice altă trăsătură, nu este decît interiorizarea unei priviri normative.”

De ce depinde emergența unei reprezentări particulare a inteligenței, este ceea ce vom studia în special la părinți (cf. Sigel, 1985) și la profesori (cf. Gilly, 1980). Lucrările noastre (Mugny și Carugati, 1985) ne permit să reținem două aspecte psihosociologice fundamentale : gestiunea sociocognitivă a unei probleme greu de explicat, cea a diferențelor interindividuale și protecția identității personale.

Primul aspect ne trimite la teoria reprezentărilor sociale (cf. Moscovici, 1961, 1981) și se raportează la experiența unei ciudătenii sociocognitive, de fapt, a unui fenomen care, nefiind înțeles, pare aproape „supranatural”. Este cazul diferențelor de inteligență dintre indivizi, prezente frecvent nu numai în discursurile academice despre înnașcut și dobîndit (cf. Gould, 1981 ; Lemaine și Matalon, 1985). Rezultatele noastre au arătat astfel că o ideologie a talentului are tendința să apară atunci cînd se îmbină o preocupare particulară pentru problema diferențelor de inteligență și un fel de carență informațională asociată cu o lipsă de model (și, în cel mai rău caz, cu o lipsă de model științific) susceptibilă s-o justifice. Această lacună îi atinge pe unii părinți, adesea tributari experienței lor parentale subiective și îi stînjenește pe profesorii ale căror modele instituționale cu care au fost socializați în timpul formării lor se dovedesc deseori inadecvate pentru a explica diferențele de inteligență dintre elevi. Experiența trăită a unor asemenea diferențe face ca indivizii să alunece pe nesimțite către un fel de teorie a inegalităților naturale, dublată adesea de un anumit elitism discriminator, conferindu-i statutul ideologic de dar. Această teorie apare cu atît mai pregnantă cu cît aceste experiențe parentale sau profesoriale reliefează recunoașterea inteligenței ca o adecvare la exigențele universului școlar.

Aceste reprezentări îndeplinesc o altă funcție esențială : ele definesc identități sociale specifice, implicînd experiențe sociale specifice, și contribuie mai ales la protejarea identității personale. Acest principiu de identitate, în calitate de construcție cognitivă de experiențe sociale specifice, acționează vizibil asupra părinților (cf. Goodnow, 1988). Astfel, ei tind să definească inteligența ca un conformism social, cred în utilitatea dezvoltării de presiuni asupra copilului pentru a asigura învățarea mai ales a regulilor și a normelor sociale și instituie tot mai mult reușita școlară ca un

prim criteriu de inteligență. Sînt tot atîtea discursuri, aparent contradictorii, dar care arată foarte bine identitatea multiplă a părinților care trebuie să se raporteze în mod simultan atît la copil și la specificitățile lui, cît și la exigențele normative ale socializării sale, la școală mai ales. Tot atîtea discursuri care, cu siguranță, orientează într-un mod neuniform propriile practici didactice și socializante.

Diverse devieri ale organizării sociocognitive a reprezentărilor inteligenței dovedesc funcția lor de păstrare a identității indivizilor purtători ai acestor reprezentări. Astfel, ideologia talentului înăscut îi eliberează pe cei mai atașați de propria lor responsabilitate față de copil, fapt demonstrat și de conflictele de identificare în cazul cărora se contrazic atitudini incompatibile provenite din identități diferite. Este cazul contradicției dintre experiența parentală și meseria de profesor: atunci cînd părinții care nu sînt cadre didactice pun la îndoială responsabilitatea profesorului, profesorii o resping și o fac cu atît mai mult cu cît ei înșiși sînt părinți. Același lucru se întîmplă și cu mamele ce desfășoară o activitate profesională în afara mediului familial: ele cred într-o dezvoltare „spontană” și autonomă a copilului, fără îndoială, pentru a nu putea fi învinuite de neîndeplinirea îndatoririlor de mamă (cf. Lamb, Chase-Lansdale și Owen, 1979). Fie că membrii unui grup „favorizat” sociocultural subestimează avantajele oferite de o asemenea moștenire socială, fie că părinții mai puțin norocoși neagă însemnătatea unei moșteniri familiale care nu le asigură o imagine neapărat avantajoasă, toate aceste modificări ale reprezentărilor sociale contribuie la păstrarea unei identități sociale pozitive.

În concluzie, reprezentările inteligenței se structurează în funcție de experiențele „cotidiene”, într-o dublă funcție sociocognitivă. Mai întîi, ele asigură construirea unei lumi mentale coerente, permițînd dominarea bizarului și a inexplicabilului (Moscovici, 1981). Pe de altă parte, ele oferă o identitate personală mulțumitoare, deci compatibilă cu sistemele de norme și valori sociale dominante într-un context istoric dat.

## **Evaluările copilului: efectele identității parentale**

Oare aceste reprezentări se răsfrîng asupra evaluărilor copilului, asupra judecăților emise în legătură cu capacitățile sale intelectuale? Sîntem îndreptățiți să presupunem că evaluările, mai ales cele în funcție de gradul de inteligență, ar trebui să fie cu atît mai extreme sau polarizate cu cît identitățile în discuție îi fac pe indivizi să se angajeze mai mult în ideologia talentului. De altfel, ar trebui să observăm același efect de accentuare a judecăților atunci cînd indivizii au de judecat reușita sau eșecul la disciplinele cele mai prețuite în mediul școlar și aceasta cu atît mai mult cu cît definiția școlară a inteligenței e, întîmplător, predominantă.

Vom oferi cîteva exemple pornind de la răspunsurile date de mai multe sute de persoane la un chestionar despre imaginea copilului excepțional sau mediocru (cf. Mugny și Carugati, 1985). Ea este în funcție de rezultatele obținute la matematică sau desen, adică după cum disciplina considerată este mai mult sau mai puțin valorificată școlar. Vom reține astfel primul factor rezultat dintr-o analiză factorială, calificînd copilul excepțional drept dotat, deci dispunînd de importante capacități de mobilizare și creativitate, precum și de funcționare cognitivă, calități evident inexistente la copilul mediocru. Firește că acest factor este capabil să exprime judecăți decurgînd din ideologia talentului.

Tabelul 1, care prezintă sub forma scorurilor factoriale medii evaluările copilului de către părinți sau de către persoane fără copii, dezvăluie o interacțiune între cele două manipulări experimentale și, în ocurență, o accentuare a diferențelor dintre copilul excepțional și cel mediocru, atunci când crește importanța disciplinei în programa școlară. Diferența este mică în cazul desenului (cu toate că rămâne foarte importantă, ceea ce subliniază relieful general al chestiunii diferențelor interindividuale) și maximă în cazul matematicii. Aceasta este cea mai discriminantă în judecarea inteligenței unui copil. Iată încă o dovadă că modelul cibernetic sau logico-matematic constituie criteriul de bază al inteligenței.

Tabelul 1. *Imaginea copilului (semnul + trimite la un copil mai „dotat”)*

	<u>Persoane fără copii</u>	<u>Părinți</u>
Copil bun la :		
matematică	+0,60	+0,93
desen	+0,35	+0,53
Copil mediocru la :		
matematică	-0,76	-1,07
desen	-0,47	0,55

Ce se întâmplă dacă un copil este judecat de părinți sau de persoane fără copii? Am interpretat faptul că identitatea parentală tinde să organizeze reprezentarea inteligenței în jurul teoriei inegalităților naturale, prin experiența diferențelor intelectuale de la individ la individ. Dacă această ipoteză este fondată, ar trebui să constatăm o accentuare a dinamicilor observate mai întâi la părinți. Pentru ei, referirea la matematică provoacă efectiv cea mai puternică diferențiere între copilul excepțional, foarte dotat ( $m = +0,93$ ) și copilul mediocru, lipsit de talent ( $m = -1,07$ ), această diferențiere fiind și mai accentuată la persoanele fără copii.

Astfel, referirea la instituția școlară și la definiția dominantă a inteligenței cu care părinții sînt socializați prin copiii lor și absența unui model alternativ pentru a explica diferențele interindividuale ar avea ca efect o alunecare către ideologia talentului, ce însoțește și justifică, pe de altă parte, practicile evaluative discriminatorii (Mugny și Carugati, 1985).

## Efectele identității profesionale

La fel cum am procedat în cazul părinților, vom compara judecățile organizate în jurul imaginii copilului dotat, punîndu-i în opoziție pe studenții în pedagogie pe cale de a deveni profesori și pe profesorii practicîndu-și deja meseria (cf. tabel 2). Două efecte sînt grăitoare. Primul constă în marea „severitate” a profesorilor care, în general, îl consideră pe copil puțin dotat. Avem aici o imagine globală mai puțin pozitivă a copilului sau însăși consecința experienței eșecului școlar, deci a diferenței dintre indivizi?

Interacțiunea între tipul de subiect și tipul de copil evaluat validează ultima explicație. Prin urmare, comparînd judecățile studenților și profesorilor cu privire la copilul excepțional, nu se constată nici o diferență semnificativă în situațiile în care

reușita școlară este asigurată; deci, imaginile nu se diferențiază datorită experienței profesionale (numai că un copil excepțional la desen este mai puțin apreciat de profesori). Dimpotrivă, diferențele apar atunci când copilul este considerat mediocru și se face implicit trimiterea la eșecul școlar: profesorii îl judecă atunci pe copilul mediocru ca fiind mai puțin dotat, spre deosebire de viitorii profesori, care nu sînt mai severi cu el decît atunci cînd este mediocru la desen.

Tabelul 2. *Imaginea copilului (semnul + trimitere la un copil mai „dotat”)*

	<b>Viitori profesori</b>	<b>Profesori</b>
Copil excepțional la :		
matematică	+0,86	+0,86
desen	+0,63	+0,45
Copil mediocru la :		
matematică	-0,44	-1,02
desen	-0,51	-0,55

Experiența diferențelor interindividuale dintre elevi, mai ales atunci cînd ele iau forma eșecului școlar, ar constitui cel puțin unul din elementele nucleului organizatoric (Abric, 1987) al reprezentării inteligenței la profesori, pe care situația noastră experimentală îl va fi reactivat (Flament, 1989).

Să ne amintim că aceștia au tendința de a-și modifica reprezentarea tocmai în sensul unei mai mari acceptări a teoriei inegalităților și a implicațiilor sale. La asemenea inegalități ne trimite explicit modelul de copil dotat pe care îl rezumă factorul evaluativ considerat aici.

## Autoevaluarea elevilor

Inteligența constituie un atribut personologic esențial (cf. Beauvois, 1982) pentru că determină imaginile sociale ale individului, dar și imaginea de sine (cf. Deschamps, Lorenzi-Cioldi și Meyer, 1982). Vom insista acum asupra acestui aspect pentru a vedea în ce fel elevii își asumă evaluările al căror obiect sînt. Dispunem de răspunsurile la diverse întrebări pertinente, în legătură cu această problemă, date de 1743 de tineri interogați în cadrul unui studiu mai larg, elevi de ambele sexe (958 de fete și 785 de băieți) din mai multe licee spaniole, de vârste între 14 și 18 ani (14 ani și sub 14 ani: 295; 15 ani: 452; 16 ani: 423; 17 ani: 320; 18 ani și mai mult: 253). În afara informațiilor de ordin socio-personal, acestora li s-a cerut în mod special și în ordinea următoare :

- să dea nota medie pe care o obțineau, în general, la mai multe discipline puternic valorificate școlar (4 discipline: matematica, științele exacte, limba/literatura maternă și limbile străine) sau mai puțin valorificate (3 discipline: geografia/istoria, desenul, religia). Scara utilizată în sistemul spaniol merge de la 0 la 10 (nota maximă) și distinge următoarele intervale: eșec (pînă la 5), suficient (de la 5), bine (de la 6), notabil (de la 7) și excelent (de la 9). În cazul analizei noastre, vom distinge mediile pentru disciplinele puternic sau slab valorizate.
- să-și evalueze propria inteligență. Pentru aceasta, trebuiau să indice (pe o scară de la 0 la 100 trimițînd la un procentaj) numărul de elevi din anul lor pe care îi



considerau mai buni decît ei. Am operaționalizat, deci, variabila așa cum ar fi făcut-o un psihometrician, numai că acest „auto-Q.I.” are valoarea medie 50.

- să ordoneze în funcție de importanță (...) 14 valori personale a căror listă completă va fi dată cu ocazia analizei, printre aceste valori figurînd și inteligența.

Înainte de toate, să vedem importanța evaluativă a inteligenței. Printre cele 14 valori pe care subiecții trebuiau să le aranjeze în ordine, inteligența își adjudecă primul loc (poziția medie 4,59) împreună cu onestitatea (4,64), situată semnificativ (t-test, probabilitate la cel puțin 001) înaintea respectului față de părerile celorlalți (5,73), independenței (6,49), simpatiei (6,66), deschiderii către nou (7,39), toleranței ( $m = 7,44$ ), sensibilității (7,71), altruismului ( $m = 7,83$ ), moralității (8,19), respectului față de legi (8,69), calității de a fi progresist (8,32), autonomiei (8,67) și conformismului față de tradiții (12,57). În mod evident, inteligența constituie un reper evaluativ de primă importanță.

Primul rezultat în ceea ce privește comparația dintre sine și ceilalți este acela că subiecții cred, în ansamblul lor, că numai 36,16% din colegi sînt mai inteligenți decît ei înșiși. În realitate, numai 15,15% se cred mai puțin inteligenți decît colegii lor (acești subiecți, pe care îi vom numi subiecți „minus”, cred că 68,06% din colegii lor sînt mai buni decît ei), 25,19% dau un răspuns de egalitate (subiecți „egali”), în timp ce majoritatea (59,67%) se consideră superiori (subiecți „plus”,  $m = 22,22$ ). Ne-am găsi aici în prezența unui fel de efect *Primus Inter Pares*, precum cel observat de Codol (1975), de vreme ce ne-am fi putut aștepta ca media „obiectivă” (dacă se poate vorbi de așa ceva) să fie de 50%. Este adevărat că acest efect de auto-favoritism în compararea socială tinde să apară mai ales atunci cînd dimensiunea comparației este foarte frapantă și pertinentă.

Să examinăm puțin caracteristicile acestor trei grupe de subiecți. Subiecții „plus” au medii școlare mai bune ( $m = 6,28$ ) decît „egali” ( $m = 5,69$ ) sau subiecții „minus” (5,43), toate diferențele fiind de cel puțin  $p < 01$ . Deci, dincolo de distorsionarea autoevaluării, un anumit „realism social” ar caracteriza evaluarea de sine.

Pe de altă parte, observăm că subiecții „plus” valorifică inteligența (ordinea medie din 14 valori,  $m = 4,31$ ;  $p < 01$ ) mai mult decît „egali” ( $m = 4,91$ ) și decît subiecții „minus” (5,16) nediferențiați din acest punct de vedere. Cu cît ne îndepărtăm de normă, cu atît ne desprindem de ancorarea ei.

Această abatere de la normă este, de altfel, marcată social prin apartenența privilegiată a subiecților la anumite medii socioeconomice. În acest caz, pe baza nivelului socio-educativ cel mai ridicat al mamei și/sau al tatălui, am creat un indice în 3 puncte (3 mediu socio-educativ; 2 clasă medie; 1 familii muncitoare). În ciuda caracterului destul de rudimentar al scării utilizate, am observat o diminuare semnificativă a nivelului social, corolarul unei diminuări semnificative a efectului de superioritate de sine (plus = 1,51; egali = 1,45; minus = 1,39;  $p < 05$ ).

În final, aceste diferențe sînt în relație cu valența școlară a disciplinelor analizate? Pentru a observa aceasta, am scăzut media notelor de la disciplinele fundamentale din media disciplinelor secundare, un semn negativ trimițînd, deci, la o reușită școlară mai mică la disciplinele cu o puternică valență școlară. Trebuie notat că abaterea este mult mai puțin importantă pentru subiecții „plus” ( $m = -79$ ) decît pentru subiecții „egali” ( $m = +79$ ) și subiecții „minus” ( $m = -84$ ). La fel ca în demonstrațiile lui Monteil (1989), disciplinele cu o puternică valență școlară sînt cele care adîncesc cel mai mult prăpastia dintre elevii buni și cei slabi și, în cele din urmă, dintre (viitorii) intelectuali și manuale.

Ansamblul acestor rezultate nu-i cîtuși de puțin revoluționar : el nu face decît să demonstreze o dată în plus că, prin modul de a ne-o reprezenta, inteligența – definită ca valoare centrală de către elevii-obiect ale judecăților în instituția școlară – se îmbină cu reușita lor efectivă. În ultimă instanță, ea este interiorizată ca un atribut într-o comparație socială a cărei logică socială este admisă, poate inconștient, de către subiecți.

## Cercul vicios al evaluării

Împreună cu W. Doise (Doise și Mugny, 1981) am elaborat noțiunea de marcaj social pentru a arăta că anumite cunoștințe sociale pot să interfereze cu anumite raționamente cognitive și să favorizeze sau să împiedice dezvoltarea de instrumente intelectuale (cf. De Paolis, Doise și Mugny, 1987). Pe scurt, cunoștințele anterioare ale copilului îi permit să profite de o situație de interacțiune sociocognitivă și depind nu numai de nivelul său cognitiv (cf. Perret-Clermont), ci și de cunoștințele sale sociale. Una din acestea ar trebui să fie centrală pentru investiția și, în final, pentru reușita școlară : poziția pe care el crede că o ocupă pe o scară de inteligență, în comparație cu ceilalți (pe baza rezultatelor școlare efective) sau pe baza feed-back-urilor care îi clasifică, cel mai adesea într-un mod deschis și public, pe elevi în buni și slabi. Și, dacă evaluarea poate fi formativă, principala sa caracteristică rămîne comparația socială a indivizilor (Beauvois, 1982 ; Monteil, 1989), cu consecințe pînă la nivelul funcționării cognitive. Așa cum notează Monteil (1989, p. 177), „conduitele rezultate dintr-o anumită formă de organizare a relațiilor în interiorul școlii (locul elevului bun și al celui slab) pot furniza o bază comportamentală care, la fel ca semnificațiile și cunoștințele, constituie o mediere între individ și obiectul susceptibil să afecteze procesul de cunoaștere”.

Astfel, marcajele sociale ale individului în evoluție ar participa nu numai la imaginea de sine, cum se recunoaște în general și cum am ilustrat-o mai înainte, ci și la activarea însăși a proceselor cognitive și ar justifica diferențele efective apărute la nivelul performanțelor, fie că este vorba de o sarcină școlară sau de o probă de inteligență. Deci, diferențierile sociale se traduc direct la nivelul proceselor cognitive prezente în acest gen de evaluare, subiectul realizînd chiar el profețiile enunțate la adresa lui. Acest cerc vicios poate fi evitat ? Probabil că nu, în ciuda ponderii factorilor sociali ce par să acționeze aici tocmai pentru că este vorba de marcaje sociale atribuind și consolidînd pozițiile pe scara valorilor și a statuturilor. Aceasta ar depinde și de punerea în situație, deci de desfășurarea și de semnificațiile interacțiunilor socio-cognitive și didactice.

Îi datorăm lui J.M. Monteil (cf. 1989) o serie de studii edificatoare în această privință. Să observăm logica acelor condiții experimentale care ne vor interesa aici. Pe baza performanțelor școlare efective, subiecții-elevi sînt fie în situație de reușită, fie în situație de eșec. Ei vor participa în grupuri de cîte opt la un curs de biologie conceput pentru această împrejurare. Fiecare subiect aparține unei clase diferite și nu cunoaște nivelul de reușită efectiv al celorlalți participanți. Totuși, experimentatorul anunță, fără să-i desemneze nominal, că unii au un nivel școlar slab, iar ceilalți un nivel școlar ridicat, subiecții dîndu-și seama fără nici o greutate cărui nivel aparțin. În plus, jumătate din subiecți sînt preveniți înainte de începerea cursului că fiecare elev va fi ascultat, ceea ce ar trebui să facă vizibil și public nivelul ridicat sau slab al

fiecăruia. Cealaltă jumătate era prevenită că nu va avea loc nici un control în timpul cursului. În realitate, cursul este ținut fără nici o examinare. În următoarea jumătate de zi, subiecții au dat o lucrare scrisă despre conținutul cursului. Rezultatele acestei sarcini de restituire, comparabilă întru totul cu practicile obișnuite din mediul școlar, au fost evaluate de judecători-profesori la disciplina respectivă, fără să știe, bineînțeles, condițiile experimentale fixate pentru autorii lucrărilor.

Rezultatele (Monteil, 1988) au dezvăluit o interacțiune semnificativă a notelor obținute în funcție de cele două manipulări prezentate. Interacțiunea dovedește, în principal, două lucruri: așa cum ne așteptam, elevii buni au obținut note mai bune decât elevii slabi. Afirmatia nu este, însă, adevărată decât atunci când toți elevii se așteaptă să fie evaluați public în fața cursului. Atunci când ei sînt înștiințați că nu vor fi supuși nici unui control, diferențele se estompează. Elevii slabi, în special, își ridică foarte mult nivelul de reușită. Pe scurt, nimeni nu este în mod inevitabil un elev slab; el poate să devină un elev bun și să-și mobilizeze competențele cognitive care par să-i lipsească de obicei.

Monteil a mai făcut un experiment (Monteil, 1988), de data aceasta numai cu elevi buni pe care i-a mințit în public fie că reușiseră o probă de observație la microscop dată înainte de curs, fie că eșuaseră. Din nou, elevii „buni” au reușit mai bine la sarcina de restituire decât elevii „slabi” atunci când se așteptau să fie ascultați în timpul cursului. Se poate, deci, crea eșecul la subiecți aflați, de obicei, în condiții de reușită. Este suficient să li se spună acest lucru și să fie amenințați că vor fi controlați, adică verificați, și că se va face public eșecul lor. În condițiile absenței unui control, situația se poate chiar inversa. Și reușita se poate crea...

Putem regăsi acest model de rezultat schimbînd conținutul cursului, introducînd într-o paradigmă similară un curs de matematică unde efectul se confirmă (cf. Monteil, 1989). Totuși, atunci când disciplinele școlare aflate la baza experienței sînt de o valență școlară mai mică, cum ar fi geografia, istoria sau lucrul manual, aceste dinamici se estompează. Compararea publică între indivizi după reușita sau eșecul lor este semnificativă mai ales atunci când cunoștințele sînt apropiate de modelul logico-matematic dominant și își pierde din importanță în cazul activităților școlare „anexe”, despre care se știe că sînt considerate drept mai puțin definitorii pentru inteligență (cf. Mugny și Carugati, 1985).

Cum să interpretăm aceste efecte? Pentru Monteil (1989, pp. 181-182), „În situația de vizibilitate socială, performanțele corespund sancțiunilor atribuite (elevii cărora li se atribuie reușita reușesc, iar cei cărora li se atribuie eșecul eșuează). Putem considera aici că riscul unei examinări, care sporește pregnanța normelor socio-evaluative ale sistemului școlar, îl face pe subiect să-și înscrie conduita în sistemul de așteptări generate de școală. În condiții de anonim, subiecții ar acorda o semnificație deosebită situației în funcție de sancțiunea atribuită. În caz de reușită, interpretarea lor va merge în sensul devalorizării de sine, prin confundarea cu cei care au eșuat. În caz de nereușită, interpretarea lor va merge în sensul revalorizării de sine, prin confundarea cu cei care au reușit.” Pe scurt, comportamentul sociocognitiv al subiecților corespunde pozițiilor atribuite, atunci când logica evaluativă este cel mai bine reliefată și cînd se îmbină caracterul public al diferențelor cu riscul de a fi examinat. Acest fapt este adevărat, fie că luăm în considerare pozițiile efective ale indivizilor în ierarhia școlară, fie că invocăm experimental reprezentarea, ceea ce demonstrează (dacă mai era nevoie) că diferențele interindividuale nu sînt „obiective” și legate de trăsăturile de personalitate reificabile, ci țin de factori sociali și psihosociale în mare parte conjuncturali.

Orice s-ar întâmpla cu explicația definitivă a fenomenelor puse în evidență în acest program de cercetare (am omis și altele la fel de revelatoare, cf. Monteil și Castel, 1989; Monteil și Chambon, 1989), aceste efecte recurente ne permit să tragem următoarele concluzii: reprezentările sociale ale inteligenței au funcție normativă și îi situează pe indivizi în raport cu un model dominant, concretizat în cunoștințele școlare. Părinții și profesorii participă, din motivele sociocognitive menționate, la marcajul social al indivizilor, reificând și obiectivând darul inteligenței în funcție de măsura în care ei se apropie sau se îndepărtează de așteptările cognitive și comportamentale corespunzătoare elevului model. Acest marcaj social se face, în principal, prin intermediul evaluărilor, al căror caracter comparativ este consubstanțial. Cît despre elev, el pare să-și asume acest marcaj social, cel școlar în mod deosebit, confirmîndu-l atunci cînd regulile normative ale mediului școlar sînt reliefante (publicitatea comparației și riscul examinării) și obținînd performanțe cognitive conforme statutului școlar atribuit.

Pentru că se observă că aceiași indivizi pot la fel de bine să activeze funcționări cognitive asigurînd performanțe cognitive superioare atunci cînd condițiile sociale sînt diferite (deși, pentru moment, nu surprindem foarte clar constituenții acestora), trebuie să tragem concluzia că inteligența nu este numai un dar natural, ci constituie o realitate sociocognitivă complexă a cărei explicație nu poate fi nici pur biologică, nici pur cognitivă și nu poate, în realitate, să se lipsească de abordarea psihosociologică (cf. Doise, 1982).

Traducere de Mariana Deaconescu

# Reprezentările sociale ale grupurilor minoritare

Juan Antonio Pérez, Francisco Dasi

Societățile s-ar putea conceptualiza prin forța regulatoare a normelor și a devianțelor de la aceste norme. Mai mult chiar, am putea considera că nu există societate care să nu producă și comportamente deviante, deci, orice societate ar putea fi analizată în termenii majorității care se supune unei norme date, dar și în termenii minorității care nu urmează această normă sau care, dimpotrivă, se supune unei norme în totală contradicție cu cea a majorității. În acest capitol, dorim să prezentăm câteva idei vehiculate în psihologia socială în legătură cu reprezentările acelor minorități care deviază de la normele majorității.

Încă de la început, dorim să informăm că în capitolul de față nu vom realiza o trecere în revistă a literaturii de specialitate din domeniul reprezentărilor sociale, care este destul de abundentă (ex. Abric, 1994; Guimelli, 1994; Jodelet, 1989; Moscovici, 1976). Lucrarea noastră va insista asupra reprezentărilor sociale ale grupurilor sau categoriilor minoritare – adică asupra *reprezentărilor sociale văzute ca imagini formate prin dinamica proceselor psihosociale*. O imagine psihosocială este acea imagine care reiese dintr-un cadru al *relațiilor sociale ternare (terțiare)* sau dintr-un *context referențial ternar (terțiar)*. Relația sau contextul social ternar semnifică imaginea pe care observatorul și-o face despre un obiect „x”, imagine care este mediată prin relația socială care se menține cu o terță persoană sau prin similitudinea/diferența pe care observatorul o are (sau ar dori să o aibă) cu punctul de vedere sau cu judecata unei a treia persoane. Aceste trei elemente (obiectul, observatorul și referentul) pot fi puse în raport două câte două, ținând cont de o serie de valențe psihologice diverse (pozitivitate-negativitate; agreabil-dezagreabil; apropiere-depărtare; atracție-repulsie etc.). Imaginea psihosocială integrează ansamblul acestor multiple valențe.

## Conceptul de minoritate

Trebuie să spunem încă de la început că nu ne vom ocupa în acest capitol de acele minorități care au statut de elite ale puterii. Minoritățile care fac obiectul nostru de studiu sînt, dimpotrivă, acele colectivități care, într-o societate dată, nu se bucură de putere, prestigiu sau de participare la luarea deciziilor. Deși prima conotație privind majoritatea și minoritatea s-a făcut pe criterii numerice, ulterior, diviziunea socială, în termenii majorității și ai minorității, s-a realizat ținînd cont de o serie de motive cum ar fi vîrsta, culoarea pielii, religia, naționalitatea, sexul, dar au fost utilizate și criterii sociale, lingvistice, politice, culturale, etnice etc. Aceste criterii pot fi combinate, cumulate și este foarte puțin probabil ca o anume colectivitate să aibă o poziție universală sau care să nu fie istoric datată : adică o majoritate într-o anumită societate sau într-o anumită epocă poate deveni minoritate și invers. Este, de asemenea, foarte frecventă situația ca o colectivitate să fie majoritate într-o dimensiune și minoritate în altă dimensiune. Spre exemplu, este cunoscut faptul că negrii din Africa de Sud reprezintă o majoritate numerică, dar, pînă nu demult, ei au constituit o minoritate politică. Deci, vom numi minoritate acele colectivități care, ocupînd o poziție de inferioritate într-o relație socială de putere, nu sînt considerate drept reprezentantele cele mai legitime ale normelor (ex : nu sînt considerate ghiduri comportamentale), fiind, din punct de vedere social, valorizate negativ (ex : nu se bucură de prestigiu), deseori devenind obiectul inferiorizării.

Subliniem că esențialul acestei definiții este că minoritatea nu face referire la o anume caracteristică intrinsecă a naturii grupului, ci, mai curînd, la o poziție de inferioritate în cadrul unei relații de putere între două grupuri la un anumit moment<sup>1</sup>. Această relație nu a fost întotdeauna directă, ea putînd fi definită prin intermediul poziției pe care o ocupă fiecare grup în parte în raport cu o dimensiune normativă, ținînd cont că fiecare poziție a acestui continuum normativ a asociat un grad de aprobare sau de dezirabilitate socială. Prin minoritar se face referire la tot ceea ce deviază de la normele dorite și valorizate de majoritate.

Această devianță creează o tensiune între minoritate și majoritate, ceea ce contribuie parțial la definirea fenomenologiei minoritarului. Unul din aspectele acestei fenomenologii este că individul are o conștiință mai puternică a elementelor minoritare ale identității sale. Spre exemplu, într-un vechi studiu al lui Gordon (1968) asupra conștiinței identității, se arată că avem o conștiință mai puternică a dimensiunilor care ne fac să aparținem unor categorii sociale minoritare. Astfel, negrii evocă apartenența lor etnică mai mult decît albi, evreii – apartenența lor religioasă mai mult decît creștinii, iar femeile evocă mai mult apartenența lor sexuală decît bărbații. Pe de altă parte, așa cum am văzut mai devreme, predomină o evaluare negativă a celui care este minoritar, întrucît în aproape toate societățile se manifestă o dorință de uniformizare a indivizilor, încercîndu-se eliminarea cît mai curînd posibil a celui care este minoritar sau diferit. Fără îndoială, e bine cunoscută această tendință de a converti tot ceea ce este minoritar în ceva ce aparține majorității. Minoritățile despre care vom vorbi în capitolul de față nu au nici o trăsătură care le-ar face atrăgătoare în ochii majorității și, mai mult chiar, membrii majorității nu văd ce funcții pozitive ar putea îndeplini minoritatea într-o societate dată. În ciuda acestui fapt,

1. O consecință a acestui fapt este că o teorie a reprezentărilor sociale a minorităților ar putea fi aplicată la polul dominant al unei alte relații sociale de putere.

uniformitatea pură și majoritatea pură ni se par imposibile ; în mod paradoxal, minoritățile găsesc împrejurări favorabile de a ieși în evidență, de a se manifesta și de a devia de la normele majorității.

## Emergența minorităților

Pînă în prezent, nu există încă o teorie completă asupra emergenței minorităților. A fost descris doar un amestec de factori care pare să contribuie la stimularea apariției unei devianțe de la normele majorității. Unul dintre aceștia se referă la faptul că, atunci cînd controlul social este manifest, adică normele sînt prea restrictive și prea puternic legate de presiunea spre conformism, minoritățile care nu acceptă normele majorității vor propune o serie de norme alternative. Din această perspectivă, ar exista o mulțime de strategii pentru a frîna apariția minorităților : prima, și cea mai logică, constă în *derigidizarea normelor* de către putere sau de către majoritate. Este vorba, spre exemplu, de a vedea care este marja acceptabilă pentru a putea include în norma respectivă și pozițiile deviante, fapt ce va avea ca efect împiedicarea apariției minorităților contra-normative. În mod evident, această strategie micșorează puterea regulatoare a normei majoritare. Apropiat de această strategie este *fenomenul recuperării* alternativei din partea puterii sau a instituțiilor care simbolizează normele dominante. Acest aspect se referă la concesiile deschise pe care le face puterea în scopul de a determina dispariția identității revendicărilor care ar putea facilita apariția sau continuitatea unei anumite minorități. O altă strategie care poate fi folosită de către putere pentru a crește conformismul față de pozițiile normative constă în a incita la revoltă împotriva ei însăși, ceea ce, în mod paradoxal, poate să determine creșterea conformismului față de putere. Acest fenomen a fost bine ilustrat în studiile de reactanță (Brehm, 1966). După cum se știe, reactanța este acea stare psihologică în care trăim sentimentul că libertatea noastră a fost restrînsă (Brehm, 1966). Studiile realizate în acest cadru teoretic au demonstrat că este suficient ca o persoană să recupereze puțin din această libertate aflată în pericolul de a fi pierdută (ex : manifestarea unui comportament de neobediință) pentru a se arăta apoi *mult mai conformistă* față de agentul care îi ameninșase libertatea. Este suficient, de asemenea, să vedem că cineva recuperează în locul nostru libertatea care ne era amenințată (adică, o altă persoană se revoltă în locul nostru contra puterii) pentru a constata apariția unei creșteri a conformismului nostru față de putere (v. Worchel și Brehm, 1970).

Devianța sau neobediința față de putere nu apare în mod automat la minorități ca alternative vizibile. Constituirea unei minorități depinde, în mod esențial, de stilul său de comportament (Moscovici, 1976). Este vorba de un mecanism important la care pot apela minoritățile pentru a interveni în societate. Acesta constituie, de asemenea, unul din principalii factori explicativi ai genezei și schimbărilor reprezentării sociale a grupurilor minoritare.

## Stilurile de comportament ale minorităților

Stilurile de comportament sînt considerate limbajul interacțiunii sociale, ele definind intriga și semantica interacțiunii între grupuri. Aceste stiluri sînt acțiuni ale fiecărui grup (majoritar sau minoritar), necesare pentru a-și păstra sau nu propria sa

identitate, pentru a valoriza sau nu alte identități sau, pur și simplu, pentru a influența sau a fi influențat de alte grupuri. De asemenea, prin intermediul stilului de comportament, un grup minoritar poate forța sau influența reprezentarea pe care un alt grup și-o face despre el. Până în prezent, au fost puțin studiați factorii care determină un anumit grup minoritar să adopte un stil de comportament specific. Ceea ce a fost mai bine studiat, mai ales în situații de laborator (v. Crespi și Mucchi-Faina, 1988), sînt efectele produse de adoptarea unui stil de comportament sau a altuia.

Un prim aspect al stilurilor de comportament este legat de întrebarea dacă grupurile în interacțiune se arată mai mult sau mai puțin active în difuziune și dacă mențin principiile normative constitutive ale propriei identități. Există grupuri care se manifestă foarte activ în apărarea propriilor lor puncte de vedere, în timp ce altele se pot arăta mai pasive și, pur și simplu, dezaprobă punctele de vedere ale altor grupuri, dar fără să-și mai manifeste într-un mod activ propriile lor puncte de vedere. Moscovici (1976) a numit prima categorie de grupuri – *grupuri nomice*, iar a doua categorie – *grupuri anomice* (vezi tabloul sinoptic 1).

GRUPURI NOMICE	GRUPURI ANOMICE
• deviază plus o contra-normă	• deviază fără contra-normă
• sînt reprezentate ca grupuri sociale independente	• sînt reprezentate sub formă de categorii sociale
• reprezentările despre aceste grupuri se bazează pe interacțiunea socială	• reprezentările despre aceste grupuri se bazează pe procesele de etnocentrism
• provoacă o priză de conștiință în ceea ce privește normele	• nu provoacă o priză de conștiință în ceea ce privește normele
• creează un conflict social	• pun probleme de ordin social mai curînd decît să creeze un conflict social ; suscită atitudini de marginalizare și de ignorare

Tabloul sinoptic 1. *Caracteristicile opuse ale grupurilor nomice și ale celor anomice.*

Grupurile *nomice* deviază de la normele altor grupuri și propun contra-norme sau norme alternative. Apărînd o normă alternativă, aceste grupuri apar în cîmpul social drept grupuri sociale independente. Fiecare grup își va elabora o reprezentare despre alte grupuri în funcție de relația pe care o menține cu fiecare dintre acestea – relație de cooperare, de conflict, de complementaritate, de coaliție (cf. Moscovici, 1976). Doise (1976) a demonstrat că reprezentările sociale pe care un grup și le elaborează despre sine și despre alte grupuri îndeplinesc funcții de explicare, anticipare și raționalizare a relațiilor sociale pe care acel grup le menține cu un alt grup. Spre exemplu, valorizarea negativă a unui grup poate fi antecedentul unui comportament de discriminare împotriva lui și invers. Dar minoritățile nomice care se revarsă în cîmpul social provoacă, de asemenea, și o conștientizare a normelor. Astfel, o minoritate nomică poate elabora tot felul de argumente fie pentru a justifica apărarea propriilor sale poziții normative, fie pentru a nu da crezare pozițiilor unei alte minorități, fie,



dimpotrivă, pentru a le adopta (Billig, 1985). S-ar putea spune că relația cu minoritățile nomice lasă locul elaborării unor noi reprezentări atât despre propriul grup, cât și despre minoritate, în general, reprezentări care pot induce o reflecție asupra normelor și contra-normelor.

Pe de altă parte, grupurile *anomice* nu fac decât să devieze de la normele majoritare, fără a propune norme alternative proprii. Astfel, despre aceste grupuri se creează reprezentarea că sînt mai curînd categorii sociale decît grupuri sociale independente. Fiind considerate categorii sociale, reprezentarea acestor grupuri nu este consecința unei relații sociale definite de minoritate, ci este un efect al etnocentrismului majorității, adică al tendinței de a-l vedea pe celălalt doar prin prisma propriilor puncte de vedere. Se vorbește astfel de un colectiv fără alternative explicite, care, în loc să creeze un conflict, pune o problemă socială și, de cele mai multe ori, suscită atitudini de uitare și de marginalizare.

Plecînd de la acțiunea socială, se consideră că există două tipuri de minorități : cele care nu fac decît să devieze de la normele majorității și cele care, pe lîngă faptul că deviază de la norma majorității, propun și o normă alternativă. Aceste două tipuri de minorități fie pot să coexiste la un moment dat într-o societate dată, fie se pot domina unele pe altele. Astfel, apare posibilitatea de a diferenția patru tipuri de societăți (vezi tabloul 1) :

	<b>puține grupuri nomice</b>	<b>multe grupuri nomice</b>
<b>puține grupuri anomice</b>	societate cu o înaltă uniformitate și puțină conflictualitate socială	societate aflată într-o schimbare obiectivă
<b>multe grupuri anomice</b>	societate aflată în stare de anomie, caracterizată prin puțină activitate	societate în dezintegrare și schimbare radicală

Tabloul 1. *Cele patru tipuri de societăți, în funcție de predominanța crescută sau redusă a grupurilor anomice și a celor nomice.*

- a. puține minorități anomice și puține minorități nomice – este cazul unei societăți statice, cu un mare grad de *uniformitate socială* și un grad redus de *conflictualitate socială*. În realitate, acest tip pare a fi societatea cea mai dorită. Aceasta este concluzia care se poate trage ținînd cont de atitudinile negative care deseori se manifestă fie asupra minorităților anomice, fie asupra celor nomice ;
- b. puține minorități anomice și multe minorități nomice : este cazul unei societăți aflate în *schimbare socială*. Această situație ar putea fi răspunsul la nevoile obiective pe care fiecare minoritate încearcă să le rezolve, propunînd alternativele sale contra celor ale statului ;
- c. multe minorități anomice și puține minorități nomice : este cazul unei societăți în stare de anomie, de dezordine, cu multă *marginalizare socială*, puțin activă și fără posibilitatea de a elabora alternative pentru această situație ;
- d. multe minorități anomice și multe minorități nomice, în același timp : este vorba de o societate aflată în pragul *dezintegrării și al schimbării radicale*, caracterizată și prin delegitimizarea majorității.

Probabil că singurul punct interesant al acestei tipologii se referă la tipurile de dialectică ce se pot instaura între majoritate și fiecare dintre aceste minorități

distincte. De asemenea, se poate emite ipoteza că, în timp ce proliferarea minorităților anomice poate, pur și simplu, răspunde la un eșec al proceselor de socializare, este foarte probabil să se ajungă și la un proces de derigidizare a normelor majoritare. Această derigidizare nu are rolul de a instaura integrarea socială dorită, deoarece forța regulatoare a normelor majoritare se delegitimizează. În același timp, o astfel de derigidizare face dificilă apariția unor contra-norme care ar rezolva problemele ce s-ar pune într-o societate la un moment dat. Este, de fapt, ceva contra-intuitiv, pentru că schimbarea nu poate proveni din derigidizarea normelor, ci numai din existența unor contra-norme. Deci, apariția minorităților nomice poate fi, înainte de toate, rezultatul rigorii normelor dominante mai curînd decît al derigidizării acestora. Acest proces poate conduce mai curînd la o stare de anomie decît la schimbare.

Un al doilea element al stilurilor de comportament definit prin raportare la teoria genetică a lui Moscovici (1976) este *consistența* comportamentelor. Consistența este definită ca fiind simpla repetiție, fără contradicție, a unei acțiuni. Această repetiție poate dura un timp mai îndelungat (consistență diacronică) sau poate fi cazul în care, într-o situație dată, un individ repetă mereu același tip de comportament (consistență sincronică)<sup>1</sup>. Importanța consistenței se regăsește în efectele sale asupra reprezentării grupurilor minoritare. S-a arătat, de asemenea, că această consistență în comportament se finalizează prin transferarea obiectivității în comportamentele minorității: în loc să atribuim acțiunea unei minorități cauzelor interne, se poate considera că ceea ce spun aceste minorități este, de fapt, o reflectare obiectivă a realității<sup>2</sup> (Moscovici și Nemeth, 1974). Fundamentale în consistență sînt inferențele care se pot face privind intenționalitatea sursei de continuitate, puterea de convingere a grupului minoritar în ceea ce face și a capacității de a-și susține propriul punct de vedere. Toate acestea fac din consistență un factor fundamental al comunicării sociale. Repetiția consistentă a unui fapt produs, precum și efectul de a-l menține în atenția observatorului, are consecințe în ce privește atitudinea ce se poate dezvolta pe seama acestui fapt (Zajonc, 1968). Trebuie să menționăm că, în cele din urmă, consistența dă o existență și o vizibilitate grupului, care este perceput ca o entitate independentă și care, chiar dacă nu dă șansa unor practici de recuperare (Zajonc, 1968), menține activ conflictul social.

Un alt element care intervine în reprezentarea socială a minorității este *extremismul* – moderat sau radical – cu care un grup își manifestă pozițiile. Acest element, numit *stil de negociere* (Mugny, 1982), nu este un transmitător al conținutului unei poziții, ci este mai curînd un modelator al relației sociale dintre majoritate și minoritate asupra unui anumit conținut dat. O minoritate care face apel la un stil rigid sau radical creează posibilitatea unei reprezentări relaționale unidimensionale mai conflictuale decît dacă ar utiliza un ton mai flexibil sau mai moderat. Unul dintre efectele cele mai interesante ale acestei reprezentări a minorităților este acela că stilul rigid, spre deosebire de stilul flexibil, conduce la atribuirea unor caracteristici psihologice,

1. Consistența este independentă de activitatea nomică sau anomică a minorității. Se pot, de asemenea, găsi minorități nomice care se manifestă prin intermediul alternativelor lor, dar nu se arată la fel de consistent diacronic ca minoritățile anomice, ce se manifestă consistent diacronic în devianța lor pasivă.

2. Chiar dacă un grup anomic adoptă un comportament diacronic sau sincron consistent, el poate lăsa locul unor inferențe care să valideze originea devianței sale și e posibil ca acest fapt să nu fie atribuit factorilor interni, adică unor lucruri intrinseci naturii sale, ci mai curînd contextului în care trăiește. Astfel, referitor la grupurile marginalizate, reprezentarea lor se poate modifica, chiar dacă ele nu fac nimic în acest sens.

sociologice, biologice, etnice comportamentului actorului. Mai mult chiar, o minoritate care arborează un stil rigid atrage atenția observatorului mai mult asupra a ceea ce este și asupra faptului care a determinat-o să spună ceea ce a spus, decât asupra realității care a influențat un anumit comportament din partea ei.

Consistența și stilurile de negociere au fost elementele cel mai mult studiate, care modelează reprezentarea în funcție de ceea ce a spus sau a făcut minoritatea. Pe lângă acestea, mai există și alte atribute, cum ar fi *autonomia*, *încrederea* sau *dezinteresul*, care, de asemenea, pot face parte din reprezentarea socială a minorității, dar trebuie ținut cont de faptul că astfel de elemente depind și de numărul persoanelor care se comportă la fel ca minoritatea respectivă. Aceste atribute sînt mai des alocate minorităților care au un suport social mai redus (un număr mic de persoane se comportă ca această minoritate); de asemenea, se consideră că ele caracterizează minoritățile atunci cînd costul social al menținerii pozițiilor deviate este ridicat (Nemeth și Wachtler, 1974; Eagly, Wood și Chaiken, 1978).

După cum am văzut, stilurile de comportament sînt un ansamblu de elemente, care orientează două tipuri de inferențe: inferențele asupra relației sociale pe care un agent este dispus să o susțină cu un altul (ex: conformism *versus* independență) și inferențe asupra schimbărilor viziunii despre un obiect dat (ex: dezvoltarea unei viziuni reformiste *versus* dezvoltarea unei viziuni inovatoare). Important este că există o omologie între tipul relațiilor sociale și diversele forme de a vedea un obiect, în așa fel încît unui tip de relații sociale să-i corespundă o viziune determinată a obiectului și unei viziuni date a unui obiect definit să-i corespundă un tip dat de relație socială (Pérez, 1994). Spre exemplu, conformismul ar putea corespunde unei viziuni reformiste a obiectului, în timp ce independența ar corespunde unei viziuni inovatoare. Reforma constă în a propune noi argumente sau poziții, fără a modifica nucleul normativ. Inovația constă în a propune un nou nucleu normativ. Această ultimă afirmație este și o luare de poziție mai curînd față de obiect decât față de majoritate. Toate acestea sugerează că inovația nu poate avea loc decât în afara conformității și, la rîndul său, independența socială necesită inventarea unei noi viziuni asupra lucrurilor pentru a persista. Dat fiind că minoritatea are mai puțină putere socială decât majoritatea, este de așteptat ca acest fapt să inducă o relație socială de independență față de minoritate și de conformism față de majoritate. Acesta este unul din motivele pentru care perspectiva socio-constructivistă susține că inovația este provocată de minoritățile care deviază de la normele majoritare.

## Prejudecățile față de minorități

În mod evident, reprezentarea asupra minorităților nu se elaborează doar pe baza a ceea ce sînt și a modului lor de comportare. Există, de asemenea, și un ansamblu de prejudecăți cognitive, afective și comportamentale asupra minorităților. Prejudecata este un mod de a defini un grup prin atribute transsituaționale, interne grupului și care nu se manifestă prin interacțiuni *ad-hoc*, dar pot precede cele mai multe dintre ele și, prin urmare, pre-definesc interacțiunea care se va menține cu grupul respectiv. Aceste atribute sînt considerate lucruri intrinseci unui grup, iar uneori ele reprezintă chiar esența aceluși grup. Putem vorbi, și în acest caz, de prejudecăți majoritare/minoritare, adică de o imagine independentă a comportamentului specific pe care o va adopta majoritatea sau minoritatea. Astfel de prejudecăți au fost ilustrate în diverse

studii. Vom cita două exemple. Într-unul din aceste studii, s-a cerut unui număr de 436 de studenți ai Universității din Valencia să indice care este gradul lor de identificare cu treizeci de grupuri majoritare sau minoritare ale contextului social spaniol. Participanții trebuiau să-și exprime gradul lor de identificare pe o scară în 21 de puncte, în care 1 semnifică „nu mă identific” și 21 – „mă identific”. În tabloul 2 sînt prezentate aceste rezultate.

	total	bărbați	femei	p <
studenți	19,31	18,93	19,57	.04
tineri	19,09	18,92	19,22	
ecologiști	16,38	16,07	16,59	
pacifiști	15,68	15,13	16,07	
antirasiști	15,57	15,24	15,80	
europeni	15,08	14,44	15,53	
spanioli	14,88	13,12	16,13	.001
femei	14,13	8,09	18,43	.001
catolici	13,09	12,40	13,57	
valencieni	12,57	11,63	13,24	.03
adulți	12,57	12,41	12,68	
catalani	12,46	13,56	11,69	.03
bărbați	12,04	18,21	7,64	.001
castilieni	11,86	10,08	13,13	.001
muncitori	11,79	13,09	10,87	.001
majoritatea	11,29	10,90	11,56	
feministe	9,28	7,07	10,84	.001
șomeri	9,11	9,29	8,98	
minorități	8,91	8,69	9,06	
fumători	8,87	7,96	9,52	
negri	8,04	7,89	8,15	
bătrîni	7,43	7,79	7,17	
basci	6,79	7,21	6,48	
țigani	5,69	5,44	5,87	
protestanți	5,14	4,87	5,33	
guvernare	4,94	5,23	4,72	
homosexuali	4,47	3,91	4,87	

Tabloul 2. Gradul de identificare (1 – „nu mă identific”, 21 – „mă identific”) total și pe sexe (182 de bărbați, 254 de femei) în funcție de diferite grupuri sociale. Valoarea  $p <$  indică probabilitatea conform căreia maniera de alegere a bărbaților nu diferă de cea a femeilor; este notat doar  $p < .05$ .

O primă observație este aceea că subiecții investigați s-au identificat mai mult cu „majoritatea” ( $m = 11,29$ ) decît cu „minoritatea” ( $m = 8,91$ ;  $p < 0,01$ ). În ciuda faptului că cei anchetați s-au identificat cu majoritatea, aceasta nu înseamnă că ei au primit conotații negative, cum ar fi conformism, lipsă de originalitate, supunere etc., ci această situație demonstrează că minoritățile dețin destul de multe atribute puțin

atrăgătoare pentru ca tinerii chestionați să dorească să se identifice cu ele. Trebuie, de asemenea, să notăm că majoritatea și minoritatea au constituit în cazul de față termeni abstracți, fără ca aceasta să împiedice apariția unei nete preferințe pentru majoritate. Este vorba de o primă ilustrare a prejudecăților negative care se revarsă asupra minorităților, în raport cu majoritatea.

O a doua observație este că identificarea pare să corespundă mai curînd valorii grupului sau a categoriei sociale decît gradului de stabilitate a apartenenței subiectului la grupul respectiv. Spre exemplu, un tînăr sau un student sînt identități tranzitorii și, cu toate acestea, studenții s-au identificat mai mult cu ele decît cu alte tipuri de identități cum ar fi, de exemplu, european sau valencian (toți subiecții din eșantion erau de origine valenciană), care sînt în mod obiectiv identități mai stabile, dar, fără îndoială, au o mai mică relevanță sau valoare pentru ei. Această valoare asociată cu diverse grupuri îi determină pe subiecți să se identifice mai mult sau mai puțin cu ele.

În ce privește identificarea cu minoritățile prezentate în studiul citat, se poate vorbi de trei subgrupe de minorități. Cu o medie superioară de peste 15 puncte (pe o scară de 21 de puncte) s-au situat ecologiștii, pacifiștii și antirasistiștii, care sînt reprezentanții unor revendicări ale valorilor post-materialiste (cf. Inglehart, 1991) și acestea au fost denumite *minorități ideale*. Sub 11 puncte, ceea ce reprezintă mijlocul scării, s-au situat *minoritățile-problemă*, cum ar fi feministele, șomerii, fumătorii, bătrînii, negrii, care simbolizează absența fie a unei egalități sociale, fie a unei egalități de muncă sau de calitate a vieții. Uneori, aceste minorități ne lasă impresia că problemele lor sînt în curs de rezolvare, dar noi ne-am obișnuit deja să acceptăm că astfel de minorități au încă probleme. La nivelul cel mai de jos al scării au rămas o serie de grupuri care ar putea fi numite *minorități exogene*: țiganii, protestanții<sup>1</sup> și homosexualii. Este foarte probabil ca interacțiunea cu acest ultim grup de minorități să nu se facă decît pe baza predispoziției, foarte ridicate, de a evita identificarea cu acestea. În concluzie, cu excepția femeilor, care s-au identificat mai mult decît bărbații cu feministele, se poate nota înaltul consens între sexe privind identificarea cu acea listă de minorități<sup>2</sup>.

În alte studii (Mugny, Gachoud, Doms și Pérez, 1988), s-a comparat imaginea majorității și cea a minorității cărora li s-a atribuit aceeași judecată normativă (ex : să manifeste o preferință estetică). Inducția a fost abstractă : unui grup de subiecți i s-a spus că majoritatea indivizilor chestionați anterior (82%) au preferat o anumită figură geometrică, iar altui grup că o minoritate (18%) a preferat aceeași figură. Și, în ciuda faptului că judecata estetică a majorității și a minorității era identică, s-au observat două aspecte diferențiale ale reprezentărilor date de majoritate și minoritate. Într-un caz, raționamentul a fost considerat *judecată de valoare*, în celălalt caz, *judecată de sinceritate*. În mod global, o minoritate e văzută ca fiind mai puțin bună, mai puțin agreabilă și mai puțin atrăgătoare decît majoritatea. În ce privește sinceritatea atribuită minorităților, aceasta este o prejudecată, întrucît răspunsurile lor au o mai mică credibilitate și validitate (trebuie să amintim că, în studiul prezentat, majoritatea și minoritatea au dat același răspuns, deci este o egalitate de conținut în afirmațiile lor). Putem extrage, deci, două caracteristici fundamentale ale minoritarului : valorizare

1. În Spania, protestanții reprezintă doar 1% din populație.

2. Cînd este vorba de identitatea națională, acești subiecți par să-și organizeze răspunsurile în funcție de principiul integrării mondiale : ei preferă Europa Spaniei și pe aceasta propriei lor regiuni (există în Spania 17 comunități regionale care se bucură de autonomie parlamentară). Aceasta nu împiedică restul populației regionale spaniole să se identifice mai mult cu aria geografică și lingvistică de care aparțin.

negativă și credibilitate scăzută. Aceasta poate justifica și faptul că se adoptă o mai mare distanță socială față de minoritate decât față de majoritate și, în plus, există o mai intensă activitate critică (de negare; fr. *déni*) privind afirmațiile făcute de o minoritate decât față de afirmațiile unei majorități<sup>1</sup>.

## Automatisme cognitive față de minorități

Nu există doar această unică predispoziție – afectivă – prin care este depreciat minoritarul. Dimpotrivă, s-a descoperit că anumite funcții cognitive automatizate joacă un rol important în formarea reprezentării minoritarului. Un exemplu ar fi bine cunoscuta corelație iluzorie. Aceasta se referă la tendința de a percepe o corelație între două lucruri, corelație care în realitate nu există (Hamilton, Gifford, 1976); de exemplu, o corelație între un simptom și o boală. În psihologia socială, acest fenomen a atras atenția, deoarece el pare să se producă mai ales atunci când se face o asociere între o minoritate și un comportament rar sau, oricum, puțin frecvent. Spre exemplu, un străin care fură, un țigan care agresează pe cineva, un străin care câștigă la loterie. Distorsiunea se produce deoarece s-a stabilit o asociere între categoria socială minoritară și comportamentul rar, care i-a fost atribuit minorității respective într-o anumită situație (vezi figura 1).

	au câștigat la loto	nu au câștigat la loto
<b>200 autohtoni</b>	20	180
<b>20 străini</b>	2	18

Figura 1. Exemplu de corelație iluzorie.

În acest exemplu, corelația între faptul de a fi autohton sau străin și câștigul la loterie este nulă. Corelația iluzorie apare atunci când distribuția evenimentelor ne conduce la concluzia că străinii au mai multe șanse de a câștiga decât autohtonii.

Această distorsiune socio-cognitivă arată că faptele rare au o pondere mai ridicată în reprezentarea unui grup minoritar decât ceea ce le corespunde în mod obiectiv. De exemplu, dacă îmbolnăvirile de SIDA, actele de delincvență, consumul de droguri sînt asociate indivizilor aparținînd unor grupuri minoritare, ni le amintim mai bine și le acordăm mai multă atenție decât atunci când aceste fapte sînt asociate majorității. Sfirșim prin a percepe o mai mare asociație între identitatea socială a grupului minoritar în discuție și aceste tipuri de comportament, care, în cele din urmă, sînt destul de rare. Printre explicațiile unui astfel de fenomen, se va ține cont de o serie de factori cognitivi cum ar fi, de exemplu, faptul că informația rară atrage mai mult atenția observatorului. Apoi, este vorba și de o anumită manieră de a introduce ordinea în derularea unor evenimente care se desfășoară la întîmplare. Căci, dacă o serie de evenimente sînt atribuite mai mult unor anumite grupuri decât altora, atunci este clar că rolul hazardului se reduce substanțial. Aceste explicații cognitive sînt în

1. Cu toate că nu este o problemă abordată în acest capitol, trebuie să precizăm că teoria influenței minoritare are drept scop să explice cum poate o minoritate, în ciuda acestor atitudini negative față de ea, să producă un tip de influență proprie care nu poate fi produs de majoritate (Moscovici, 1976; Moscovici și Personnaz, 1980; Mugny, 1982; Mugny și Pérez, 1986; Moscovici, Mugny, 1987; Pérez, Mugny, 1993; Nemeth, 1986).

concordanță cu o explicație în termeni motivaționali, conform căreia asemenea automatisme par a avea ca finalitate conservarea unei imagini pozitive a propriului grup majoritar (Maass și Shaller, 1991 ; Mullen și Johnson, 1990).

## Conflictul de identificare cu minoritățile

Deoarece, așa cum s-a văzut pînă acum, minoritarul era apreciat în mod disproporționat față de majoritar și evaluat deseori negativ, este logică atitudinea de a menține o distanță socială față de acesta. Într-o serie de studii, s-a putut vedea că un asemenea raționament are o importanță deosebită, întrucît, prin intermediul proceselor de categorizare socială, o persoană se poate percepe ca fiind apropiată sau chiar similară cu o anumită minoritate. În astfel de cazuri, vorbim de existența unui conflict de identificare cu minoritățile (Mugny și Pérez, 1986), mai ales atunci cînd persoana se vede apropiată de o minoritate cu o conotație negativă. În asemenea situații, deseori, ea adoptă strategii de diferențiere pentru a nu se vedea identificată cu o anumită minoritate. Se poate citi, în acest sens, unul dintre articolele în care s-au studiat atitudinile față de avort (Pérez, Mugny, 1986).

Un alt fenomen, la fel de cunoscut astăzi, este acela că puterea de influență a unei surse crește prin faptul că aparține aceleiași grup sau categorii sociale ca ținta influenței (Wilder, 1990 ; Turner, 1991). Or, acest efect pare să se confirme cu condiția ca *in-group* -ul să nu obțină atribute negativ conotate, căci, într-un astfel de caz, o sursă categorizată ca *out-group* poate obține mai multă influență (Mugny și Pérez, 1986). Într-unul din studiile noastre, un eșantion de femei și-a manifestat într-o mai mare măsură acordul cu un mesaj care vorbea de libertatea totală față de posibilitatea de a avorta și de gratuitatea avortului, atunci cînd au fost informate că sursa era un grup de bărbați (minoritate *out-group*, în termenii categoriei sexuale de apartenență a subiecților și a sursei) față de cazul cînd informațiile respectivului mesaj au fost atribuite unui grup de femei (minoritate *in-group*). Ambele tipuri de minorități aveau o valorizare puțin pozitivă. Dar, în acest caz, minoritatea feminină, prin categorizarea sa socială, a fost văzută mai feministă decît minoritatea bărbaților. Datorită apartenenței categoriale a subiecților (femei), aceștia au resimțit mai puternic posibilitatea ca atributele negative ale minorității femeilor să fie extinse la toate femeile, deci și asupra lor. În fața acestui conflict de identificare, participantele au refuzat mai mult minoritatea *in-group* decît minoritatea *out-group*, chiar dacă ambele minorități au susținut același mesaj. Conflictul de identificare se referă, deci, mai curînd la discriminarea minorităților apropiate de identitatea noastră, deoarece, în mod just, această apropiere ne lasă posibilitatea de a vedea mult mai exact că ne identificăm cu o minoritate conotată negativ. Acest comportament psihosocial a fost observat și în alte lucrări, cum ar fi spre exemplu, studiul reacțiilor față de minoritățile care luptă contra xenofobiei (Mugny, Kaiser, Papastamou, 1983).

## Minorități și contexte normative

Pe lîngă stilurile de comportament și prejudecățile față de minorități, reprezentările sociale sînt, de asemenea, determinate și de contextele normative și intergrupale în care emerg minoritățile.

Referitor la contextele normative, se consideră că există o dublă socioepistemologie cu care se poate explica existența majorităților și minorităților într-o anumită societate : uniformitatea socială și diversitatea socială (vezi tabloul sinoptic 2). Plecînd de la termenul de *uniformitate socială*, normele sînt văzute ca fiind ceva absolut, cărora nu li se poate percepe originea socială sau relativitatea istorică. Interiorizarea și respectarea acestor norme de către majoritate este efectul unei socializări reușite. S-a stabilit astfel un ansamblu de mecanisme de control social (consolidare pozitivă și negativă, respect și supunere față de autoritate, decizia majorității etc.) cu scopul de a evita devianța de la aceste norme. Conformismul față de norme este singurul principiu funcțional pentru societate. Se ajunge astfel la un fel de spirală socioepistemologică : majoritatea se conformează normelor, deoarece sînt considerate corecte, dar ele sînt corecte pentru că majoritatea se conformează lor.

UNIFORMITATE SOCIALĂ	DIVERSITATE SOCIALĂ
• Norme considerate ca fiind ceva absolut	• Normele apar în urma negocierii și a înțelegerii dintre actorii aflați în conflict
• Mecanism de control social	• Mecanism de conflict
• Principiul funcțional este conformismul	• Principiul funcțional este schimbarea
• Corect este ceea ce spune majoritatea	• Corect este ceea ce poate fi mai bine adaptat circumstanțelor
• Cauza devianței este interioară celui care deviază	• Cauza devianței este pusă pe seama situației și absolutismului normelor
• Cel care deviază este ceva rău pentru societate	• Cel care deviază poate deveni o posibilă sursă de inspirație și de inovație
• Este valorizată omogenitatea socială	• Este valorizată eterogenitatea socială

Tabloul sinoptic 2. *Contextele normative – uniformitate versus diversitate socială*

În ce privește *diversitatea socială*, se observă că normele sînt considerate drept ceva relativ, cărora li se poate afla originea socială și relativitatea istorică. Existența unei norme nu înseamnă altceva decît eșecul unei contra-norme. Originea acestor norme se formează în urma negocierii și a compromisului dintre actorii aflați în conflict. În astfel de societăți nu pot exista norme fără contra-norme. Din cauza acestei tensiuni constante, este de așteptat ca schimbarea și adaptarea normelor să fie în funcție de circumstanțe. Important nu este cum să menții o normă, ci cum să o modifici, astfel încît ea să faciliteze relațiile sociale. O normă nu este adecvată dacă un grup, fie el și minoritar, nu o acceptă și nu deviază față de ea. Deci, se poate concluziona că, din perspectiva diversității sociale, originea normelor se găsește în relațiile sociale.

Aceste concepții generale orientează reprezentările sociale și ale devianței sociale și grupurilor care nu se comportă ca majoritatea. În perspectiva uniformității, se caută maniera de integrare față de norma dominantă a individului sau grupului care deviază. Devianța nu este analizată ca un fenomen în sine, ca un posibil caz pozitiv al normei.



Dimpotrivă, ea este văzută ca o simplă negare a normei și ca o problemă care împiedică buna funcționare a societății. Dat fiind faptul că aceste norme sînt considerate absolute, cauza devianței se plasează în caracteristicile proprii individului care deviază. Din cealaltă perspectivă (diversitatea socială), devianța nu poate fi văzută ca fiind ceva rău pentru societate, ci, mai curînd, este considerată un posibil factor de inovație a normelor : contestarea unei norme poate influența schimbarea și crearea unor norme noi. Cei care deviază de la norme nu sînt tratați ca simpli handicapați sau ca persoane care au nevoie de programe de resocializare. Devianța este văzută ca o posibilă sursă de inspirație și renovare pentru societate.

Valorizarea făcută de o societate în legătură cu omogenitatea sau eterogenitatea sa va influența reprezentarea și valorizarea făcută de fiecare grup în funcție de propria sa identitate, dar și în funcție de identitatea altora. Aceasta este o dimensiune pertinentă pentru analiza interacțiunii și a rezolvării conflictului dintre majoritatea și minoritatea aflate în interacțiune. Pe această direcție și urmînd oarecum modelul lui Berry (1994), se pot depista patru forme simplificate ale evoluției socioculturale (vezi figura 2) :

- a. *Asimilarea* este cazul în care un grup, în general minoritar, se comportă într-un mod prin care dovedește că a abandonat valorizarea propriei sale identități culturale în favoarea identității grupului majoritar sau dominant, aceasta devenind pentru grupul minoritar respectiv singurul model cultural.
- b. *Integrarea* se produce atunci cînd o minoritate încearcă să-și mențină propria identitate culturală și în același timp dorește și face eforturi pentru a se integra în majoritate sau în grupul dominant.
- c. *Discriminarea* corespunde cazului în care minoritatea își menține propria sa identitate culturală, dar se află într-o relație de conflict cu majoritatea.
- d. În cele din urmă, *anomia* sau marginalizarea apare atunci cînd minoritatea își abandonează propria identitate, dar nici nu se poate integra normelor grupului majoritar sau dominant.

După cum se vede, vom avea o formă sau alta de raport între grupuri, în funcție de stilul de comportament al părților aflate în interacțiune, precum și în funcție de valorizarea care se dă pluralismului în contextul social.

	Context scăzut al toleranței față de diversitate	Context înalt al toleranței față de diversitate
minoritate care militează activ pentru menținerea propriei identități	<b>discriminare</b>	<b>integrare</b>
minoritate pasivă față de menținerea propriei identități	<b>asimilare</b>	<b>anomie</b>

Figura 2. *Forme de evoluție socioculturală în funcție de gradul de toleranță al diversității și de gradul de activitate al minorităților pentru a-și păstra propria lor identitate.*

## Minorități și contexte intergrupuri

Existența minorităților nu provoacă doar o poziție față de sistemul normativ. Minoritățile pluralizează, de asemenea, contextul intergrupual, în care se și văd, de altfel, afectate reprezentările sociale. Chiar dacă pînă în prezent s-a simplificat contextul social, vorbindu-se doar de o majoritate și o minoritate, este evident că astăzi se pot realiza analize intergrupale foarte complexe, în funcție de numărul majorităților și al minorităților vizibile într-o societate dată, dar și în funcție de numărul criteriilor categorizării sociale. Reprezentările și tratamentul pe care-l primesc grupurile minoritare pot fi, de asemenea, examinate în funcție de contextul intergrupual în care trăiesc ele. Se pot diferenția trei tipuri de contexte intergrupale (vezi figura 3) :

1. Societăți care au o majoritate absolută, în care există o omogenitate totală și, în general, un singur mod de a vedea și de a gândi lucrurile (tipul A din figura 3).
2. Societăți constituite numai din minorități, în care fiecare grup este văzut ca independent și ca partener de cohabitație (tipul D din figura 3).
3. Societăți cu majorități și minorități : în astfel de societăți există mai multe moduri de a vedea lucrurile, dar maniera majorității este preferată. În acest ultim tip se pot face diferențieri : există un context în care avem o minoritate și o majoritate (tipul B din figura 3) și un context în care avem o majoritate și mai multe minorități (tipul C din figura 3).

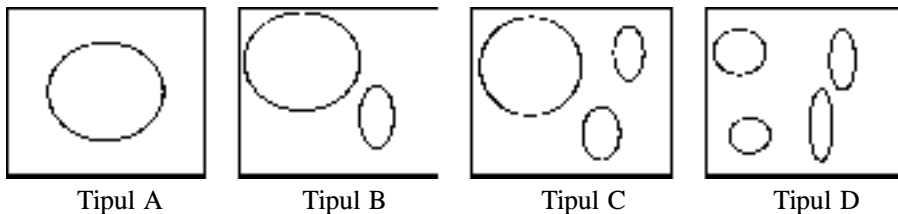


Figura 3. Contexte intergrupale

Plecînd de la aceste contexte, se pot stabili o serie de ipoteze asupra interacțiunii, conflictului între grupuri și schimbării sociale.

Existența mai multor grupuri minoritare obligă majoritatea să acorde o atenție diferențiată diverselor tipuri de minorități, pentru a ști ce fel de relații să stabilească cu fiecare în parte. Aceasta înseamnă că imaginea grupului minoritar se va elabora nu numai prin comparație cu majoritatea, dar și prin comparație cu celelalte minorități. Definiția *out-group*-urilor minoritare în contextul interminoritar se poate elabora prin comparație directă cu majoritatea și/sau prin comparație cu alte minorități. Există o diferență în a vedea grupul diferit numai față de majoritate sau atît față de majoritate, cît și față de celelalte minorități. Dintre aceste două tipuri de comparație, mai elaborată este cea care lasă posibilitatea de a se face o diferențiere sub două dimensiuni sau două tipuri de *out-group*-uri : pe de o parte, e vorba de o dimensiune care diferențiază majoritatea de alte minorități, pe de altă parte, a doua dimensiune diferențiază minoritatea atît față de majoritate, cît și față de alte minorități. Putem deosebi, astfel, două tipuri de *out-group*-uri : cele apropiate sau care se compară doar cu majoritatea

și cele mai îndepărtate, care sînt mai deosebite, deoarece ele sînt văzute ca fiind diferite atît față de majoritate, cît și față de alte minorități, mai apropiate de majoritate. Se observă, deci, cum contextul intergrupal poate fi sursa unor reprezentări diferențiate ale minorităților, precum și sursa unor diverse atitudini față de aceste minorități.

## Ambivalența față de minoritar

Atitudinile pe care le au grupurile unele față de altele nu sînt înăscute, dar asta nu înseamnă că orice tip de atitudine se poate învăța. Atitudinile, aceste sentimente întărite, sînt prescripții normative asupra obiectului în omologie cu cadrele socio-epistemic culturale prestabilite. Majoritatea acestor cadre continuă să fie etnocentrismul și absolutismul normelor, cei doi opozanți sociocognitivi principali ai atitudinilor de toleranță în grup.

Etnocentrismul este tendința cognitivă și emoțională de a nu percepe diferența sau de a nu o valorifica în ea însăși; observatorul etnocentric refuză orice alt criteriu diferit de criteriile pe care le folosește el. Vorbim despre absolutismul normelor atunci cînd acestea sînt reificate și au un caracter universal și transsituațional: considerăm normele ca ceva obiectiv și invariabil și credem că întreaga lume trebuie să se supună acestor norme. Plecînd de la aceste definiții, tot ce deviază de la normă va fi considerat deviant natural și, în consecință, discriminarea sa va fi văzută tot ca o reacție naturală.

Aceste două cadre socio-epistemic, etnocentrismul și absolutismul normelor, nu mai sînt astăzi de actualitate. Datorită relativismului cultural care a pătruns în ultima vreme în științele sociale și umaniste, afirmația că anumite culturi ar putea fi superioare altora e considerată eronată. De asemenea, s-a evidențiat necesitatea de a înțelege normele ca fiind relative, rezultat al negocierilor și al compromisului între actorii sociali. În domeniul politic, aprobarea de către O.N.U. a Cartei Drepturilor Omului în 1955 a însemnat, la nivel mondial, un pas înainte în lupta pentru respectarea minorităților.

Păcat că astfel de principii nu sînt vehiculate la nivel „înalt”. Spre exemplu, chiar dacă în Cartă se stipulează o schimbare politică importantă în ce privește modul de comportare față de minorități, ea nu insistă și asupra necesității schimbării reprezentărilor pe care fiecare societate dominantă o are față de minorități. În termeni psihosociali, se poate spune că această Cartă promovează un comportament de toleranță universală, fără ca acesta să fie însoțit și de o modificare a stereotipului față de fiecare minoritate în parte. Astfel, apar reprezentările ambivalente față de grupurile minoritare. Pe de o parte, majoritatea se comportă cu toleranță sau, mai bine zis, se vede obligată să se comporte așa, deoarece discriminarea minorităților este astăzi denunțată și cenzurată de majoritatea societăților; pe de altă parte, apare și impresia (mai mult sau mai puțin conștientă) că grupurile minoritare, care populează societatea, creează de fapt probleme în societate, pentru că ele nu reflectă decît imperfecțiunile sociale, nu fac decît să frîneze progresul unei societăți, generînd pesimism, insecuritate, instabilitate etc. Este vorba, în ultimă instanță, doar de o toleranță labilă – lipsește foarte puțin ca societatea să devină intolerantă (cf. Pérez, Mugny, Fierres, Llavata, 1993). Chiar dacă societatea nu vedește o preocupare reală pentru rezolvarea problemelor minorităților, trebuie să sperăm că, în timp, această atitudine se va schimba.

Din punct de vedere empiric, acest nou mod de tratare a minorităților are indicatori deja definiți (cf. Pérez și Dasi, 1995): absența unei corelații între imaginea și atitudinea față de minorități; atitudini manifeste de toleranță, dar și judecăți negative latente; inversiunea cauzelor non-integrării minorităților, direcționând responsabilitatea doar spre ele, deoarece, la nivel manifest, majoritatea nu le mai discriminează și, prin urmare, dacă minoritățile nu se integrează este vina lor și nu a tendinței altora de a le discrimina etc. Rămâne, astfel, implicită, credința într-o aptitudine de a se integra, așa cum anumite culturi au fost capabile să o facă.

Iată două exemple care vin să ilustreze cele spuse mai sus. Primul l-am luat dintr-o anchetă reprezentativă a populației din Statele Unite care a fost realizată în 1989 de către National Opinion Research Center. S-a cerut subiecților albi să indice dacă le convine sau nu să-și lase copiii să frecventeze o școală unde jumătate din elevi sînt negri. În procent de 80%, subiecții chestionați au răspuns că nu văd nici un inconvenient în acest lucru. O altă serie de întrebări a confirmat că marea majoritate a celor anchetați nu mai susțin opinii rasiste și nici segregacioniste. Totuși, labilitatea acestor afirmații a fost verificată ceva mai târziu, cînd aceluiași subiecți li s-a pus aceeași întrebare, de data aceasta doar puțin modificată: în loc să li se spună că jumătate din elevii de la acea școală erau negri, li s-a spus că mai mult de jumătate din copiii care învață acolo sînt negri. Numai 53% din cei chestionați nu au manifestat nici o obiecție, păstrîndu-și răspunsul inițial. Și alte studii realizate periodic de acest centru au indicat același tip de rezultate. Trebuie reținut un fapt: conținutul opiniei a fost același atît într-o întrebare, cît și în cealaltă, subiecții fiind rugați să răspundă la versiunea: „vă opuneți sau nu segregării școlare? Singurul aspect schimbat a fost contextul intergrupal și, în consecință, relația de putere între albi și negri: școală în care jumătate din elevi sînt albi/negri *versus* școală cu majoritate elevi negri/minoritate elevi albi. Se poate spune că în Statele Unite, ca de altfel în multe alte țări ale lumii, opinia non-rasistă are o mai mare trecere în viața cotidiană decît una mai puțin non-rasistă față de diverse grupuri minoritare (pentru o analiză a rasismului manifest și latent, v. Pérez *et al.*, 1993).

Un alt exemplu al dedublării stereotipului și atitudinilor față de minoritate poate fi extras dintr-un studiu al nostru (Pérez *et al.*, 1993). Unui număr de 271 de studenți universitari li s-au măsurat judecățile de valoare stereotipe, pe care ei le aplică propriului grup, numit „gadje” (persoane care nu sînt țigani), și pe care le aplică țiganilor. Pentru aceasta li s-a prezentat o listă cu 20 de trăsături dispuse aparent la întîmplare, în care s-a ținut cont de următoarea distribuție: 5 pozitive și tipice gadje-ilor; 5 negative și tipice gadje-ilor; 5 pozitive și tipice țiganilor și 5 negative și tipice țiganilor. Li s-a cerut studenților să indice care cred ei că sînt toate trăsăturile pozitive și apoi care sînt toate trăsăturile negative care aparțin gadje-ilor și care aparțin țiganilor. Spre exemplu, în una din aceste patru condiții s-a spus: „indicați toate trăsăturile care vi se par pozitive și care aparțin doar țiganilor, nu și gadje-ilor (adică celor care nu sînt țigani)”.

Rezultatele (vezi figura 4) indică faptul că subiecții au atribuit mai multe trăsături gadje-ilor decît țiganilor ( $p < 0,02$ ) și au evitat să atribuie trăsături negative țiganilor, efect asemănător cu ceea ce numim *discriminare inversă*. În acest studiu s-au mai măsurat atitudinile manifeste și cele latente față de țigani. Spre exemplu, un item care viza atitudinea manifestă era prezentat sub forma: „sînt necesare mai multe intervenții politice și sociale pentru a ameliora viața țiganilor”. Un item latent a fost prezentat în forma: „țigani sînt mai puțin preocupați de viața politică în comparație cu gadje-ii”. Itemii latenți lasă impresia că nu sînt decît simple descrieri ale unor

fapte și nu valorizări ale țiganilor. Rezultatul care merită a fi reținut, privind studiul de față, constă în faptul că atitudinea manifestă față de țigani nu are o corelație semnificativă ( $r = 0,06$ ) cu judecățile de valoare stereotipizate (nici pozitive, nici negative) aplicate țiganilor. E ca și cum imaginea și atitudinea față de această minoritate este disociată. Totuși, este curios că atitudinea manifestă față de această minoritate pare ancorată în imaginea pozitivă a propriului grup : cu cât se valorizează pozitiv mai mult gadje-ii, adică in-group-ul, cu atât atitudinile față de țigani vor fi mai defavorabile. Această imagine pozitivă a in-group-ului organizează, în același fel și atitudinile latente față de țigani. Totuși, s-a descoperit că aceste atitudini latente au o legătură cu stereotipul negativ despre țigani (cu cât acesta e mai negativ, cu atât atitudinile latente sînt mai puțin favorabile). Relația aceasta ar fi trebuit să o găsim și la nivel manifest, dacă Zeiteist<sup>1</sup>-ul n-ar fi cenzurat manifestarea rasismului.

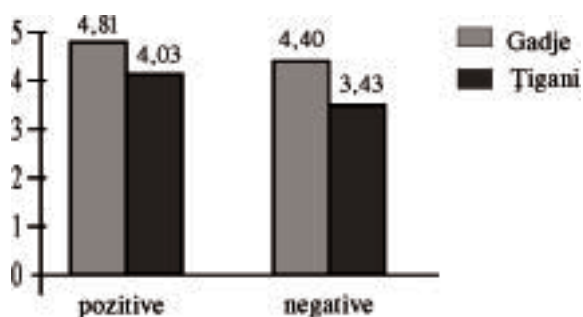


Figura 4. Numărul de caracteristici pozitive sau negative asociate gadje-ilor sau țiganilor

Am putea cita exemple și despre alte minorități la care s-a observat acest tip de dedublare, cum ar fi spre exemplu convingerea că femeile ocupă posturi de responsabilitate în societatea contemporană, când, de fapt, în Spania, ele ocupă doar 9% din astfel de posturi. Cu toate că este destul de acceptată ideea că presiunea în favoarea minorităților a determinat scăderea discriminării manifeste, indirect ea a creat cadrul propice elaborării unor noi forme de discriminare. În general, se poate spune că grupurile minoritare se află într-o conjunctură oarecum ciudată : pe de o parte, se valorizează toleranța față de aceste grupuri, dar, în același timp, ele sînt și obiectul practicilor de intoleranță. Anularea etnocentrismului și a absolutismului normelor este pe punctul de a fi realizată doar superficial în cazul majorității, căci nu s-a reușit schimbarea formelor subtile de discriminare, care au loc în interacțiunile sociale. Rămîne, încă, necesar să se producă o transformare a relațiilor sociale pentru ca acestea să se formeze în alte cadre socio-epistemice, diferite de etnocentrismul și absolutismul normelor. Noile forme de relații sociale par să se elaboreze în funcție de reprezentările sociale ale minorităților.

1. Zeiteist (germ.) = spiritul timpului (n.tr.).

## Efectele pozitive ale minorităților

Chiar dacă preferința pentru uniformitate și pluralitate ar fi caracteristică unui anumit sistem social, se pare, totuși, că viziunea uniformității predomină cam peste tot și mai ales în cadrul practicilor sociale. În acest sens, grupurile sociale inițiază acțiuni care să le mărească puterea, constituindu-și un cadru referențial normativ prin excelență; astfel, aceste grupuri valorizează și susțin asimilarea socioculturală a celui alt pentru a deveni majoritare. Tendința de a dori să devină majoritar e general valabilă pentru grupurile minoritare. Totuși, cel mai important aspect atît pentru grupul minoritar, cît și pentru societate este cel al existenței minorităților, al necesității de a trăi într-o societate multi-culturală și inter-culturală.

În studiile asupra luării deciziei în grup putem găsi exemple concludente cu privire la felul în care existența unor subgrupuri în cadrul unui colectiv contribuie la ameliorarea funcționării sale. În acest gen de cercetări (v. Nemeth, 1980), se arată că grupurile foarte orientate spre uniformitate, care iau decizii pripite, care nu iau în considerare opinii diverse, care se supun părerii unui lider sau a unui singur expert, care manifestă coeziune ridicată sau similitudine în interiorul lor, care cenzurează dizidența, care se autoreprezintă ca fiind superioare din punct de vedere moral, care mențin o reprezentare stereotipă față de alte grupuri, ei bine, acestea sînt grupuri care adoptă decizii mai puțin corecte (v. Janis, 1972). Astfel de studii confirmă că prezența punctelor de vedere minoritare pot întîrzia luarea unei decizii, obligînd la examinarea mai atentă a informațiilor și contribuind la ameliorarea calității proceselor deliberative și la calitatea deciziei.

Minoritățile produc aceste efecte pozitive dacă le raportăm la cadrul socio-epistemic. Ele distrug uniformitatea normelor și, pentru a restabili o altă tendință dominantă, este necesar ca ele să reflecteze la noile proprietăți ale normelor. În aceste condiții, societatea se vede nevoită să țină cont și de punctul de vedere al minorităților, chiar dacă nu se urmărește decît reformularea normelor majoritare, care, în cele din urmă, vor infirma punctul de vedere al minorității. Efectul pozitiv este acela că minoritatea, cu devianța sa, a reușit să modifice o reprezentare a lucrurilor, care în loc să fie văzute în termenii unicității, vor fi văzute prin termenii pluralității. Această ultimă reprezentare pare a fi indispensabilă pentru producerea inovației, fapt probat de numeroase direcții de cercetare.

În studiile sale, Charlan Nemeth (1986), de la Universitatea Berkeley, a cerut subiecților să rezolve diverse probleme (să găsească o figură ascunsă printre altele, să rezolve o anagramă, să creeze asociații de culori, să memoreze o listă de cuvinte etc.). Subiecții erau organizați în grupuri de cîte patru sau șase persoane. Participanții primeau apoi anumite informații, care erau emise fie de majoritatea membrilor grupului, fie de o minoritate. Rezultatele au dovedit că, dacă subiecții credeau că informațiile primite (fie ele corecte sau nu) proveneau de la majoritate, analiza lor era convergentă: participanții aveau tendința de a acorda un plus de credibilitate acestor informații și căutau chiar argumente pentru a confirma judecățile majorității. Dacă, în schimb, credeau că informațiile veneau din partea minorității, subiecții erau înclinați să le analizeze într-un stil numit divergent: criticau informațiile respective și, mai mult, chiar căutau alte alternative. Ceea ce s-a obținut în final, a fost faptul că interacțiunea cu minoritatea a produs la subiecți asociații originale, memorarea mai

bună a informațiilor, crearea mai multor cuvinte în cazul în care sarcina era rezolvarea unei anagrame sau descoperirea mai multor figuri ascunse. Într-adevăr, în interacțiune cu minoritatea problemele sînt dezbătute din alte perspective, se ține mai mult cont de alte puncte de vedere, se găsesc noi soluții, care altfel nu ar fi putut fi percepute. Teoria lui Nemeth este că atît majoritatea cît și minoritatea influențează modul în care oamenii încearcă să rezolve o sarcină, chiar dacă majoritatea induce o gîndire de tip convergent, iar minoritatea una de tip divergent.

Fabrizio Butera (1994), de la Universitatea din Geneva, a obținut rezultate similare în paradigma 2-4-6 a lui Wason (1960) asupra strategiilor de testare a ipotezelor în raționamentul inductiv. După cum se știe, în această paradigmă, cercetătorul prezintă trei cifre (2-4-6), iar subiecții trebuie să ghicească regula folosită la compunerea grupului de cifre (de exemplu: trei numere așezate în ordine crescătoare). După ce stabilesc regula (formulează, deci, o ipoteză) subiecții propun alt grup de trei cifre, alcătuit potrivit ipotezei lor, iar cercetătorul îi va informa dacă acesta respectă sau nu regula pe care el însuși a utilizat-o. Să presupunem că experimentatorul s-a ghidat după regula „trei numere așezate în ordine crescătoare” și că subiectul gîndește că regula este „trei numere pare”. În tentativele sale de a propune alte trei cifre, subiectul se poate sluji de două strategii: confirmarea sau infirmarea. În cazul în care ipoteza sa este „trei numere pare” și propune grupul (8-10-14), el urmează strategia de confirmare. Dimpotrivă, dacă avansînd aceeași ipoteză propune cifrele (3-5-7), el folosește strategia de infirmare. Oricare din cele două ansambluri de cifre ar constitui propunerea subiectului, experimentatorul va răspunde că ea corespunde cu regula pe care el însuși a utilizat-o, deoarece sînt cifre așezate în ordine crescătoare. Dacă subiectul a folosit confirmarea, va înceta să mai caute și va conchide în mod incorect că ipoteza „3 numere pare” a fost adevărată. Dacă, însă, s-a servit de strategia infirmării răspunsul experimentatorului îl face să înțeleagă că regula „trei numere pare” nu e corectă, căci a aflat că și ansamblul de numere impare respectă regula experimentatorului. Majoritatea oamenilor comit această eroare și noi înșine folosim confirmarea ca o strategie de a ne testa ipotezele. Nu insistăm aici asupra acestui fenomen (pentru o prezentare sintetică se poate consulta McDonald, 1990). Subiecții din experimentele lui Butera au fost făcuți să creadă că strategiile de confirmare și infirmare au fost utilizate fie de către o minoritate, fie de către o majoritate. Rezultatele obținute arată că subiecții confrunțați cu o minoritate recurg mai frecvent la infirmare (își corectează propriul raționament eronat) și aceasta chiar în condițiile în care minoritatea propune confirmarea. Dimpotrivă, în fața majorității, ei manifestă un comportament de imitare, spun ceea ce spune majoritatea, fără a ajunge să utilizeze infirmarea.

Acest ansamblu de studii arată că, dacă o informație are o origine minoritară, subiecții își schimbă maniera de a funcționa cognitiv sau, mai bine zis, își modifică modul de a vedea problema sau situația. Dacă minoritatea produce astfel de efecte, atunci ea poate să determine și anumite modificări în ce privește reprezentarea pe care subiecții o au asupra sarcinii. În urma intervenției minorităților, subiecții își reprezintă sarcina în termenii pluralității și ai deschiderii. Confrunțați cu o majoritate, ei nu văd o altă alternativă față de informația propusă de aceasta. De altfel, s-a mai constatat în aceste studii că este suficient să li se spună subiecților că nu se acceptă decît un singur răspuns, pentru ca minoritatea să nu mai producă un efect novator. Dacă se li spune că sarcina admite mai multe răspunsuri, atunci minoritatea are posibilitatea de a produce din nou efectul său inovator. Această variație a reprezentării sociale a sarcinii nu produce același efect în cazul majorității, deoarece majoritatea

pare să orienteze întotdeauna subiectul în direcția confirmării răspunsului său și, mai mult, chiar induce o reprezentare a sarcinii în termenii unicității : subiectul consideră că este necesar un singur răspuns (Pérez, Mugny, Huguet, Butera, 1993).

Fundamental este că minoritatea produce aceste efecte pozitive deoarece modalitatea de interacțiune cu ea (subiectul se simte în general superior față de minoritate, deci există o relație de dominare) influențează reprezentarea asupra obiectului controversat. Subiecții nu sînt conștienți, însă, de efectele constructiviste induse de minorități. Aceste studii pe care le-am citat arată că minoritățile pot avea funcții pozitive, mai ales la nivel socio-epistemic, funcții pe care nu le sesizăm direct. Ele au un rol important în stimularea inovației, lucru care este, de altfel, valorizat social.

## Criptomnezia față de minorități

În altă ordine de idei, un ultim aspect pozitiv al minorităților sînt schimbările socio-culturale pe care le provoacă, dar acest merit le este foarte rar recunoscut. Impresia dominantă este aceea că modificările de valori sînt opera majorității, a grupurilor care dețin puterea, a mass-mediei, a publicității, a marilor organizații. Dar o analiză mai atentă pare să arate că majoritatea acestor schimbări sînt, de fapt, opera minorităților. Spre exemplu, feministele au stat la baza schimbării statutului de egalitate dintre sexe. Lupta pentru abolirea sclaviei și lupta împotriva rasismului nu au fost inițiate de majoritate, ci de către minorități. Apoi o serie de atitudini atît de cunoscute astăzi, cum ar fi respectul față de mediul înconjurător a fost susținut la început doar de minoritatea ecologiștilor. Lupta pentru pace, denunțarea violării drepturilor omului sînt menținute prin activitatea unor colective minoritare cum ar fi Amnesty International și diverse ONG (Organisations Non-Gouvernementales), care acum se bucură de un mare prestigiu. Lupta în favoarea avortului liber sau a reglării consumului de droguri continuă să fie încă promovate în diverse țări doar de grupuri minoritare. Lupta pentru acceptarea cuplului nelegal a fost inițiată de către homosexuali etc. Deci, valori ca egalitate socială, pace, toleranță, respect față de mediu, libertate sexuală, libertate de exprimare etc. nu vin de sus, cum se consideră de obicei, ci dimpotrivă ele sînt rezultatul luptelor pe care grupurile minoritare le susțin împotriva celor dominante.

Plecînd de la aceste constatări, am putea vorbi de un fel de criptomnezie<sup>1</sup> față de minorități. Acest fapt înseamnă să ne însușim într-o oarecare măsură ideile emise de o minoritate, pentru ca apoi să uităm că ea a fost cea care le-a elaborat. Se poate ajunge chiar la manifestarea unei atitudini pozitive față de ideile susținute de minoritate, dar nu și față de minoritate ca grup. O primă ilustrare a acestui fenomen (Mugny, Pérez, 1989) a constat în măsurarea într-un eșantion format din mai mult de o mie de tineri a gradului lor de identificare cu următoarele cinci minorități : feministe, anarhiști, ecologiști, antirasistiști, pacifiști. S-a măsurat, de asemenea, și gradul de acceptare a cinci valori sociale : pace, egalitate între sexe, egalitate între rase, libertate și respect față de mediu. În final, s-au măsurat atitudinile subiecților față de minorități prin raportare la principiile normative ale acestor minorități : feministele luptă pentru egalitate între sexe, antirasistiștii pentru revendicarea egalității între rase,

1. Criptomnezie înseamnă a uita că o idee a aparținut unei alte persoane ; odată cu trecerea timpului vom considera că această idee ne aparține. Fenomenul nu este conștient și poate degenera într-un cadru psihopatologic.



ecologiștii pentru respectarea mediului, anarhiștii pentru apărarea libertății, iar paci-fiștii pentru promovarea păcii. Rezultatele (vezi figura 5) au arătat că tinerii au atitudi-ni favorabile față de principiile normative chiar dacă nu le-au asociat cu grupurile minoritare care, din punct de vedere istoric, promovau acele principii. Dimpotrivă, subiecții au manifestat o atitudine mai puțin favorabilă față de minorități atunci cînd nu se făcea apel la principiile promovate de acestea, ci doar la identitatea lor. Atunci cînd minoritatea era asociată cu principiul normativ, subiectul manifesta o atitudine intermediară : nu era chiar atît de valorizată ca atunci cînd fusese prezentat principiul normativ, dar nici nu era refuzată ca atunci cînd fusese prezentată doar ca minoritate<sup>1</sup>.

Figura 5. Gradul de aprobare (a simpatizanților de stînga și de dreapta) pe o scară în 8 puncte (8=total de acord)

## Concluzii

Stilurile de comportament, prejudecățile față de minorități, în funcție de contextul normativ și intergrupal în care apar minoritățile, influențează modul în care se elabo-rează reprezentările față de acestea. Aceste reprezentări nu sînt statice, fie datorită evoluției contextelor, fie stilurilor de comportament. Aceasta nu ne împiedică să izo-lăm, totuși, anumite componente transsistematice ale acestor reprezentări.

Se poate concluziona că există un paradox în ce privește reprezentarea mino-ritarului : se trăiește, adesea, cu impresia că minoritățile nu sînt elemente care aduc noul, dar, cu toate acestea, se acceptă faptul că ele au un rol în ce privește dinamica și schimbarea într-o societate. În toate societățile se dorește eliminarea minorităților, pentru că ele sînt văzute ca probleme, dar se știe că o societate fără minorități este paralizată. Reprezentarea minorităților reflectă tocmai această dedublare a conști-nței : credem că ele nu ne ajută, dar, de fapt, ne ajută, credem că nu ne influențează, dar ne influențează, nu le iubim, dar, în același timp, simțim că ele fac parte din noi.

*Colectivul de cercetători de la Universitatea din Valencia mulțumește  
Comisiei Interministeriale a Științei și Tehnologiei (CICYT-SEC 95-0628)  
pentru sprijinul financiar acordat realizării acestui studiu.*

Traducere de Agatta Drăgulescu

1. O analiză comparativă a tinerilor în funcție de simpatiile lor politice a dovedit că aceia care aveau o simpatie mai mare față de politica de dreapta interiorizează la fel valorile ca și aceia care simpatizau mai mult cu stînga. Diferențe semnificative între cele două grupuri s-au înregistrat în ce privește gradul de identificare cu minoritățile : minoritățile au fost mai bine apreciate de către tinerii care simpatizau cu stînga decît de cei care erau simpatizanți de dreapta.

# Noțiunea de atribuire în psihologia socială

Jean Claude Deschamps și Alain Clémence

În anii '50 este publicată în SUA o lucrare care va marca în mod considerabil dezvoltarea ulterioară a psihologiei sociale. Este vorba de cartea lui Fritz Heider: *The Psychology of Interpersonal Relations*. Ca majoritatea pionierilor în psihologia socială modernă, Heider este un psiholog european, puternic influențat de psihologia formei, care a fost nevoit să se exileze în Statele Unite înaintea celui de-al doilea război mondial. Opera lui Heider ilustrează în chip exemplar importanța și pătrunderea unui curent sau a unei inspirații gestaltiste în psihologia socială modernă. În acest text din 1958, el reia un anumit număr de analize publicate deja, mai ales în 1944, în „The Psychological Review”, și în 1946, în „The Journal of Psychology”. El își afirmă orientarea gestaltistă, considerînd comportamentul drept un întreg cognitiv și nu o succesiune de reacții mai mult sau mai puțin independente unele față de altele. De aici, importanța acordată de către acest autor noțiunii de echilibru cognitiv, în special în analiza percepției avute de indivizi asupra relațiilor interpersonale, relații care ar fi mereu organizate în așa fel încît indivizii să aibă o viziune echilibrată asupra mediului lor (pentru modelul echilibrului, v. Heider, 1946, 1958 și, în franceză, Deschamps, 1978). Totuși, organizarea unui asemenea cîmp reprezentational structurat presupune ca individul să dea o semnificație elementelor și datelor din mediul său. Atribuirea trimite la procesele care permit să se dea un sens unui eveniment oarecare, să i se stabilească originea. În analiza relațiilor interpersonale, Heider pleacă de la ideea conform căreia indivizii posedă o psihologie naivă, permițîndu-le să dezvolte o viziune coerentă asupra mediului lor. El încearcă să detașeze principiile acestei psihologii naive, analizînd mai ales noțiuni și ipoteze implicite. Plecînd de la analiza experienței spontane, una dintre noțiunile puse în evidență este, deci, cea de atribuire; Heider deschide calea nenumăratelor lucrări realizate în acest domeniu, începînd de la mijlocul anilor '60, lucrări al căror scop este acela de a justifica elaborarea, prin inferență, a anumitor cogniții ale universului mental pornind de la observarea de către subiect a evenimentelor și a comportamentelor. Din această perspectivă, nu este vorba numai de a administra informațiile, ci și de a produce anumite cogniții. Indivizii ar merge dincolo de datele situației pentru a o explica, pentru a o înțelege și pentru a-și adapta comportamentul. Ei ar căuta să dea un sens evenimentelor, comportamentelor, interacțiunilor. Într-un fel, atribuirea ar fi un proces care ne-ar permite să producem

plus-valoare la nivelul sensului. Mai exact, acest proces de atribuire „constă în a emite o judecată, în a infera «ceva», o intuiție, o calitate, un sentiment asupra stării proprii sau asupra stării altui individ plecând, de la un obiect, de la o dispoziție spațială, un gest, o dispoziție sufletească” (Moscovici, 1972, a, p. 60).

## Atribuirea la Heider

În faimoasa lucrare din 1958, caracterizată drept „note de lucru în scopul unei pre-teorii a relațiilor interpersonale”, Heider se străduiește să detașeze principiile generale subiacente ale acțiunii cotidiene. Pentru a-și duce la bun sfârșit analiza relațiilor interpersonale, autorul face apel la psihologia naivă (așa cum se exprimă ea în limbaj și în experiența cotidiană, de exemplu) datorită importanței ei în aceste relații interpersonale și pentru că ea conține concepte și ipoteze implicite. În special în această lucrare, el pune bazele unei noi problematice pentru psihologia socială cognitivă, descriind procesul prin care indivizii fac atribuiri mediului lor, atribuiri de cauze, de dispoziții, de proprietăți.

Pentru Heider, atribuirea este procesul prin care „omul cuprinde realitatea și poate s-o prezică și s-o stăpânească” (1958, p. 79). Atribuirea permite să se conceapă mediul ca fiind ceva stabil și coerent ; ea favorizează o descriere economică a ceea ce se întâmplă, ne determină așteptările și reacțiile la evenimente. Pentru Heider, atribuirea este căutarea de către individ a cauzelor unui eveniment, deci căutarea unei structuri permanente, dar nu direct observabile, care subîntinde efectele, manifestările direct perceptibile. Aceasta revine la a reface lanțul causal de la efecte la cauze ; după schema gestaltistă susținută de Heider, este vorba de căutarea „distalului” plecând de la „proximal”. De fapt, percepțiile și acțiunile ne sînt dirijate către conținuturi ale mediului distal și încercăm să dăm un sens multitudinii de stimuli proximali ordonîndu-i în funcție de invarianții distali și de proprietățile lor. Mai precis, atribuirea poate fi concepută ca un „arc perceptiv” între două puncte : obiectul (adică partea din mediu spre care este îndreptată percepția) și percepția (adică obiectul așa cum ne apare el). În mare parte, comportamentul nostru este guvernat de relațiile de cauzalitate stabilite între diversele elemente și evenimente ale cîmpului psihologic în centrul căruia ne găsim în compania celorlalți.

În cele din urmă, interpretarea causală a lumii sociale este făcută după un fel de „analiză factorială implicită”. În această analiză statistică spontană, anumiți factori se referă la persoane, alții își au sursa în mediul acestor persoane. „Atribuirea evenimentelor unor surse cauzale are o mare importanță pentru imaginea noastră asupra mediului social. Nu este același lucru dacă, de exemplu, o persoană descoperă că bățul care a lovit-o a căzut dintr-un copac uscat sau a fost aruncat de un dușman. Atribuirea în termeni de cauze impersonale și personale și, în cel din urmă caz, în termeni de intenții ține de fapte cotidiene, determinînd o mare parte din înțelegerea și din reacțiile noastre la mediu”, scrie Heider (*ibid.*, p. 16) și adaugă : „intenția este factorul central al cauzalității personale”. Atribuirea unor factori de mediu sau de personalitate s-ar baza pe o serie de observații după o metodă apropiată de metoda experimentală. Heider notează, în 1944, că indivizii au tendința de a plasa cauza mai mult la persoane decât în mediu.

Trebuie adăugat că, pentru autor, atribuirea depinde și de nevoia de a evita dezechilibrul cognitiv. Interpretarea causală nu este legătura arbitrară între un fapt dat și

semnificația lui; ea ascultă de principiul echilibrului cognitiv care presupune ca judecățile sau așteptările unei persoane privitoare la un aspect al mediului să nu fie în contradicție cu implicațiile judecăților sau așteptărilor relative la alte aspecte ale mediului. Dacă există un dezechilibru, va exista tendința să se modifice mediul sau, dacă aceasta nu se poate, să se modifice cogniția. După cum se vede, în gândirea autorului, atribuirea este aproape o necesitate teoretică; ea se integrează perfect în modelul lui Heider, cel al căutării stabilității și echilibrului la care aceste procese inferențiale permit să se ajungă înaintînd la conținuturile invariante distale. La baza percepției naive ca demers științific stau căutarea permanentului dincolo de variabil, nevoia de a organiza mediul într-un mod coerent și stabil, iar atribuirea este una din modalitățile de organizare a acestui mediu.

Începînd cu anii 1970, lucrările despre atribuire vor lua un avînt considerabil. După cum scria Ostrom în 1981, „așa cum dinamica grupurilor a fost preocuparea dominantă a psihologiei sociale în anii '50, atitudinile în anii '60, cercetarea asupra atribuirii a fost preocuparea empirică dominantă a anilor '70”. În 1980, într-un articol recenzînd lucrările despre atribuire din anii '70, Kelley și Michela, fără a avea pretenția exhaustivității, au numărat nu mai puțin de 900! Totuși, teoriile atribuirii au început să aibă o influență considerabilă abia atunci cînd Jones și Davis (1965), apoi Kelley (1967) au reluat formulările lui Heider asupra psihologiei naive și proceselor de atribuire.

## Modelul inferențelor corespondente

Un prim model elaborat din perspectiva heideriană a cercetării distalului latent, invariant și stabil, plecînd de la proximalul manifest, dar variabil, este cel al lui Jones și Davis (1965). Ei aplică acest model percepției pe care subiectul o are asupra celui-lalt și, mai ales, percepției cauzelor care stau la baza acțiunilor celui-lalt. Pentru autori, problema centrală este aceea de a ști cum anume un individ atribuie celui-lalt dispoziții personale stabile, pornind de la acțiunile pe care le va fi observat. Mai exact, este vorba de a ști în ce fel un subiect observator inferă asupra intențiilor subiacente comportamentului unui individ actor, aceste intenții atribuite permițînd ele înseși să se atribuie acestui individ o dispoziție personală sau, pentru a vorbi mai simplu, o trăsătură de caracter. Jones și Davis elaborează teoria numită, clasic de-acum, a „inferențelor corespondente”. Prin corespondența unei inferențe trebuie să se înțeleagă nu exactitatea acestei inferențe, ci, mai degrabă, legătura sau relația stabilită între un comportament (și efectele lui) și atributele susceptibile de a explica acest comportament (adică, pentru autori, intenții și dispoziții personale).

Ideea centrală a acestei teorii este aceea că observatorul crede că un comportament al actorului este cauzat de una din trăsăturile sale de caracter sau de una din dispozițiile lui specifice. Care sînt atunci condițiile care permit elaborarea „inferențelor corespondente”? Pentru ca un observator să aibă acces la intențiile subiacente ale unui actor, trebuie, în primul rînd, ca acest observator să reperateze efectele acțiunii dorite de actor. La început, trebuie ca observatorul să presupună că actorul era conștient de efectele acțiunii lui și că posedă capacitățile necesare pentru a îndeplini această acțiune. Numai plecînd de la aceste două condiții un act și efectele lui pot apărea observatorului ca datorîndu-se actorului și nu hazardului sau circumstanțelor. Dacă aceste două condiții nu sînt îndeplinite, „consecințele acțiunii în mod manifest

nedorite de către actor și care-i depășește capacitățile vor fi considerate drept neperținente de către observator” (Jones și Davis, 1965). Autorii adaugă două precizări ce permit să se sesizeze mai bine felul în care o intenție specifică, apoi o dispoziție personală pot fi atribuite plecând de la un act deosebit. Mai întâi, trebuie ca actorul să aibă o anumită libertate de alegere; numai dacă actorul are, într-o situație dată, de ales între mai multe acțiuni posibile, observatorul poate fi sigur că actul se datorează voinței actorului și nu exigențelor situației care l-ar constrânge pe actor să aibă un rol determinat. Apoi, trebuie adăugat că un act poate avea mai multe efecte diferite, dar că acte diferite pot avea efecte comune. Problema este de a ști în ce fel un subiect observator poate atribui cu certitudine unui actor o intenție specifică. Subiectul observator va avea încredere în efectul (sau în efectele) necomun(e) celor două acte și tocmai acest(e) efect(e) corespund(e) unei intenții specifice. Când aceste condiții sînt îndeplinite, procesul de atribuire se derulează, după Jones și Davis, în felul următor:

1. subiectul observator reperează efectele unei acțiuni;
2. el compară aceste efecte cu efectul/efectele acțiunii/acțiunilor posibile, dar neefectuate de către subiectul actor, cu scopul de a determina efectele comune și efectele specifice (ținînd cont de faptul că două acțiuni specifice pot avea efecte comune);
3. în sfîrșit, subiectul observator atribuie, adică stabilește o corespondență între acțiune, o intenție și o dispoziție, bazîndu-se pe efectele specifice ale acțiunii alese și ale acțiunii/acțiunilor respinse.

Mai precizăm că, pentru Jones și Davis, observatorul este mai sensibil la efectele percepute drept dezirabile. Dezirabilitatea efectului pentru subiectul observator ar fi în funcție de criteriile care îi sînt proprii, dar în acord cu cele ale subiectului actor. Cu toate acestea, autorii menționează că atribuirile făcute pornind de la „efecte universale dorite nu sînt informative în privința caracteristicilor unice ale actorului. A afla că o persoană operează o alegere convențională arată numai că această persoană este ca toate celelalte”. „Aflăm mai multe asupra intențiilor și dispozițiilor celuilalt atunci cînd efectele acțiunii alese nu sînt mai dorite decît efectele acțiunii respinse” (*ibid.*, p. 227). Deci, comportamentul unei persoane este perceput mai degrabă ca reflectîndu-i intențiile și, dincolo de intenții, dispozițiile personale, decît ca supus influenței constrîngerilor situației în raport invers proporțional cu:

- a. numărul de efecte specifice ale acestui comportament;
- b. dezirabilitatea socială a efectelor.

Nu mai dăm detalii asupra teoriei lui Jones și Davis referitoare la atribuirile efectuate de un individ pornind de la comportamentul celuilalt (hetero-atribuire). Vom aborda acum un model general, cel al lui Kelley (1967), care vizează și atribuirile ce pot fi făcute asupra propriului comportament și cele făcute asupra celuilalt.

## Modelul covariației

Fără a intra în detaliile acestui model, să spunem că, în articolul princeps din 1967 (a se vedea și 1972, a, 1972, b și 1973), Kelley se situează explicit în perspectiva ideilor dezvoltate de Heider. Atribuirea este conceptualizată ca trimițînd la un proces ce permite să se analizeze proprietățile stabile ale obiectelor, proprietăți care subîntind manifestările lor variabile. Atribuirea este ceea ce permite să se perceapă proprietățile entităților din mediu; este vorba, și aici, de a infera cauze plecînd de la efecte.

Autorul subliniază caracterul motivațional al procesului de atribuire: „totul se petrece ca și cum individul ar fi «motivată» să deslușească în detaliu ei structura cauzală a mediului” (1967, p. 193). Dat fiind că atribuirea este concepută ca un proces permițând accesul la proprietățile obiectului, Kelley se preocupă, înainte de orice, de ceea ce el numește atribuirea externă, singura capabilă să permită subiectului să ajungă la proprietățile stabile ale mediului. „În cazul cel mai tipic – scrie el –, când o persoană este interesată de înțelegerea mediului său, ea are de ales între o atribuire externă și o atribuire internă” (*ibid.*, p. 194). Și Kelley ilustrează aceste noțiuni de atribuire internă și externă prin exemplul următor: faptul de a simți o anumită plăcere la vizionarea unui film se poate datora filmului însuși (care ar fi intrinsec plăcut) sau sieși (putem avea un gust special pentru cinema, putem fi avizați...). În primul caz, atribuirea este externă; în al doilea caz, este internă.

În privința procesului însuși de atribuire, el s-ar derula după „o versiune naivă a metodei diferențelor propusă de J.S. Mill (...). Efectul va fi atribuit factorului prezent atunci când efectul este prezent și factorului absent atunci când efectul este absent” (*ibid.*, p. 194). Logica procesului de atribuire ar fi aceeași cu cea a analizei de varianță. Kelley stabilește o analogie între omul de pe stradă și statisticianul aflat în exercițiul funcțiunii; el afirmă cu cea mai mare putere de convingere crezul conform căruia omul este un statistician naiv.

În acest model, variația efectelor (putând fi considerate variabile dependente) este examinată în funcție de următorii patru factori (putând fi considerați variabile independente sau experimentale):

1. entitățile (obiectele);
2. persoanele în interacțiune cu aceste obiecte (inclus și sinele);
3. modalitățile temporale de interacțiune cu aceste obiecte;
4. modalitățile circumstanțiale de interacțiune cu aceste obiecte.

Criteriile de validitate ale atribuirii externe sînt:

1. specificitatea efectului legat de un obiect;
2. constanța efectului în timp;
3. constanța efectului în funcție de modalitățile de interacțiune cu obiectul;
4. consensul între persoane cu privire la acest efect.

Cînd atribuirile unei persoane satisfac aceste criterii, persoana respectivă „este sigură că posedă o imagine adevărată a lumii exterioare; cînd atribuirile nu-i satisfac aceste criterii, ea este nesigură în privința opiniilor sale și ezitantă în acțiune” (*ibid.*, p. 197). Totuși, aceasta este o validitate „subiectivă” manifestată, de pildă, prin încrederea acordată atribuirilor; nu-i neapărat, așa cum menționează Kelley, o validitate „obiectivă”. Stabilitatea sau permanența proprietăților obiectului stau la baza validității subiective.

Pentru a face să se înțeleagă mai bine modelul covariației între un efect și cauzele lui virtuale, să luăm un exemplu extras dintr-o cercetare a lui McArthur (1972) elaborată cu scopul de a experimenta teoria lui Kelley. Să luăm în discuție afirmația următoare: „Jean rîde de un comediant”. Efectul sau rezultatul (faptul că Jean rîde) poate fi provocat de ceva din persoana lui Jean (care rîde pentru un da sau un nu), din entitate sau din obiect (comediantul care este irezistibil), din modalitățile temporale și circumstanțiale de interacțiune cu obiectul (nu numai că Jean însoțise mîncarea cu un vin bun înainte de a-l vedea pe comediant, dar se și găsea într-o companie plăcută) sau printr-o combinație a acestor factori. În logica unei analize de varianță, variabilele independente constituie surse de variație posibilă care afectează rezultatele la nivelul

efectelor, deci sursele relative la persoane (consens sau nu), la entități (specificitatea efectului legat sau nu de un obiect), la modalitățile temporale și circumstanțiale de interacțiune cu obiectul (constanță a efectului în timp și în funcție de circumstanțe). Variabila dependentă trimite, desigur, la faptul de a ști dacă efectul s-a produs sau nu (dacă Jean a râs sau nu). Principiul covariației postulează că efectul este produs de factorul cu care variază. Astfel, dacă numai Jean râde de acest comediant (consens slab), dacă a făcut la fel în trecut (constanță puternică) și dacă toți comediantii îl amuză în aceeași măsură (specificitate slabă), efectul va fi considerat ca fiind cauzat de ceva din persoana lui Jean.

Totuși, fie că ne mulțumim cu un minimum de informație, fie că n-avem acces decât la acest minimum de informație, atribuirile făcute sînt, de cele mai multe ori, efectuate într-un mod mai simplu și mai economic decât cel descris de Kelley în 1967. De altfel, autorul recunoaște acest fapt în 1972, a, cînd scrie (p. 152):

„dacă procesul de atribuire descris în analiza varianței este pertinent pentru anumite cazuri în care o persoană efectuează o analiză cauzală completă, este evident că avem de-a face cu un model idealizat”.

Pentru a justifica faptul că nu orice situație cere în mod necesar o analiză cauzală completă și că, oricum, această analiză nu poate fi făcută deseori din lipsă de timp sau de informații, Kelley introduce noțiunea de schemă cauzală. Aceasta trimite la faptul că, de multe ori, pentru a face atribuirii, individul își utilizează experiența din trecut, experiența legată de lumea exterioară. Atunci, schema cauzală este definită ca

„o concepție generală a persoanei privind felul în care anumite tipuri de cauze interacționează pentru a produce un tip de efect special (...). Schema cauzală permite să se integreze și să se utilizeze informații dobîndite în ocazii spațial și temporal distincte” (1972, a, p. 153).

Prin introducerea noțiunii de schemă cauzală, Kelley nuanțează ideea pe care ne-o puteam face plecînd de la modelul inițial al unei analize cauzale ce impunea o cunoaștere completă a datelor, recunoscînd posibilitatea unor analize mai superficiale în condițiile lipsei de timp și de informație.

Într-un articol, publicat tot în 1972, b, Kelley menționează anumite principii în funcție de care indivizii și-ar forma o opinie asupra cauzalității. Unul dintre principii, principiul eliminării, se referă la situațiile în care un efect are multiple cauze posibile. În acest caz, rolul unei cauze în producerea unui efect este perceput ca fiind mai mic decât atunci cînd n-ar exista alte cauze posibile. Mai exact, dacă subiectul n-are posibilitatea de a recurge la o analiză a covarianței, el va recurge la principiul eliminării trimițînd la faptul că „rolul unei cauze date în producerea unui efect va fi eliminat dacă sînt prezente și alte cauze posibile” (1972, b, p. 8). Totuși, prețul plătit pentru această eliminare este o diminuare a încrederii pe care o are individul în legătura stabilită între efect și cauză. Un alt principiu, principiul amplificării, permite să se prezică faptul că, în cazul unui comportament contraindicat într-o situație, va exista o amplificare corespunzătoare a atribuirilor de dispoziții făcute asupra actorului (și aici ne întîlnim parțial cu analiza făcută de Jones și Davis atribuirii de dispoziții).

## Încercare de sinteză între modelul inferențelor corespondente și cel al covariației

Pe baza unei analize a asemănarilor și a diferențelor între modelul inferențelor corespondente și cel al lui Kelley, Jones și McGillis (1976) își propun să facă o sinteză a acestor două modele inițiale. Un adaos important făcut de Jones și McGillis la modelul lui Jones și Davis este acela că, atunci când atribuim o intenție, apoi o dispoziție cuiva (sau nouă înșine), ținem cont, bineînțeles, de efectele specifice ale actului efectuat, de competența actorului și de felul cum cunoaște el consecințele actului său, dar avem și anumite așteptări în privința comportamentului său.

Noutatea se situează, deci, la nivelul acestor așteptări subdivizate în două mari tipuri: așteptările bazate pe categoria de apartenență și cele bazate pe persoană, incluse de către autori într-o secvență de raționament care ar putea fi subiacentă mecanismelor inferențiale.

Jones și McGillis definesc așteptările bazate pe categoria de apartenență ca „derivând din faptul că subiectul știe că persoana-stimul aparține unei clase, unei categorii sau unui grup de referință specific” (1976, p. 393). În interiorul acestui prim tip de așteptări, găsim așteptări stereotipe și așteptări normative. Astfel, membrii aceleiași spațiu sociocultural ar avea așteptări relativ identice față de membrii aceleiași subculturi și ne dăm seama că aceste așteptări categoriale trimit la criteriul consensului al lui Kelley.

Așteptările bazate pe persoană sau țintă sînt de altă natură: vom recurge la ele mai degrabă în cazul unei atribuirii interpersonale decît atunci cînd situația este privită în termeni de raporturi, iar aceste așteptări sînt apropiate de criteriul constanței definit de Kelley. „Așteptările bazate pe țintă derivă dintr-o informare prealabilă asupra actorului însuși” scriu Jones și McGillis (*ibid.*, p. 394). Deci, aceste așteptări privesc persoana-țintă a atribuirii și vom regăsi aici anumite criterii de validitate a atribuirilor întîlnite la Kelley. În consecință, avem așteptări structurale care decurg din faptul că am avut deja ocazia să observăm reacțiile acestei persoane în diverse situații și că ne-am făcut o impresie asupra personalității și trăsăturilor ei de personalitate (specificitate a efectului legat de un obiect). Avem și așteptări referitoare la constanța în timp, în măsura în care am văzut deja această persoană confruntată, în aceleași circumstanțe, cu o situație identică, și așteptări referitoare la constanța privind modalitățile de interacțiune, ținînd cont de faptul că am văzut deja această persoană cum acționează într-o situație identică, dar în circumstanțe diferite.

## Cîteva prelungiri ale teoriilor atribuirii

Modelele rezumate mai sus au determinat dezvoltarea cercetărilor în două mari direcții: pe de o parte, domeniul lucrărilor despre diferențele dintre auto-atribuire și hetero-atribuire; pe de altă parte, cîmpul studiilor despre atribuirea de cauzalitate internă și externă. În jurul acestor două mari teme, s-a dezvoltat un anumit număr de reflecții pe care le vom semnala rapid.



## Auto- și hetero-atribuire

În percepția socială, percepția persoanei (auto-percepția sau percepția celuilalt) ocupă un loc privilegiat. Procesele de atribuire joacă un rol important în aceste activități perceptiv-permițând individului să-și explice propriul comportament (auto-atribuire) și pe al celuilalt (hetero-atribuire). Întrebarea pusă în acest caz este aceea de a ști dacă există vreo diferență – și dacă există, de ce natură este ea – între auto- și hetero-atribuire? Un prim răspuns ne este furnizat de teoreticienii auto-percepției pentru care n-ar exista diferențe „de natură” când se trece de la atribuirea celuilalt (hetero-atribuire) la auto-atribuire. Din această perspectivă, Bem (1965, 1967, 1972), susținător al unei poziții behavioriste radicale, a propus ipoteza conform căreia, de vreme ce se dispune de aceeași informație asupra propriei persoane și asupra celuilalt, percepția de sine este identică cu percepția celuilalt. Mai exact, pentru susținătorii auto-percepției, indivizii au acces la cunoașterea stărilor lor interne, iar când acestea sînt ambigue, ei pot măcar să le infere plecînd de la comportamentele lor manifeste (cînd aceste comportamente sînt aparent „liber alese”) sau de la circumstanțele în care s-au produs comportamentele. În această măsură, un actor este în aceeași situație cu un observator care trebuie să se bazeze pe comportamentul manifest pentru a infera stările interne ale unui individ. Deci, în multe cazuri, am fi puși în situația de a ne observa propriul comportament. Pentru Kelley, de altfel, această concepție, conform căreia „procesul percepției de sine și procesul de percepție a celuilalt sînt similare, este cu totul compatibilă cu analiza atribuirii” (1967, p. 214). Dar, dacă pentru anumiți autori există similitudine între auto- și hetero-atribuire, această poziție este departe de a fi unanimă.

Numeroase cercetări se referă la diferențele existente între atribuirile făcute de către un actor pornind de la propriul lui comportament și cele efectuate de către un observator asupra comportamentului actorului. Să-i menționăm doar pe Nisbett, Caputo, Legant și Marecek (1973) care arată, printre altele, că subiecții-studenți atribuie mai multe trăsături de personalitate în descrierea celuilalt decît în propria lor descriere. Pe de altă parte, cînd li se cere acestor studenți să justifice, de pildă, alegerea iubitei sau alegerea studiilor, ei fac mai multe atribuirii „externe” (adică atribuie iubitei sau studiilor mai multe rațiuni ale alegerii lor în termeni de atribute intrinseci) și mai puține atribuiri în termeni de dispoziții (propria lor personalitate, gustul propriu) decît atunci cînd trebuie să justifice alegerea celui mai bun prieten.

Aceste rezultate au dus la reconsiderarea afirmației lui Bem conform căreia indivizii ar fi simpli observatori ai propriului comportament, percepția de sine fiind identică cu percepția celuilalt atunci cînd se posedă aceleași informații despre sine și despre celălalt. O explicație a acestor diferențe între auto- și hetero-atribuire este avansată în 1971 de către Jones și Nisbett. Pentru acești autori, dacă un actor își percepe propriul comportament ca un răspuns la situație, în timp ce un observator atribuie același comportament unor dispoziții personale ale actorului, se ilustrează faptul că actorul nu este un dublu, o copie a observatorului. Pe de o parte, actorul și observatorul nu posedă aceeași informație: actorul dispune de mai multe detalii decît observatorul asupra genezei comportamentului lui, asupra circumstanțelor, istoriei, experiențelor anterioare. Pe de altă parte, ceea ce este important pentru actor nu este, obligatoriu, la fel de important pentru observator, iar actorul are informații despre motivațiile lui care rămîn străine observatorului. Mai mult decît atît, nu numai că

informațiile de care dispun actorul și observatorul ar fi diferite, dar importanța acordată informației disponibile și, în cele din urmă, tratarea informației ar fi diferite. Pentru observator, important este comportamentul ca atare și nu contextul în care a apărut acest comportament: el îl va compara pe actor cu alte persoane plasate în aceeași situație și va face atribuiri asupra dispozițiilor acestui actor. Pe de altă parte, actorul își va evalua comportamentul în funcție de anumite comportamente ale lui în alte contexte și nu în comparație cu acțiunile celuilalt: deci, situația ar fi văzută ca explicându-i comportamentul, cu atât mai mult cu cât ar fi dispus să creadă că judecățile lui asupra situației nu sînt decît simple percepții. Aceste diferențe între auto- și hetero-atribuire s-ar datora, deci, faptului că actorii și observatorii nu dispun de o aceeași cunoaștere (actorii dispunînd, în general, de mai multe informații asupra comportamentelor anterioare, a motivațiilor lor), că actorii și observatorii analizează situația din unghiuri diferite (anumite elemente din informație fiind frapante pentru unii și nu pentru alții, actorii ar vedea în caracteristicile situației cauzele comportamentului, în timp ce observatorii ar fi centrați pe indivizi). Pentru a rezuma poziția lui Jones și Nisbett, putem spune odată cu autorii că „deosebiri importante există, mai ales, în tratarea informației, pentru că diferitele aspecte ale informației sînt reliefante pentru actori și observatori, iar acest relief diferențial afectează cursul și rezultatul procesului de atribuire”.

Dacă rezultatele a numeroase cercetări par să confirme ipotezele lui Jones și Nisbett, alte lucrări ne fac să credem că problema este departe de a fi rezolvată. Diferențele între auto- și hetero-atribuire sînt, poate, mai puțin nete decît lasă să se înțeleagă acești autori în studiul din 1971. Aceeași concluzie poate fi regăsită în cele două studii ale lui Harvey *et al.* (Harvey, Arkin, Gleason și Johnston, 1974; Harvey, Harris și Barnes, 1975). Tot astfel, Regan și Totten fac cunoscute, în 1975, rezultatele unei cercetări care ilustrează faptul că atunci cînd se cere observatorilor să se identifice cu actorii, atunci cînd există empatie între cei doi, observatorul nu face mai multe atribuiri dispoziționale decît actorul (v. și Gould și Sigall, 1977).

## Atribuirea de cauzalitate internă și externă

Chiar de la primele reflecții ale lui Heider asupra atribuirii, o idee revine frecvent în studiile asupra atribuirii. Potrivit acesteia, evenimentele, conduitele rezultă din sau se datorează unor forțe provenind fie de la persoane, fie de la mediu. În primul caz, vorbim de cauzalitate internă sau de factori dispoziționali; în al doilea caz, vorbim de cauzalitate externă sau de factori situaționali. Această problemă a atribuirii la persoane sau situații, în viața cotidiană, a cauzei unui eveniment sau a unui comportament de către un individ este centrală în teoriile atribuirii.

S-ar putea crede că atribuirea unei cauzalități interne sau externe depinde, înainte de orice, de perceperea presiunilor sau a constrîngerilor exercitate de mediu. Dar vom vedea că nu-i chiar așa simplu. Într-o serie de experiențe realizate de Jones și Harris (1967), plecînd de la modelul lui Jones și Davis, se cerea subiecților să citească un text sau să asculte un așa-zis discurs scris de un alt student (textul sau discursul prezentau anumite luări de poziție, de exemplu, opinii pro- sau anti-castriste în cadrul unui curs de științe politice sau declarații în favoarea ori contra discriminării într-o experiență de psihologie). Apoi, sarcina subiecților consta în a estima opiniile „adevărate”, „reale” ale persoanei despre care se presupunea că ar fi redactat această

comunicare. În funcție de condițiile experimentale, se spunea subiecților fie că persoana care redactase această comunicare fusese total liberă s-o facă sau nu (condiția „alegere” sau rol liber ales), fie că i se ceruse să scrie acest tip de text (condiția „fără alegere” sau rol fixat). Rezultatele arată că și în condiția „fără alegere” subiecții deduc atitudinile studentului presupus autor al comunicării pornind de la comportamentul lui manifest, adică pornind de la opiniile cuprinse în textul citit sau ascultat. Pentru subiecți, faptul de a apăra o opinie pro sau contra determină atitudinile atribuite celorlalți și aceasta atât în condiția cu alegere, cât și fără alegere (deși mai slab în condiția din urmă decât în cea cu alegere). Aceste rezultate sugerează, deci, că celălalt este perceput mai mult sau mai puțin în termeni de cauzalitate internă; în ciuda constrângerilor situaționale, hetero-atribuirile sînt efectuate, înainte de orice, în termeni de dispoziții personale. La baza tendinței generale de a infera mai degrabă cauzalități interne decât externe, pe scurt, de a considera că indivizii sînt responsabili de ceea ce fac și de soarta lor, s-ar găsi ceea ce Ross (1977) numește „eroarea fundamentală”.

## **Atribuire și „locus of control”**

Înainte de a aborda domeniul de cercetare referitor la explicarea succesului și a eșecului, trebuie să deschidem o paranteză. La început, mai ales la Heider, atribuirea trebuia să permită justificarea felului în care indivizii explică nu numai comportamentele, ci și ceea ce li se întîmplă oamenilor – lor înșile sau celorlalți – (să ne amintim că, pentru Heider, atribuirea este procesul care ar trebui să permită găsirea sursei, a cauzei evenimentelor). Mai mult, există numeroase situații cînd este dificil să se distingă între explicațiile date de indivizi în legătură cu ceea ce fac sau cu soarta lor. Totuși, un întreg domeniu de cercetare s-a dezvoltat în mod relativ autonom față de lucrările despre atribuire, domeniu vizînd felul în care oamenii explică ceea ce li se întîmplă și analizează rolul întăririlor în orientarea conduitelor. Este vorba de ceea ce se numește „locus of control”.

La început, cercetările asupra acestui „locus of control” s-au dezvoltat independent de teoriile atribuirii. Prin urmare, distincția între cele două cîmpuri de studii va deveni mai puțin clară, în așa fel încît s-ar putea considera, pe bună dreptate, că «locus of control» este o parte integrantă a atribuirii (analiza propusă de Weiner asupra succesului și eșecului este prezentată ca o teorie a atribuirii în timp ce ea vizează explicarea acestor întăririlor reprezentate tocmai de succes și de eșec într-o sarcină oarecare).

În ceea ce privește „locus of control”, în 1966, Rotter pune la punct o scară de atitudine (scara I – E : I pentru intern și E pentru extern) care să permită distincția între indivizi care, într-o situație de învățare, fac să depindă întăririle de propriul lor comportament și cei care văd asemenea întăririi scăpînd controlului lor și datorîndu-se unor forțe externe. Rotter, ca și Lefcourt (1966) pot fi considerați autorii acestei noțiuni de „locus of control” (pentru mai multe detalii, v. Dubois, 1987), avîndu-și originea în teoriile învățării. În lucrările despre învățare, cunoaștem rolul preponderent acordat întăririi. Cît despre condiționarea instrumentală în care recompensa (pozitivă sau negativă) urmează comportamentului sau răspunsului dat de individ, întărirea este tocmai această recompensă consecutivă comportamentului făcînd mai probabilă repetarea acestui răspuns : rolul întăririi este considerat primordial pentru

toți cei interesați de învățare în cadrul unei orientări teoretice de tip stimul-răspuns. Dacă, pentru Rotter, întărirea este necesară învățării, mai trebuie să fim conștienți și de faptul că efectul unei întăriri sub-secvente unui comportament nu depinde de un simplu proces de percepere sau de înregistrare pasivă: trebuie ca individul să stabilească o relație de cauzalitate între comportamentul lui și întărire. Din această perspectivă, trebuie ca individul să considere că evenimentele ori întăririle depind de propriul său comportament sau de caracteristicile și capacitățile inerente lui. În acest caz, vom vorbi de „control intern” în cadrul teoretic al lui Rotter, ceea ce ar putea fi tradus în termeni de atribuire de cauzalitate internă în optica cercetărilor asupra atribuirii. Totuși, o întărire poate urma unui comportament, dar poate să nu fie percepută de către individ ca depinzând de acest comportament. În acest caz, comportamentul poate fi perceput ca fiind în afara controlului intern al individului; el poate fi sub controlul elementelor exterioare individului, cum ar fi destinul, întâmplarea, puterea celuilalt... Atunci când un individ percepe și interpretează un eveniment în acest fel, aceasta corespunde cu ceea ce Rotter numește o credință într-un „control extern”. În cadrul studiilor asupra atribuirii, s-ar vorbi de o atribuire de cauzalitate externă.

### **Un exemplu de atribuire de cauzalitate internă sau externă: explicarea succesului și a eșecului**

Ne putem imagina cu multă ușurință că, de pildă, un profesor va avea tendința de a atribui responsabilitatea eșecurilor școlare mai degrabă elevilor și de a atribui progresele celor care reușesc propriului mod de a predă. Este ceea ce au pus în evidență Schopler și Layton în 1972. De altfel, nu-i de mirare ca un individ, neavând nici un motiv să se laude cu ceea ce ar putea trece drept un efect al comportamentului său, să accentueze responsabilitatea atribuită situației în geneza unui asemenea efect; paralel, dacă acest individ poate, pe bună dreptate, să fie mândru de ceea ce se crede că ar fi un efect al comportamentului său, va avea tendința de a accentua responsabilitatea pe care și-o atribuie în privința cauzei acestui comportament. O ipoteză ar fi, deci, că un individ încearcă să mențină o relativ înaltă stimă de sine atribuindu-și succesele unor cauze interne și eșecurile unor cauze externe.

Rezultatele unui anumit număr de cercetări merg în sensul acestei ipoteze (de exemplu, Frieze și Weiner), altele o contrazic (v., de exemplu, Feather, 1969). Alte cercetări se referă în mod special la atribuirea de cauzalitate internă și externă în funcție de așteptările subiectului legate de performanța lui. Rezultatele anumitor cercetări arată că succesele și eșecurile neașteptate sînt mai mult atribuite unor cauze externe decît succesele și eșecurile așteptate (de exemplu, Feather și Simon, 1971); rezultatele altor cercetări (de exemplu, Luginbuhl, 1972) sugerează contrariul. De fapt, concepțiile anterioare ale cauzalității atît interne, cît și externe ar fi inadecvate pentru a justifica aceste rezultate aparent contradictorii. Așa cum menționează Weiner (v., printre alții, Weiner și al., 1972), atribuirea unei cauzalități interne evocă înainte de orice referința la capacitățile, la competențele actorului, în timp ce atribuirea unei cauzalități externe este interpretată, de cele mai multe ori, ca imputarea cauzalității unor factori ca șansa sau întâmplarea. După Weiner, în această conceptualizare ar fi confundate, în același timp, o dimensiune intern/extern și o dimensiune stabil/instabil.

Pentru a depăși această dificultate, autorul propune o analiză a atribuirii cauzale care integrează aceste două dimensiuni, ceea ce trimite la patru factori posibili :

- efortul (intern și instabil) ;
- capacitatea sau competența, aptitudinile (intern și stabil) ;
- șansa (extern și instabil) ;
- dificultatea sarcinii (extern și stabil).

Alte dimensiuni au fost evocate și combinate cu dimensiunile stabil/instabil pentru a justifica diferitele tipuri de atribuire a cauzalității. Cu titlu informativ, putem cita dimensiunea intențional/non-intențional privitoare la percepția controlului avut de un agent social asupra acțiunii lui (v., de exemplu, Weiner, 1979).

## Atribuirea: un proces de producție a realității

Diversele lucrări asupra atribuirii nu sînt chiar fără probleme. Să ne întrebăm dacă atribuirea trimite la un proces de analiză cauzală sau dacă procesele de atribuire se bazează pe structuri de cunoaștere în funcție de care este tratată informația. În primul caz, procesul de atribuire se bazează pe o analiză de tip statistic care permite, lăsînd informația „intactă ca tendință”, să se stabilească legături între cauze și efecte. În acest sens, atribuirea este un proces de producție a cunoașterii, dar de reproducere a realității. În al doilea caz, s-ar explica aspectele observabile, reducîndu-le la credințe, la „teorii implicite”, la elemente deja cunoscute. Din această perspectivă, informația nu-i decît o materie primă de transformat ; ea este prelucrată fără încetare, remodelată, printre altele, cu ajutorul acestor procese de atribuire. În acest caz, atribuirea poate fi considerată ca proces de construire a realității sociale. Numeroși autori admit că „teoriile” noastre au impact asupra explicațiilor date în legătură cu mediul nostru. Kelley însuși pare s-o indice introducînd ideea de schemă cauzală. Același lucru îl spun Lindsay și Norman atunci cînd scriu că :

„modelele noastre asupra lumii, ca și cele ale celorlalte persoane par să ne guverneze așteptările și percepțiile, chiar dacă aceste clasificări merg prea departe cu simplificarea, chiar dacă – în numeroase cazuri – ele duc la false așteptări și percepții” (1980, p. 620).

Pentru alți autori, ideea conform căreia atribuirea este un proces de construire a realului și perspectiva potrivit căreia atribuirea este un proces de reproducere a realității nu sînt antagonice. Nisbett și Ross (1980), de exemplu, refuză să vadă cele două concepții asupra atribuirii ca excluzîndu-se reciproc ; dimpotrivă, ele ar fi complementare. În consecință, cele două tipuri de procese permit analiza informației. Pe de o parte, posedăm structuri de cunoaștere permițînd o tratare a informației bazată pe un proces de categorizare ; în funcție de acest proces,

„un obiect este atribuit unei categorii conceptuale sau alteia în măsura în care caracteristicile lui principale reprezintă sau seamănă cu o categorie sau alta”  
(Nisbett și Ross, 1980, p. 7).

Pe de altă parte,

„atunci cînd caracteristici cunoscute ale unui obiect nu permit categorizarea lui definitivă, considerațiile statistice devin importante pentru a corecta categorizarea”  
(*ibid.*).

În această optică seducătoare prin ecumenism, oamenii ar funcționa dînd dovadă „de cumpătare”, s-ar baza – atunci cînd abordează lumea – pe ipotezele făcute plecînd de la teoriile lor implicite. Omul s-ar transforma într-un statistician intuitiv, într-un savant spontan doar atunci cînd acest tip de funcționare se dovedește ineficient.

În ciuda întrebărilor rămase fără răspuns, trebuie să recunoaștem că în prezent importanța acestui cîmp de cercetare este considerabilă în psihologia socială. Probabil că impactul acestor teorii se datorează și faptului că una dintre virtuțile esențiale ale noțiunii de atribuire constă în aceea că permite să se „citească” un mare număr de studii efectuate în psihosociologie. Ideea de atribuire permite să se interpreteze sau să se reinterpreteze cercetări efectuate în diverse domenii, cum ar fi cel al influenței sau al disonanței cognitive (v. Kelley, 1967), studiile despre emoții (de exemplu, Schachter, 1964), supunerea față de o autoritate (Milgram, 1974), conștiința obiectivă de sine (Wicklund, 1975 ; Duval și Wicklund, 1972), despre credința într-o lume justă (Lerner, 1970, 1971, 1977). În acest sens, putem relua ideea avansată de Kelley acum mai bine de treizeci de ani, precum că o teorie a atribuirii are o vocație integratoare, vizînd să unifice domenii disparate pînă atunci în psihologia socială.

Traducere de Ingrid Ilinca

# Teoriile disonanței cognitive

Alain Clémence

## Introducere

În 1957, Festinger propunea o teorie care evoca un mijloc frecvent utilizat de indivizi în cazurile de schimbare a atitudinii. Teoria disonanței cognitive explica, în consecință, cum un subiect determinat să realizeze un comportament contrar convingerilor sale își transformă opiniile în direcția acestui comportament. Fenomenul de persuasiune nu-i decît o ilustrare a teoriei lui Festinger care vizează să dea socoteală, în general, de efectele inconsistenței cognitive. Teoria disonanței a generat un număr considerabil de cercetări ale căror rezultate sînt deseori uimitoare (cf. Wicklund și Brehm, 1976 ; Beauvois și Joulé, 1981). De altfel, ea a provocat dezbateri teoretice și metodologice care au ocupat mult timp un loc de predilecție în psihologia socială, fără a pune la socoteală faptul că a determinat modele de analiză în alte discipline, de exemplu, în studiul despre efectele mobilității sociale (cf. Jackman, 1972) și chiar anumite aplicații terapeutice. Obiectivul acestui articol este de a prezenta pe scurt propozițiile inițiale ale teoriei, dezvoltările și interpretările alternative cărora le-a dat naștere.

## Teoria disonanței a lui Festinger

Pentru Festinger, disonanța desemnează în primul rînd o stare psihologică ce îl motivează pe individ să-și modifice universul cognitiv.

„Existența disonanței este psihologic inconfortabilă ; din această cauză, ea va motiva persoana în încercarea de a reduce disonanța pentru a atinge consonanța (...).

Tot încercînd să reducă disonanța prezentă, persoana va evita în mod activ situațiile și informația care ar putea să amplifice disonanța” (cf. Festinger, 1957).

Sursa disonanței este internă individului ; își are originea în economia cognitivă. Mai precis, ea decurge dintr-un anumit tip de relație între două cogniții, între două „cunoștințe sau opinii sau credințe cu privire la mediul înconjurător, la sine sau la comportament” (p. 3) sau, în general, între elemente de cunoaștere a realului. Cînd două elemente de gîndire sînt pertinente unul față de altul, adică atunci cînd unul (să-l

numim X) îl implică psihologic pe celălalt (să-l numim Y), cele două elemente vor fi într-o relație disonantă dacă „luându-le separat, inversul unuia va decurge din celălalt” (p. 5). Altfel spus, un individ va resimți disonanța atunci când o cogniție non-Y va apărea după o cogniție X.

Relația între două cogniții poate fi consonantă sau nepertinentă. Festinger dă puține indicații pentru a specifica formarea uneia dintre aceste relații psihologice. Simplu, el se gîndește la patru surse principale de disonanță : logică (incongruență între două gîndiri sau două credințe), culturală (incongruență între un comportament și o normă), raportul dintre specific și general (incongruență între o opinie sau un comportament particular și o serie de opinii sau comportamente), raportul dintre experiența trecută și experiența prezentă (incongruență între o așteptare și un fapt). Pentru Festinger, individul aflat într-una din aceste situații trebuie să fie într-o stare neplăcută, de disonanță și, în consecință, va încerca să o evite. În anumite condiții, el nu va putea avea scăpare ; atunci, va fi nevoit să le suprime ori să reducă măcar disonanța creată.

Amplitudinea disonanței va depinde de importanța cognițiilor prezente, de valoarea pe care o reprezintă ele pentru subiect și de numărul cognițiilor consonante și disonante prezente. Rata disonanței, corespunzînd presiunii de redus, poate fi formulată prin ecuația următoare :

$$Rd = \frac{I \cdot D}{I \cdot D + C \cdot D} \quad \text{unde } I = \text{importanța } \times \text{număr de cogniții disonante}$$

$$C = \text{importanța } \times \text{număr de cogniții consonante și disonante}$$

Reducerea disonanței se poate efectua prin modificarea unui element cognitiv disonant, schimbîndu-l în așa fel încît să devină consonant, diminuîndu-i importanța sau eliminîndu-l. Forma de reducere poate, totodată, să întîmpine rezistență la schimbare din partea cognițiilor, mai ales cînd acestea se referă la mediul fizic. Posibilitatea de a le modifica va depinde, în final, de rezistența cogniției disonante celei mai slabe. Cînd rezistența este prea importantă, reducerea disonanței se va realiza prin adăugarea de cogniții noi, consonante. Poate fi imaginată și combinarea celor două forme de reducere a disonanței.

Trebuie notat că teoria disonanței cognitive reprezintă o deplasare în gîndirea lui Festinger către un nivel de explicare internă subiectului. În timp ce comparația socială, un model teoretic propus de autor în 1954, este de ordinul raporturilor interindividuale – măcar prin efectele sale –, disonanța cognitivă se situează într-un cadru strict intraindividual (cf. Doise, 1982). Progresia este încă și mai evidentă dacă o raportăm la lucrările lui Lewin al cărui elev a fost Festinger. Putem face o apropiere între fenomenul disonanței și schimbare, așa cum a fost ea concepută de Lewin (1959). Studiind cum un grup este antrenat să-și modifice gusturile alimentare, Lewin nu justifică schimbarea printr-o tensiune internă indivizilor, ci prin raportul de forță între „cunoașterile” purtate de grup și practicile realizate voluntar de același grup. Conflictul permite „dezghețul” și deplasarea obiceiurilor anterioare.

Trebuie să remarcăm că tezele lui Festinger se înscriu într-un context social în care subiectul este conceput ca propriul său regulator, conflictul social fiind ocultat sau transpus la un nivel psihologic<sup>1</sup>. Nu întîmplător teoria disonanței cognitive este considerată socialmente pertinentă în analiza unor procese precum valorificarea op-

1. Evident, este vorba de o caracterizare rapidă a contextului în care sînt produse mai multe modele centrate pe echilibru.



țiunilor făcute sau a rezultatelor consecutive efortului (Festinger și Aronson, 1960) și, în general, a interiorizării normelor sociale (Aronson și Carlsmith, 1963) și a reproducerii ideologice (Beauvois și Joulé, 1981). Din acest punct de vedere, ea este foarte aproape de teoriile congruenței frecvente către sfârșitul anilor '50, de exemplu, teoria echilibrului formulată de Heider (1946) sau cea a congruenței atitudinilor elaborată de Osgood și Tannenbaum, în 1955; (referitor la acest subiect, cf. Zajonc. Dar ea se și deosebește într-o privință: în cadrul disonanței cognitive, relațiile între cogniții nu depind de criterii logice, „științifice”, pe care individul le-ar putea aplica informației astfel încât aceasta să devină sau să se păstreze congruentă, echilibrată. Individul nu se conformează pe baza unei analize cognitive, ci pentru că este împins de o nevoie (cf. Wicklung și Frey, 1981). Ilustrarea cea mai evidentă a acestui aspect rezidă în principiile propuse de Festinger privind rezolvarea disonanței. Individizii nu se străduiesc să iubească ceea ce fac mai ales atunci când actele lor le cer efort și chin?

## Cîteva ilustrări empirice ale teoriei lui Festinger

Prin forma lor, în același timp simplă și generală, propozițiile lui Festinger vor da naștere cu repeziciune unui mare număr de cercetări empirice. În 1960, Festinger și Aronson insistă asupra aportului teoriei disonanței cognitive la explicarea unui anumit număr de procese sociale. Majoritatea lucrărilor înregistrate sînt experiențe conduse într-un laborator sau în mediul natural. Evident că anumite limite sînt inerente acestui gen de cercetare: de cele mai multe ori, subiecții sînt studenți la universitate, iar montajele experimentale suferă cîteodată de o extremă simplificare a situațiilor sociale complexe. În schimb, ele permit să se studieze tocmai efectele specifice ale diferitelor variabile comparîndu-se reacțiile indivizilor aflați în posturi diferite (de exemplu, cum se va vedea, într-o poziție de „liberă alegere” sau, dimpotrivă, de „absență a alegerii”). Să prezentăm rapid trei ansambluri de ilustrări experimentale ale fenomenului disonanței.

Primul privește consecințele legate de luarea unei decizii. Brehm (1956) a dat o ilustrare experimentală în cadrul alegerii între doi termeni ai unei alternative de o importanță similară. În această experiență, care arată că, atunci cînd un subiect alege un obiect din două la fel de atrăgătoare, el valorifică obiectul ales în detrimentul celuilalt, Brehm abordează un element important al condițiilor de creare a disonanței, cel referitor la libertatea de a alege. El revine mai pe larg asupra acestei chestiuni în articolele din revista publicată cu Cohen în 1962, introducînd noțiunea de volițiune pentru a specifica funcția de implicare a alegerii libere în realizarea unei sarcini. Definiția acestui termen rămîne vagă; după Zajonc (1968: 367), el ar desemna „sentimentul individual de responsabilitate, de control și de alegere care intervine atunci cînd un individ ia o hotărîre”. Chiar dacă formularea lui Brehm și Cohen, în ceea ce privește alegerea și angajamentul, rămîne intuitivă, descriptivă, ea permite să se pună în evidență funcția esențială a luării deciziei în producerea fenomenului de disonanță. Ea permite să se interpreteze în chip mai convingător și experiențele manipulînd justificarea sau chiar incitarea la îndeplinirea unei sarcini neplăcute. În situațiile de slabă justificare (Rabbie *et al.*, 1971) sau de motivare financiară ușoară (Festinger și Carlsmith, 1971; Cohen, 1962), individul nu poate situa în exterior sursa deciziei sale, ceea ce îl obligă să o justifice.

A doua ilustrare privește un ansamblu de experiențe pe care Festinger și Aronson le califică „de interacțiune de grup”. Aronson și Mills (1959), de exemplu, studiază efectul inițierii în vederea intrării într-un grup (practică ce era curentă în mediile universitare americane), efect care merge în sensul unei mai bune evaluări a grupului pe măsură ce inițierea devine mai riguroasă. Un alt exemplu este dat de Zimbardo (1960). Autorul arată că, pe de o parte, cu cât un subiect este mai implicat printr-o opinie, cu atât va avea tendința s-o modifice în direcția celei a unei persoane iubite și că, pe de altă parte, cu cât opinia va fi mai îndepărtată de această persoană cu atât va fi schimbarea mai mare.

Ca ilustrare a celui de-al treilea ansamblu de cercetări, trebuie citată experiența lui Festinger și Carlsmith (1959) care inaugurează o întreagă serie de lucrări despre ceea ce s-a convenit să se numească „acordul forțat”<sup>1</sup>. Ipotezele cercetării erau că :

„dacă o persoană este indusă să facă ori să spună ceva contrar opiniei sale personale, ea va avea tendința să-și schimbe opinia astfel încât s-o facă să corespundă cu ceea ce a făcut ori a spus” și „cu cât presiunea utilizată pentru a declanșa comportamentul efectiv este mai puternică, cu atât această tendință este mai slabă”

(1971, p. 48).

Pentru a le testa, autorii au făcut o experiență în care subiecții erau invitați să descrie într-o manieră pozitivă o sarcină lungă și plictisitoare pe care tocmai o realizaseră. Pentru aceasta, ei erau remunerați cu o sumă mică, într-o condiție, și cu o sumă importantă în cealaltă. Rezultatele experienței confirmă previziunile : cu cât întărirea financiară este mai mare, cu atât mai puțin subiecții își pun de acord opinia finală și comportamentul verbal.

Aceste experiențe pot fi considerate ilustrări clasice ale principalelor paradigme ale teoriei. După modelele lor, au fost elaborate numeroase variante, așa cum o atestă studiile care întocmesc un bilanț al lucrărilor despre disonanța cognitivă (Brehm și Cohen, 1962 ; Feldman, 1966 ; Aronson, 1969, 1980 ; Wicklund și Brehm, 1976 ; Cooper și Fazio, 1984).

De altfel, vom evidenția viziunea pertinentă pe care aceste lucrări o proiectează asupra situațiilor curente ale vieții sociale. Să ne gândim la momentele când trebuie să alegem între două (sau mai multe) obiecte ori activități și la consecințele deciziei luate asupra aprecierii termenilor alternativei : nu ne-am convins aproape întotdeauna că am făcut „alegerea bună”, în timp ce termenii alternativei ne păreau la fel de atrăgători și unul și altul înainte de a lua decizia ?

Să ne gândim și la funcțiile deseori implicite ale riturilor inițiatice traducându-se printr-o mai mare adeziune a subiecților inițierii la normele și valorile unui grup social. Whiting *et al.* (1965) analizează ceremoniile de inițiere la vârsta pubertății în diferite societăți și conchide că

„ritualul inițiativ intervine pentru a condiționa comportamentul băiatului și atitudinea lui față de autoritatea masculină, accentuând în același timp avantajele obținute dacă devine membru al comunității masculine prin inițiere” (p. 66).

Să ne gândim, în sfârșit, la numeroasele ocazii când, cu asentimentul nostru, trebuie să ținem un discurs, să participăm la o acțiune sau, pur și simplu, să mâncăm un anumit fel de mâncare, lucruri care ne contrazic opiniile, valorile, gusturile : cine

1. Prin „acord forțat” se desemnează situația în care un individ acceptă realizarea unui act cu care este în dezacord (să scrie un text contrar ideilor lui, să efectueze o sarcină chinuitoare în mod inutil, de exemplu). Acest acord este „forțat” în sensul în care indivizii nu pot, de fapt, să refuze decât cu greu cererea ce li s-a făcut.

poate nega faptul că acest gen de comportament „liber consimțit” nu l-a condus cu violență la a găsi finalmente discursul, acțiunea sau felul de mîncare destul de potrivite opiniilor, valorilor sau gusturilor personale ?

## Problemele puse de teoria lui Festinger

Teoria lui Festinger va fi cu atît mai discutată cu cît contrariază o idee puternic ancorată, nu numai în viața cotidiană, ci și la behavioriști, pentru care legea efectului apare ca o lege implacabilă. Deci, contestarea cea mai sistematică a tezelor lui Festinger va veni din partea curentului behaviorist, cu încercările de a reinterpretate rezultatele fenomenului disonanței în cadrul întăririi (cf., de exemplu, Chapanis și Chapanis, 1964 ; Janés și Gilmore, 1965 ; Rosenberg, 1966). Primele atacuri vor fi mai ales de ordin metodologic. Cum o spune și Moscovici (1972, *et seq.*), în loc să se concentreze asupra bazei conceptuale a unei descoperiri teoretice aparent foarte fertile, majoritatea cercetătorilor s-au focalizat asupra imperfecțiunilor dispozitivelor experimentale pentru a respinge teoria. Din acest motiv, nici nu mai este cazul să ne oprim prea mult asupra acestei controverse.

Totodată, controversa este, probabil, la originea lucrărilor apărute din belșug la sfîrșitul anilor '60, perioadă caracterizată prin multiplicarea versiunilor la teoria disonanței cognitive și a încercărilor de reinterpretare.

În 1968, apare o lucrare importantă, *Theories of Cognitive Consistency: a Sourcebook (Teoria consistenței cognitive)*. Disonanța ocupă un spațiu amplu, atît prin intervențiile apărătorilor săi, cît și prin cele ale detractorilor. Fără a reveni asupra diferitelor contribuții prezentînd un punct de vedere asupra consistenței cognitive, trebuie notat că lucrarea marchează, probabil, apogeul acestor teorii. De altfel, în același an, apare un important bilanț al lui Zajonc cu același subiect. Apogeu, dar și confuzie : în ambele texte, teoria disonanței este redusă la o „simplă” teorie a consistenței cognitive ; ea pare să piardă chiar ceea ce-i dădea originalitatea și puterea ei creatoare. În această conjunctură, începe o epocă de controverse caracterizată prin emergența mai multor versiuni teoretice ale disonanței, însoțită de recunoașterea statutului ei specific în cadrul consistenței cognitive.

## Perspectiva lui Aronson

Aronson este unul dintre apărătorii tenaci ai teoriei disonanței cognitive. Originalitatea autorului constă în investigarea relației între cogniții, relație pe care o raportează la imaginea de sine sau, mai degrabă, la cunoștințele referitoare la sine, la conceperea propriului eu. Pentru el (cf. Aronson, 1969, 1980), imaginea de sine trebuie considerată drept cogniția generatoare a fenomenului :

„dacă disonanța există, ea există deoarece comportamentul unui individ este inconsistent cu ideea pe care o are despre el însuși” (1969).

Preponderența acordată eului, identității personale a subiecților, conferă acestei perspective o coloratură psihologică. Dar Aronson refuză ideea conform căreia cognițiile nu sînt decît simple reflectări ale realului pentru a face din ele noțiuni construite de individ în funcție de o anumită reprezentare a lui însuși pe care încearcă s-o păstreze.

„Teoria disonanței nu se bazează pe postulatul că omul este un animal rațional ci, mai degrabă, că este un animal raționalizant, adică încearcă să se dovedească rațional în același timp față de ceilalți și față de el însuși” (1979 : 3).

În acest sens, disonanța este radical diferită de inconsistență. Ea trimite mai degrabă la violarea unor valori personale. Astfel, Aronson constată că, în fața disonanței, indivizii pot fi diferențiați în funcție de trei criterii : prin capacitatea de a o tolera, prin preferința în modul de a o reduce și prin faptul că ceea ce este disonant pentru o persoană, nu este obligatoriu la fel și pentru alta.

Cum o sugerase Aronson mai înainte, disonanța nu-și produce efectele decît asupra indivizilor avînd o imagine de sine pozitivă (*high self-concept*). Dacă cineva se consideră un „schnook” (1969), el nu va resimți disonanța făcînd ori spunînd lucruri stînjenitoare. Nu cognițiile de tipul : „cred că această sarcină este plictisitoare” și „am zis cuiva că era interesantă” creează disonanța, ci cognițiile : „sînt un om cinstit și rezonabil” și „am mințit pe cineva ; i-am spus ceva care cred că este fals ; va gîndi că o cred cu adevărat și nu mă voi putea explica pentru că nu-l voi mai vedea, probabil, niciodată”. Zona de pertinență a teoriei este, deci, constituită de situațiile în care se presupune că eul corespunde unui individ cinstit, rezonabil etc., permițînd să se presupună că are așteptări logice și clare.

S-ar putea considera că, într-un anumit fel, Aronson abordează fenomenul disonanței dintr-o perspectivă psihologică „diferențială” : individul ar raționaliza nu evaluările implicate de actele sale, ci, mai degrabă, caracteristicile psihologice pe care aceste acte le presupun. Consecința unei asemenea poziții este aceea că fenomenul va depinde de variațiile conceptului de sine. Poate că din acest motiv versiunea aronsoniană este deseori prezentată ca o perspectivă „tolerantă” ce deschide calea unei fuziuni a teoriei disonanței cu o teorie mai generală, axată pe eu. Trebuie, totuși, să recunoaștem faptul că autorul, în afara importante contribuții la dezvoltarea noilor paradigme experimentale, croiește drum în direcția unui demers psihosociologic. În cîteva texte (1969, 1980), concepe o modulare a fenomenului în funcție de experiențele și de apartenențele culturale ale subiecților, modulare asupra căreia voi reveni.

## Ponderea empiricului: Wicklund și Brehm

Volumul publicat de Wicklund și Brehm în 1976 cuprinde o listă importantă de lucrări despre disonanță realizate în domeniile cele mai diverse. Bilanțul arată că teoria lui Festinger și-a ținut promisiunea în privința potențialității de a alimenta investigațiile cele mai originale. Cu toate acestea, nu găsim în volum propoziții cu adevărat noi privind explicarea fenomenului, ci insistența și, cîteodată, stînjeneala cu care autorii tratează chestiunea implicării subiectului, chestiune ce-l tracasa deja pe Brehm într-o lucrare anterioară (cf. Brehm și Cohen, 1962). Să vedem cum este pusă problema. Wicklund și Brehm concep implicarea prin intermediul noțiunii de responsabilitate (psihologică) pe care o definesc în felul următor :

„Un sentiment de responsabilitate personală poate fi creat în diverse moduri, dar, în general, elementele de alegere și previzibilitate sînt necesare. În cazul în care o persoană presupune („understands the possibility”) că acțiunile sale pot implica cogniții disonante, iar această persoană acționează liber, fără a i se impune constrîngeri, aceasta va genera sentimentul de a fi personal responsabil de crearea

cognițiilor disonante. Fără responsabilitate personală, elementele disonante sînt psihologic nepertinente pentru individ” (1976, p. 7).

Pentru autori, gradul de coerciție exercitat asupra subiectului pentru a-l face să îndeplinească sarcini costisitoare dobîndește o foarte mare importanță în crearea disonanței și în determinarea nivelului ei. De aici decurge direct sentimentul de responsabilitate, dar el depinde și de previzibilitatea consecințelor. Autorii deosebesc efectele unei acțiuni al cărei subiect nu poate să prevadă consecințele, efecte care produc un impact psihologic necognitiv (ca frica, surpriza), de efectele unei acțiuni al cărei rezultat este cunoscut, efecte care creează un impact psihologic propriu disonanței cognitive. În prima situație, spre deosebire de cea de-a doua, responsabilitatea subiectului n-ar fi în cauză. Wicklund și Brehm notează totodată că sentimentul de responsabilitate ar putea fi activat în cazul în care individul, fără să prevadă consecințele unui act, impută aceste consecințe capacităților lui.

În ansamblu, demersurile lui Wicklund și Brehm sînt ghidate de clasificarea unui important material empiric permițînd autorilor să repereze condițiile care favorizează ori împiedică apariția disonanței. Aportul teoretic al autorilor constă mai ales în a specifica natura acestor condiții. Trebuie notată dificultatea de a merge dincolo de descrierea circumstanțelor. Ca dovadă stă recurgerea la noțiunea de responsabilitate, a cărei definiție rămîne vagă, chiar dacă în lucrarea din 1976 ea este raportată la cîteva studii despre atribuire.

Mi se pare că cele două teorii evocate mai sus ilustrează bine evoluția teoriei. Pe de o parte, găsim orientarea lui Aronson, care o face să se îndrepte către o teorie generală a imaginii de sine (cf. Grunwald și Ronis, 1978); pe de altă parte, avem o perspectivă (poate mai fidelă lui Festinger) care depășește cadrul disonanței pentru a-și integra noțiuni inspirate dintr-un alt domeniu. Există aici indiciul unei derive care se îmbină cu pierderea de specificitate a teoriei cognitive. O ilustrare a accentuării acestui proces este perspectiva adoptată de Cooper și Fazio.

## „New look” la Cooper și Fazio

Prima remarcă apropo de versiunea propusă de Cooper și Fazio (1984) : simplității în formularea originală a teoriei i s-a substituit un model complex, care descompune fenomenul în mai multe secvențe. Cei doi autori consideră că propozițiile lui Festinger nu sînt de ajuns pentru a justifica discuțiile stîrnite. Ei propun să se distingă mai multe paliere în procesul de creare și de reducere a disonanței. Mai întii ei separă două momente : cel al activării stării de disonanță și cel consecutiv activării, al impulsului motivant, declanșat de disonanță. Activarea, concepută ca o stare psihică generică, este produsă de un comportament purtător de elemente cognitive rezistente și de efecte psihologice dezagreabile. Disonanța este creată prin producerea de consecințe negative percepute *a priori* de către subiect, ca rezultat al unei conduite la originea căreia este el. Momentul activării se traduce printr-o dublă atribuire de cauzalitate : efectele sînt atribuite actului, iar actul este atribuit subiectului. Motivația disonantă, adică impulsul de a reduce disonanța creată, nu operează decît atunci cînd subiectul dă activării statutul cognitiv corect. În consecință, el poate s-o atribuie din greșeală unei circumstanțe exterioare și să scape de responsabilitate ; poate, de asemenea, s-o confunde cu o stare emoțională produsă de factori străini actului.

„Motivația disonantă apare numai atunci când individul evaluează în mod negativ starea de activare și o atribuie faptului că a produs liber consecințe dezagreabile”.  
(p. 256).

Schimbarea de atitudine servește mai puțin la a face coerente atitudini și conduite, cât la a modifica o percepere a consecințelor într-un sens mai agreabil. Această perspectivă permite autorilor să conceapă alte mijloace de a reduce disonanța decât schimbarea atitudinii, precum devalorizarea elementelor cadrului situațional în care subiectul este obligat să efectueze un act costisitor.

Decupajul procesului propus de Cooper și Fazio mi se pare pertinent dintr-un punct de vedere descriptiv. Fără a constitui cu adevărat o perspectivă teoretică nouă, el ia în considerare majoritatea cercetărilor empirice, oferind o grilă de lectură care articulează diferitele elemente temporale ale fenomenului. El este interesant și dintr-un alt punct de vedere, cel al istoriei teoriei, confirmând alunecarea perspectivei către atribuire. Dacă autorii păstrează nucleul dur al teoriei disonanței (schimbarea este provocată de o stare de tensiune dezagreabilă consecutivă realizării unui act disonant), ei îl plasează într-un „joc complex de atribuire” (cf. Zanna și Cooper, 1976) care devine resortul explicativ esențial al procesului. Atunci, impulsul motivant este mai puțin efectul contradicției psihologice dintre cele două cogniții cât auto-atribuirea cauzei unei conduite disonante. În această concepție, comportamentul ar implica mai puțin o cogniție în echilibru nestabil cu cognițiile inițiale ale subiectului (sau invers), ci ar fi, mai degrabă, producător de efecte negative. Fenomenul de disonanță este întrucâtva un aspect particular al activității inferențiale a indivizilor, fiind explicat ca efect al atribuirii (corecte sau greșite) unei stări de tensiune dezagreabile. Importanță prin caracterul ei sistematic, o asemenea perspectivă mi se pare că ține mai mult de problematica atribuirii emoțiilor decât de propozițiile inițiale ale lui Festinger.

Putem gândi că anumite interpretări alternative ale fenomenului de disonanță au contribuit la deplasarea teoretică efectuată de Cooper și Fazio. Înainte de a da un rezumat al acestei chestiuni, voi prezenta o versiune a teoriei disonanței prezentată ca o întoarcere la tezele originale ale lui Festinger.

## **Concepția „radicală” a lui Beauvois și Joulé**

Beauvois și Joulé (1981, 1982) își axează discuția despre teoria disonanței pe analiza riguroasă a ratei disonanței. Pentru autori, piatra unghiulară a fenomenului este emiteria unei conduite care va genera o raționalizare ideologică atunci când, relativ la această conduită, cognițiile disonante sînt superioare cognițiilor consonante. Pe această bază, ei trasează o linie de demarcație clară între teoriile consistenței cognitive, care dau seamă de coerența ideologică, și teoria disonanței, referitoare la întâietatea actelor asupra ideilor. În primele, personajul principal este un subiect analist, în timp ce în a doua ar fi „un actor”.

După ce au reluat propozițiile lui Festinger despre relațiile între cogniții, Beauvois și Joulé precizează condițiile care-l determină pe individ să-și raționalizeze actele. Ei se bazează pe teoria angajamentului a lui Kiesler (1971) pentru a afirma că disonanța nu se produce decât atunci când un subiect este adus în situația de a prezenta „un comportament public, irevocabil, negratuit și liber decis” (1981).

Așa cum este conceptualizat de Kiesler, angajamentul decurge din realizarea unui comportament în circumstanțe care îl conduc pe individ la a se reprezenta ca

producător al acestui comportament. Beauvois și Joulé merg mai departe ; pentru ei, indivizii nu se angajează în urma unei lecturi a circumstanțelor, lectură care i-ar face să-și atribuie originea comportamentului lor înșile, ci sînt angajați printr-un comportament căruia circumstanțele i-au conferit această proprietate (angajantă). O asemenea poziție presupune două funcționări diferite ale subiectului, una referitoare la registrul comportamental, cealaltă relativă la registrul ideologic. Iar autorii adaugă în privința raportului între cele două logici :

„Chiar atunci cînd un individ spune ce gîndește, chiar atunci cînd acționează așa cum opiniile lui lasă să se prevadă, logica actelor (angajament) nu este cea a ideologiei, iar aceasta din urmă rămîne încă supusă celeilalte (raționalizare).”

Propozițiile lui Beauvois și Joulé depășesc cadrul disonanței cognitive și vor să propună o explicație a eficacității puterii de a-și distila și de a-și reproduce ideologia. Ele se doresc materialiste în sensul în care practicile (individuale) ar fi generatoare de atitudini sau, mai bine, de „complexe ideologice mai mult sau mai puțin structurate, mai mult sau mai puțin coerente, mai mult sau mai puțin definite” pe care indivizii le asociază obiectelor.

Această expunere foarte schematică a lucrărilor lui Beauvois și Joulé pune în evidență importanța dată de autori actelor în procesul de raționalizare ivit dintr-o stare de disonanță. O asemenea concepție este extrem de diferită de cea a lui Aronson, pentru care imaginea de sine este centrală.

## **Despre cîteva interpretări alternative. Critica unui behaviorist radical**

Situîndu-se explicit pe o poziție „behavioristă radicală”, Bem (1965, 1967, 1972) își fondează analiza fenomenului de disonanță pe o propoziție centrală a teoriei auto-percepției :

„Indivizii își atribuie credințe, atitudini și stări interne inferîndu-le parțial din observarea propriului comportament și/sau a circumstanțelor în care acesta se produce” (cf. Bem).

Din această propoziție, se deduce cu ușurință că atitudinile manifestate de către subiecți vor constitui răspunsuri la comportament, răspunsuri variabile în funcție de condițiile în care au acționat subiecții. În consecință, schimbarea atitudinilor nu este explicată prin impulsul motivant pe care îl constituie disonanța între cogniții și nu mai este nici un mijloc de a reduce o tensiune, ci inferența unei informații relative la sine plecînd de la un comportament manifest.

Pentru Bem, în general, cognițiile trebuie să fie considerate variabile dependente, iar comportamentele variabile independente.

„Comportamentele instrumentale, răspunsurile consumatorii și fiziologice (reale ori falsificate) trebuie să fie văzute ca antecedentele sau variabilele independente, stimulii din care atribuirii de credințe, atitudini sau sentimente pot fi parțial inferate de către indivizi” (cf. Bem).

Interpretarea lui se sprijină pe reconsiderarea lucrărilor despre paradigma „sarcinii plictisitoare” (cf. Weick, 1967). El pune în evidență faptul că rezultatele nu confirmă întotdeauna previziunile teoriei disonanței ; atracția pentru o sarcină lipsită de interes

n-ar fi în mod necesar mai mare odată cu creșterea eforturilor cerute pentru efectuarea sarcinii. Plecînd de la aceste observații, Bem imaginează un plan experimental original, în stare să-i verifice propozițiile: „simularea interpersonală”. Fundamentul acestui model experimental decurge direct din concepția potrivit căreia un actor se comportă ca un observator pentru a-și elabora cunoștințele despre el însuși sau despre celălalt; procedura constă în a cere subiecților să se joace de-a psihologii și să prezică răspunsurile subiecților experimentali pe baza informațiilor privind condițiile experimentale. Cele cîteva rezultate obținute urmînd această procedură n-au fost întotdeauna concludente (cf. mai ales Wicklund și Brehm, 1976), iar astfel de experiențe nu vor cunoaște niciodată succesul.

Slăbiciunea interpretării lui Bem este aceea că ea conduce la previziuni similare celor din teoria disonanței. Drept dovadă stă o experiență a lui Bem și McConnel (1970) elaborată după un plan clasic de „acord forțat” cu manipularea situației „cu” *versus* „fără alegere”. Cercetarea ajunge la rezultate conforme disonanței, dar autorii pun în evidență faptul că subiecții în condiția „fără alegere” își amintesc opinia anterioară încercării contra-atitudinale, pe cînd cei în condiția „cu alegere” au uitat-o. Pentru Bem, rezultatul confirmă interpretarea: atitudinea finală a subiecților este dedusă din circumstanțele în care au acționat. Atunci cînd au avut posibilitatea de a alege comportamentul efectuat, ei deduc că acest comportament a fost conform ideilor lor și își uită opiniile inițiale, pe cînd, dacă n-au avut posibilitatea de a alege, ei își conservă atitudinile preliminare, comportamentul neputînd să le reflecte stările interne. Dar se poate remarca faptul că rezultatele sînt interpretabile la fel de ușor în cadrul disonanței cognitive ca și în cel al auto-percepției.

Interpretarea lui Nuttin (1972, 1975) este comparabilă cu cea a lui Bem. Autorul, explorînd numeroase variante ale paradigmei „acordului forțat” (cf. Nuttin, 1975) propune o explicație în termeni de „contagiune de răspuns”. Pentru el, schimbarea de atitudine se datorează caracterului neobișnuit al circumstanțelor în care subiectul este pus în situația de a susține o pledoarie contra-atitudinală. Descumpănit, subiectul și-ar infera atitudinea din actul pe care tocmai l-a realizat. Pentru Nuttin, ca și pentru Bem, circumstanțele și actele permit (parțial) cunoașterea unor stări interne precum sentimentele, opiniile sau atitudinile.

O limită a explicațiilor prezentate aici rapid constă în faptul că ele nu ajung să propună o alternativă adevărată la teoria disonanței. A ține partea uneia sau alteia depinde, în cele din urmă, de concepțiile avute asupra subiectului. Anumiți autori vor încerca să clarifice dezbaterile centrîndu-se asupra problemei raportului dintre cunoașterea atitudinii inițiale și cunoașterea comportamentului (de exemplu, Snyder și Ebbesen, 1972; Fazio *et al.*, 1977). Evoluția cercetărilor se caracterizează mai degrabă prin pătrunderea din ce în ce mai clară a noțiunilor puse în circulație de teoria atribuirii în cadrul disonanței cognitive, mai ales prin intermediul „erorilor de atribuire”. Să remarcăm, de asemenea, că cercetările empirice sînt din ce în ce mai complexe, ceea ce pare să aibă ca efect principal ambiguitatea dezbaterii teoretice.

Pe acest fundal controversat, teoria disonanței cognitive reține atenția lui Poitou (1974) care propune cititorilor francezi o expunere critică.



## Disonanța este un efect ideologic?

Plecînd de la distincția între situația „cu alegere” și situația „fără alegere”, Poitou propune o altă interpretare a fenomenului. Pentru el, schimbarea de atitudine observată în situațiile „cu alegere” este produsă de o normă de coerență între conduită și convingere, pe care experimentatorul o induce prin utilizarea

„unui dispozitiv experimental, care se sprijină pe iluzia de autonomie a subiectului, pentru a-l face să-și asume responsabilitatea unui act în realitate impus”

(1974, p. 68).

Într-o situație „fără alegere”, subiectul își păstrează opiniile, le disociază de actul său pentru a-și apăra autonomia. Poitou conchide că

„raportul contradictoriu dintre convingere și conduită nu este determinant în sine.

Este determinant numai în raport cu o regulă exterioară subiectului” (p. 70).

Pentru autor, care se concentrează atît asupra situației producătoare de schimbare cît și a celei ce nu provoacă schimbarea, disonanța este un proces ideologic care „merge” în cadrul abstract al unui laborator pentru că subiecții sînt obligați să se raporteze la o normă socială centrală în societățile liberale: apărarea libertății individuale. Într-un cadru experimental, această libertate, exercitîndu-se în fața experimentatorului, îi face pe subiecți să asocieze conduita și opinia atunci cînd experimentatorul le dă alegerea (iluzorie) și să le disocieze atunci cînd alegerea nu este evocată.

Teza lui Poitou a fost întîmpinată cu entuziasm dar și cu reticență de către comunitatea științifică, probabil din cauza dificultății de operaționalizare. De altfel, ne putem întreba dacă nu cumva critica lui Poitou constituie un veșmînt nou pentru o problemă veche, cea a cererilor implicite proprii cadrului experimental, problemă evocată mai ales de Rosenberg (1966, de exemplu) sau Silverman (1968) pentru ceea ce ține de fenomenul disonanței.

## Situație experimentală și auto-prezentare

Interpretările fondate pe analiza cadrului experimental par să cunoască o nouă dezvoltare. Dovadă e avîntul cunoscut de teoriile „dirijării impresiei” (*impression management*). Din această perspectivă, diferiți autori (Tedeschi *et al.* 1971; Schlenker, 1980; Tedeschi și Rosenfeld, 1981) contestă propozițiile teoretice ale disonanței cognitive pentru a justifica schimbarea de atitudine consecutivă „acordului forțat”. Mai întîi, ei constată că subiectul se schimbă mai puțin decît își moderează atitudinea inițială. Moderația este considerată ca fiind „singurul mijloc prin care subiectul poate nega orice responsabilitate” (Gaes *et al.* 1978, p. 494) a unui act avînd pentru el consecințe morale negative. În acest sens, răspunsul subiectului nu este sincer, dar îi permite să restabilească o identitate (morală) amenințată. Autorii conchid că atitudinea personală a subiectului nu s-a modificat.

Perspectiva lui Tedeschi și a colegilor săi beneficiază de importanța căpătată de chestiunile relative la eu și la auto-atribuire în psihologia socială și chiar în cadrul disonanței (cf. Hales, 1985; Wegner și Vallacher, 1980). Din acest motiv, linia de demarcație între interpretările țînînd de teoria disonanței și cele care se înmulțesc în

spații teoretice alternative se estompează măcar parțial. Astfel, Schlenker (1982) analizează fenomenul de disonanță în termeni de „gestiune a imaginii de sine” ca o protejare a identității pozitive față de celălalt. Analiza se apropie de concepția mai „ortodoxă” a lui Aronson și de lucrările despre respectul de sine (cf. Malewski, 1971). Tot astfel, interpretarea lui Tedeschi și Rosenfeld (1981) poate fi comparată cu perspectiva lui Bramel (1968), centrată pe noțiunea de anxietate socială. Vom avea în continuare ocazia de a sublinia alte paralelisme între explicații *a priori* „concurrente”.

## Cîteva chestiuni în suspensie

Progresul lucrărilor teoretice după anii '60 este marcat de două tendințe principale. Prima tendință privește emergența explicațiilor alternative referindu-se la câmpul de atribuire și la pătrunderea acestor explicații în cadrul anumitor versiuni ale teoriei disonanței. Putem vedea la lucru această mișcare în modul de a trata condițiile necesare creării disonanței. Din perspectiva teoretică privilegiată de autori, aceste condiții au ca funcție să angajeze subiectul, să-l responsabilizeze, să-l ajute să devină conștient de consecințele actului său, să sporească vizibilitatea actului etc. Reflecția asupra acestui punct va da loc unui ansamblu de cercetări asupra auto-atribuirii. Din faptul că Festinger abordase puțin acest aspect, s-ar putea admite că el constituie o extindere a teoriei inițiale. Recurgerea la domeniul atribuirii este încă mai frecventă pentru a caracteriza starea de disonanță (cf. Zanna și Cooper, 1976 ; Wicklund și Frey, 1981). Dimensiunea motivațională îi obsedează pe susținătorii teoriei. După încercări puțin convingătoare de măsurări directe (cf. Cooper și Fazio, 1984), cercetarea s-a orientat către efectele energizante ale disonanței (cf. Kiesler și Pallak, 1976) și domeniul atribuirii emoțiilor sau, mai degrabă, al unui „labelling” cognitiv (Schachter și Singer, 1962). În final, comparînd efectele unor substanțe psihotrope cu cele ale disonanței, anumiți autori au putut conchide că disonanța este o stare emoțională specifică.

## Diferite modele ale subiectului

O altă tendință a evoluției acestui câmp teoretic are legătură, așa cum arată Greenwald și Ronis (1978), cu creșterea puternică a interesului arătat eului, interes care se asociază, poate, mișcării evocate mai sus ; oare teoriile atribuirii nu consacră activitatea preponderentă a subiectului în tratarea informației ? O linie de tensiune apare chiar în interiorul teoriei disonanței. Probabil că nu este vorba numai de o divergență la nivelul explicării fenomenului, ci și de o opoziție la nivelul modelelor subiectului care subîntind aceste explicații. Pentru unii, Aronson, de exemplu, conceptul de sine structurează câmpul cognitiv al subiectului ; pentru alții, ca Beauvois și Joulé, actele sînt determinante. Chiar dacă în aceste două perspective menținerea unei conduite costisitoare este o chestiune prealabilă necesară creării disonanței, procesul de reducere a disonanței, în special sub forma schimbării de atitudine, este explicat în chip diferit. Pe de o parte, pentru că violează ceea ce s-ar putea numi convingerea morală a subiectului că actul trebuie justificat, pe de altă parte, angajamentul comportamental impune raționalizarea actului.

## Disonanță cognitivă și apartenențe sociale

În ambele concepții ale disonanței, atitudinile și ideile subiectului par să fie foarte fragile. Indivizii ar trece de la una la alta, le-ar abandona chiar la fel de ușor după cum ascultă de un experimentator. Nu înseamnă să-i dăm dreptate lui Bem și să admitem că o cunoaștere a „stărilor interne” este fragilă, instabilă? Și ele nu dobîndesc această proprietate pentru că sînt abordate într-un mod aproape exclusiv psihologic? Subiectul „pus în scenă” în lucrările despre disonanță nu este, în general, un subiect izolat, fără legături sociale? Opiniile, pe care le uită sau le reneagă de cum un agent îi cere cu un minimum de presiune să scrie un text contra-atitudinal, par să nu-i aparțină decît lui. Totuși, în anumite situații, subiecții nu-și modifică ideile. Este simptomatic că, în asemenea situații, ei nu sînt interpretați ca indivizi unici, că unele din apartenențele lor sociale sînt evocate sau actualizate prin intermediul practicilor obișnuite sau chiar prin pozițiile lor. În aceste cazuri, ne putem întreba dacă violării identității lor morale sau personale nu i se suprapune un atac la identitatea lor socială sau dacă angajamentului lor comportamental nu vine să i se opună identificarea cu grupul căruia aparțin. Un anumit număr de cercetări experimentale arată, în consecință, că atunci cînd subiecții realizează un act susceptibil să producă disonanță, iar acest act le amenință apartenența la un grup, ei nu-și modifică opinia preliminară (Gonzalez și Cooper, 1975, Sherman și Gorkin, 1980; Cooper și Mackie, 1983; Clémence, 1988). Se pot analiza, așa cum susțin majoritatea autorilor, rezultatele în cadrul teoriei (sau a uneia dintre teorii) disonanței cognitive considerînd, de exemplu, că subiecții reduc disonanța printr-un alt mijloc? Sau ar trebui să propunem un model de disonanță care, în acest caz, s-ar baza mai puțin pe un conflict intrapsihic, cît pe un conflict intercategorial?

Teoriile disonanței cognitive propun o explicație a modificărilor produse în cunoștințele sau credințele unui individ printr-o conduită care comportă costuri ridicate. Cînd trecem în revistă un anumit număr de ilustrări experimentale ale fenomenului de disonanță, constatăm că este vorba, de cele mai multe ori, de o schimbare atitudinală consecutivă unui comportament de supunere. Mai precis, este vorba de o deplasare a subiectului către o poziție evaluativă apropiată de cea pe care a acceptat s-o susțină într-un discurs. Puține lucrări au abordat explicit contextul în care se produce fenomenul. A ține cont de apartenența categorială a subiecților ne face să ne punem întrebări asupra circumstanțelor în care un act produce disonanță. Actul liber și gratuit (însă costisitor și forțat) nu-l conduce mecanic pe individ la a-și adopta o opinie opusă celei avute anterior. Dacă așa stau lucrurile în general – cel puțin pentru studenții din societățile occidentale – putem crede că anumite grupuri sociale se pot comporta diferit. Acest lucru n-a scăpat unor autori, dar a fost tratat de cele mai multe ori într-o manieră exclusiv psihologică. Aronson dă o perfectă ilustrare în prezentarea disonanței din 1969. Am citat cîteva cercetări indicînd o pistă care mi se pare fructuoasă pentru a articula supunerea, deplasarea evaluativă și apartenența socială ale subiecților (de exemplu, Ostfeld și Katz, 1969). O asemenea perspectivă de articulare între nivele de analiză, datorată lui Doise, (1982), ar putea contribui la dezvoltarea teoriei disonanței cognitive și, în general, la studiul reproducerii ideologice. Desigur, mai rămîne de verificat modelul propus aici și, în special, de clarificat distincția între apartenență categorială și angajament comportamental. Cîteva cercetări pledează în favoarea acestui demers.

Pentru Ostfeld și Katz (1969), este posibil ca fenomenul de disonanță să fie tipic „claselor medii”. Ipoteza nu poate fi exclusă dacă ne gândim că cvasi-totalitatea subiecților din cercetările asupra disonanței sînt studenți universitari. În general, ne putem întreba, la vederea rezultatelor lucrărilor evocînd ancorarea categorială a subiecților, dacă fenomenul de disonanță nu este localizat în categorii sociale caracterizate printr-o puternică mobilitate socială. Mai precis, el ar fi apanajul acelor indivizi în mișcare și fără rădăcini, convinși că traiectoria lor este modelată de ei înșiși. În alți termeni, raționalizarea actelor induse ar fi un fapt tipic subiecților care se concep drept autori ai deplasărilor sau declasărilor lor. Ar fi interesant de testat o asemenea ipoteză analizînd cu precizie schimbările atitudinale care decurg din reconversiuni în spațiul social. O interpretare psihosociologică a teoriei disonanței cognitive poate că ar îmbogăți anumite lucrări sociologice centrate pe fenomenele de reclasare socială (cf. Bourdieu, 1978).

De altfel, ne putem pune întrebări legate de universalitatea efectelor cognitive ale supunerii induse. S-ar părea că supunerea evaluativă ar fi și ea modulată prin apartenențele sociale ale indivizilor. Anumite indicii ne permit să presupunem că, în anumite condiții, subiecții mai degrabă interiorizează pozițiile implicate de acte cerute prin constrîngere – situații în care ei nu au posibilitatea de a refuza să efectueze o sarcină cerută – decît cele implicate de acte „liber consimțite”. Rezultatele cîtorva cercetări despre ceea ce se numește „jucăria interzisă” merg în acest sens (Ostfeld și Katz, 1969 ; Clémence, 1990). În aceste experiențe se cere mai întîi unor copii mici să evalueze cinci jucării ; apoi sînt lăsați singuri timp de vreo 10 minute, perioadă în care experimentatorul le-a interzis să atingă una dintre jucăriile la care țin cel mai mult. La unii copii această prescripție este formulată cu blîndețe, în timp ce la alții interdicția este mai constrîngătoare. Rezultatele arată că, în general, copiii ieșiți din clasele medii devalorizează jucăria interzisă în situația de interdicție blîndă – ceea ce este prezis de teoria disonanței –, în timp ce copiii de origine modestă o devalorizează în situația de interdicție puternică. Interacțiunea între originea socială și efectele cognitive ale ascultării induse sau coercitive trebuie pusă în relație cu stilul de autoritate părintească exercitată asupra copiilor, deschis și permisiv în clasele dominante, direct și constrîngător în clasele dominate (cf. Gecas, 1979). Să notăm că o asemenea interacțiune este pusă în evidență în cîteva lucrări despre procesele apropiate celui abordat în cercetările asupra „jucăriei interzise”. Desaunay (1969) arată, de exemplu, că studenții universitari al căror tată nu are diploma de bacalaureat obțin rezultate mai bune atunci cînd sînt supuși unei pedagogii autoritare și nu unei pedagogii democratice. Pentru studenții al căror tată a dobîndit o formație superioară avem situația inversă.

Traducere de Ingrid Ilinca

# Memoria socială – organizarea și reorganizarea ei

*Și amintirile se învață !*

Septimiu Chelcea

## Introducere

Studiul științific al memoriei a debutat cu cercetările experimentale realizate în 1885 de psihologul german Hermann Ebbinghaus. Savantul german cerea subiecților de experiment să memoreze liste de silabe fără semnificație, pe care le citea rapid și le repeta pînă cînd aceștia reușeau să le reproducă fără greșală. Prin repetarea listei se obținea un progres în memorare – asemenea bulgărelui de zăpadă care, prin rostogolire, devine tot mai voluminos. H. Ebbinghaus a pus în evidență existența unei relații liniare directe între volumul informațiilor achiziționate și timpul consacrat memorării. El a identificat, de asemenea, procedee de optimizare a memorării prin *distribuirea temporară* a repetițiilor. Ceea ce îl interesa era determinarea cantității de informații ce puteau fi tratate mnezic, afectate sau nu de memorările anterioare sau de uitare.

După mai mult de un secol de investigare științifică, memoria constituie încă „un laborator enigmatic”, ale cărui rezultate sînt „oarecum descurajatoare” (cf. U. Neisser, 1978). Atît teoria *transmisiiei sinaptice* (cf. J.L. McGaugh, 1974 ; C. Sagan, 1977 ; G. Lynch și M. Baudry, 1984 ; J.E. Lisman, 1985), cu abordările „secvenței impulsurilor” și ale „creșterii celulelor neurale” ca urmare a învățării (cf. M.R. Rosenzweig, 1984), cît și teoria alternativă a stocării informației direct de *moleculele de proteină*, în lanțurile de aminoacizi (cf. C. Blakmore, 1977 ; S. Altman, 1983 ; S.A. Benner, 1984 ; B. Erickson, 1985) nu explică decît parțial procesul extrem de complex al memoriei umane. Nici combinarea celor două mari teorii (sinaptică și moleculară) nu rezolvă controversile științifice.

Se acceptă însă de către specialiști că *memoria* reprezintă un *sistem de stocare și recuperare a informațiilor*, constînd din trei etape strîns legate între ele : *codificare, stocare și regăsire a informațiilor*. Se acceptă, de asemenea, faptul că la om funcționează o *memorie implicită*, diferențiată de *memoria explicită* (cf. L.L. Jacob, M. Dallas, 1981). Oamenii pot achiziționa informații fără să memoreze și fără experiența pe care se bazează învățarea (memorie implicită), dar pot, de asemenea, să învețe păstrînd în memorie evenimentele legate de respectivul proces de învățare (memorie explicită) (fig. 1).

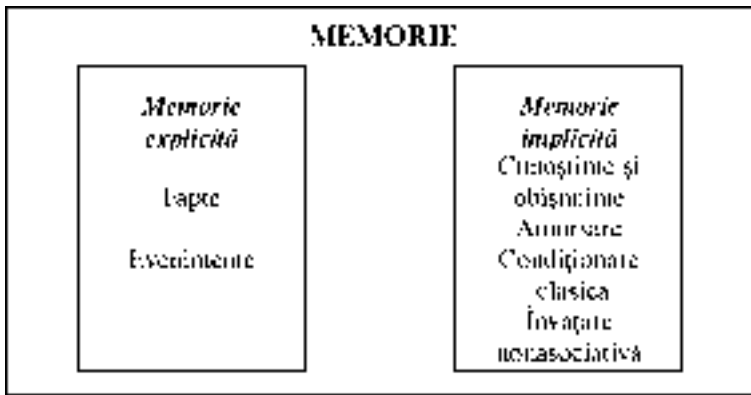


Fig. 1. Structura memoriei evidențiată de studiul cazurilor de amnezie (după Alan D. Baddeley, 1994, p. 732)

În fine, abordarea modernă a memoriei impune distincția propusă de psihologul canadian, profesor la Universitatea din Toronto, Endel Tulving (1972), între *memoria semantică*, prin intermediul căreia cunoaștem lumea – de exemplu, orașul București este capitala României – și *memoria episodică* ce constă din capacitatea de aducere în memorie, de *rapel*, a evenimentelor specifice – de exemplu, azi dimineață am vizitat mănăstirea Pasărea. Așa cum remarca Alan Baddeley, profesor de psihologie cognitivă la Universitatea Cambridge, care studiază de mai mulți ani *memoria de scurtă durată* și relațiile ei cu limbajul, „psihologii au studiat mai mult memoria episodică, prezentînd subiecților de experiment liste de cuvinte (cu sau fără sens) și cerîndu-le apoi să le reproducă sau să le recunoască”. Spre deosebire de memoria episodică cu ajutorul căreia reținem o experiență particulară într-un context dat, memoria semantică este detașată de contextul concret, este *generică*, permițînd stocarea trăsăturilor comune ale mai multor evenimente asemănătoare. Se poate spune că memoria semantică reprezintă un „reziduu al mai multor episoade”.

În studiul anterior citat, Alan D. Baddeley atrage atenția asupra faptului că *uitarea* poate fi și benefică, nu numai catastrofală: ea ne permite să ne debarasăm de informațiile fără utilitate. Prin ceea ce profesorul britanic numește *interferență retroactivă* („competiția între o nouă învățare și ceea ce a fost anterior achiziționat”) și *interferență proactivă* (învățarea anterioară ca bază pentru noile achiziții) reușim să dobîndim o imagine corespunzătoare a lumii, apelînd atît la *memoria de scurtă durată*, cît și la *memoria de lungă durată* (fig. 2).

Precizările de pînă aici ni s-au părut utile pentru înțelegerea capacității oamenilor de a reține experiențele trecute și pentru analiza conceptului de „memorie socială”.

## 1. Ce este memoria socială?

Răspunsul pare simplu dacă raportăm mecanic *memoria socială* la *memoria individuală*: așa cum toți posedăm memorie, prin care sîntem noi înșine, tot astfel și societățile au memorie – „memoria socială”. O analiză mai aprofundată relevă probleme la care psihosociologii au schițat doar răspunsuri parțiale sau au formulat doar

*prototeorii*. Nu știm bine cum se trece de la memoria individuală la cea socială. Ce deosebire există – dacă menținem distincția – între „memoria socială” și „memoria colectivă”? Cum se construiește memoria socială? Este posibilă o istorie construită împotriva memoriei sociale? Ce relație există între organizarea memoriei sociale și tipul de societate democratică/totalitaristă? Care este baza socială a organizării memoriei? Astfel de întrebări îi preocupă pe psihosociologii în prezent, mai ales pe psihologii sociali cognitivști.

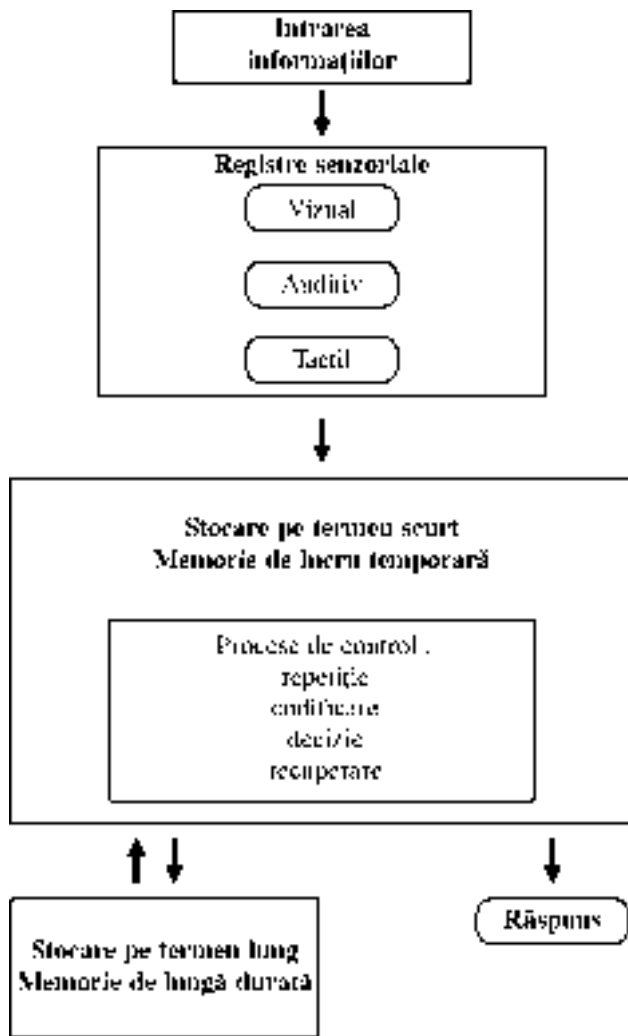


Fig. 2. Sistemul memoriei de scurtă și de lungă durată. Memoria de scurtă durată sau memoria de lucru reprezintă sistemul de stocare și tratare a informațiilor din fazele învățării raționamentului și înțelegerii. Stocarea acestor informații – conform lui R.C. Atkinson și R.M. Shiffrin (1971) – permite realizarea de către individ a obiectivelor pe termen lung (după Alan D. Baddeley, 1994, p. 733).

## 1.1 Teoria cadrelor sociale ale memoriei

Maurice Halbwachs (Reims, 1877 – Buchenwald, 1945), profesor la Universitatea din Caen (1918), din Strasbourg (1919) și la Sorbona (1935), a inițiat studiul psihosociologic al memoriei, contribuind fundamental la înțelegerea faptului că memoria, constituind „cunoașterea actuală a trecutului”, nu reprezintă „conservarea imaginilor”, ci „reconstruirea imaginilor”. În concepția filosofului și sociologului francez<sup>1</sup>, memoria este o „funcție simbolică”, amintirile depinzând de posibilitatea de a avea idei generale. Or, societatea este cea care ne furnizează mijloacele de gândire, limba: „Oamenii trăind în societate utilizează cuvinte al căror sens îl înțeleg: aceasta este condiția gândirii colective. Fiecare cuvânt este acompaniat de amintiri și nu există amintiri cărora să nu le corespundă cuvinte”.

Aceasta este, de fapt, și *prima accepțiune* a termenului de „memorie socială”, ca memorie a societății care oferă indivizilor limba și categoriile gândirii. Societatea ne ajută să fixăm semnificația lucrurilor pe care ni le amintim. Inexistența unui cuvânt corespunzător obiectelor sau calităților face dificilă memorarea. Un lucru este mai ușor readus în memorie dacă pentru el există un termen lingvistic corespunzător. Intuiția lui M. Halbwachs a fost confirmată experimental, mai aproape de zilele noastre, comparându-se performanțele la un test de recunoaștere a culorilor ale populației de limbă engleză și de limbă zuni, în care un singur cuvânt desemnează atât culoarea portocaliu, cât și culoarea galben (J.B. Carroll, J.B. Casagrande, 1958).

Pe de altă parte, semnificația faptelor și sensul evenimentelor depind totdeauna de grupurile umane, nu au un caracter universal. Reconstruim trecutul cu ajutorul semnificației elementelor din trecut. Dar această reconstrucție implică plasarea elementelor într-o serie temporală. Pentru fixarea elementelor, ne folosim de anumite repere, care sînt legate de anumite circumstanțe sociale: absolvirea școlii, efectuarea serviciului militar, încadrarea în muncă etc. Evocarea propriului trecut – remarcă M. Halbwachs – presupune apelul la reperate fixate de societate: „spiritul reconstruiește amintirile sub presiunea societății”. Astfel pentru un adult din România, prima zi de școală poate fi legată de un eveniment social – 1947, abdicarea regelui Mihai I; ziua de naștere, certificată printr-un act oficial, poate reaminti răpirea Ardealului prin Dictatul de la Viena (1940) ș.a.m.d.

Așadar, termenul de „memorie socială” are și o *a doua accepțiune*, reieșită tot din lucrările lui M. Halbwachs, și anume cea de „memorie colectivă”, de amintire a unor grupuri umane pentru care evenimentele din trecut au semnificație specială.

O ilustrare cu caracter anecdotic a faptului că apartenența de grup influențează memoria ne este oferită de istorisirea despre vizita la Londra a unui grup din tribul *swazi* din Africa de Sud. La întoarcerea pe pământul african, membrii tribului își aminteau cel mai viu de modul în care polițiștii britanici regularizau traficul, dirijînd circulația prin ridicarea brațului. Acest gest avea semnificație pentru sud-africani, în tribul lor însemnînd un gest de salut.

1. Maurice Halbwachs, discipol al lui Emile Durkheim, asasinat de naziști la sfîrșitul celui de-al doilea război mondial, are o operă vastă: *La Classe ouvrière et le niveau de vie* (Teză de doctorat, 1912), *La Théorie de l'homme moyen* (1913), *Les Cadres sociaux de la mémoire* (1925), *L'Evolution des besoins dans les classes ouvrières* (1933), *Morphologie sociale* (1934), *Les Causes du suicide* (1930), *Esquisse d'une psychologie des classes sociales* (1938), *La Topographie légendaire des Evangiles en Terre Sainte* (1941), *Psychologie collective* (1942), *La Mémoire collective* (Lucrare postumă, 1950).



După M. Halbwachs, atît stocarea, cît și rapelul reprezintă procese mnezice datorate vieții sociale : dobîndim cele mai multe amintiri grație societății și evocăm aceste amintiri în interacțiune cu ceilalți membri ai grupului din care facem parte (familie, comunitate religioasă, națiune). Memoria implică limbajul – produs social –, iar reamintirea presupune plasarea individului într-un context concret (grup, clasă, colectivitate) – numit de M. Halbwachs „cadru social”. Chiar memoria individuală este socială pentru că – așa cum remarca un exeget al lui M. Halbwachs – „oricărei aduceri-aminte îi corespund anumite cuvinte, iar aducerea-aminte tăcută implică, într-un sens și într-o măsură, tot funcțiunea limbajului”. Deci, nu individul, ci grupul este depozitarul memoriei. Avem de-a face astfel cu o „memorie colectivă.”

Firește, ca proces psiho-fiziologic, memoria este legată de activitatea cerebrală a indivizilor – M. Halbwachs spune metaforic : „Ce sont des individus qui se souviennent” – dar amintirile colective au caracteristici specifice pentru că societatea îi obligă pe indivizi nu numai să-și reamintească din cînd în cînd anumite evenimente din viața lor, dar și să rețușeze, să reorganizeze și să completeze aceste amintiri pentru a justifica acțiunile lor imediate. Să luăm ca exemplu memoria colectivă a unei familii. Grupul familial are amintiri : căsătoria soților, nașterea copiilor etc. Astfel de evenimente sînt sărbătorite în comun, conform normelor culturale (aniversarea, nunta de argint, de aur etc.). Fiecare membru al familiei are amintirea unor astfel de evenimente, dar memorarea se face în grup instituționalizat într-un cadru social (național, religios). În același timp, familia are amintiri legate de zona tradițional-istorică în care domiciliază. Există „o figură emblematică” a familiei (bunicul sau bunica, o rudă mai apropiată sau mai îndepărtată). Caracteristicile fizice sau morale ale acestui personaj sînt mereu evocate în familie : „Cînd făcea tata armata...”

M. Halbwachs – așa cum remarca Jean Stoetzel – „nu a insistat asupra funcției de identificare a individului cu grupul care exersează amintirile colective, în schimb, a subliniat puternic caracterul normativ : fiecare amintire colectivă este pentru grup un model, un exemplu, o învățătură”. Am regăsit teza identificării prin memoria colectivă într-un studiu recent al lui André Sirota, semnalat și sagace valorificat cu trimiteri la realitățile românești de Adrian Neculau în revista ieșeană „Timpul”. André Sirota consideră că „identitatea evreiască contemporană”, dată nu exclusiv biologic, se construiește mai degrabă prin filiație socială și culturală, prin adeviziune voluntară, afiliere activă și conștientă la un destin comunitar, prin apartenență la o structură socio-istorică, în cadrul căreia au loc „evenimente” ce sînt reamintite în prezența membrilor de familie, a celor care au trăit aceleași suferințe, decît prin religie.

Ceea ce este valabil pentru evrei are relevanță și pentru alte popoare. Lacrimile tuturor popoarelor sînt lacrimi adevărate. Și românii au fost exterminați în războaie și în lagăre, au fost subjugați și în unele perioade nefaste ale istoriei au fost alungați din țara lor, o parte din ei trăiesc dincolo de actualele hotare ale României, fiind priviți uneori cu ostilitate. Retrăirea în plan mental a unor astfel de evenimente, păstrate de memoria colectivă, oferă elementele de bază ale identității românești.

În lucrarea *La Topographie légendaire des Evangiles en Terre Sainte* (1941), M. Halbwachs, examinînd localizarea evenimentelor descrise în scrierile sfînte, după coordonatele comunităților creștine în pelerinaj, face o serie de observații ingenioase asupra importanței spațiului pentru fixarea amintirilor, ajungînd la concluzia că repera geografice (formele de relief, cursurile de apă etc.), precum și construcțiile umane (biserici, palate etc.) au un rol capital pentru memoria colectivă. Prin ele, „trecutul devine într-o anumită măsură prezent”, credincioșii ating cu mîna vestigiile sfînte și văd cu ochii lor locurile pe unde a trecut Mîntuitorul. Dar localizarea

tradițională este cea adevărată? Acestei întrebări încearcă să-i dea răspuns sociologul francez. Pe baza analizei localizărilor creștine din Palestina și, în mod deosebit, din Ierusalim, formulează legile care „reglează memoria grupurilor” :

1. legea concentrării (tendința de localizare în același spațiu a mai multor evenimente care nu au nici o legătură între ele) ;
2. legea divizării (fragmentarea unei amintiri în mai multe elemente, fiecare element fiind diferit localizat ;
3. legea dualității (acceptarea plasării în două localități a unuia și aceluiași eveniment desfășurat cu mult timp în urmă).

„Contrar universalismului kantian și subiectivismului bergsonian se demonstrează astfel că timpul, și timpul nostru cel mai intim, este reglat de cultura căreia îi aparținem.”

Dacă ar fi să ne raportăm la memoria colectivă a românilor, în cadrul lor național, ne-am putea referi la legenda-mit despre Negru Vodă. Amintirea întemeietorului de Țară se leagă de râuri și de munți : „coborîndu-se pe apa Dîmboviței, început-au a face țară nouă” ; „un turțudău de sfîncă, avînd în cap o piatră lată” aduce aminte de palatul lui Negru Vodă din apropierea comunei Cetățeni (județul Argeș), unde Vodă își avea Divanul domnesc. Dar palatul, în memoria colectivă, este localizat atît la Cetățeni, cît și la Stoenești – după legea duplicității. Conform altei „legi simple” a memoriei colective (legea fragmentării) lupta lui Negru Vodă cu tătarii are mai multe episoade, diferit localizate : în satul Tătărani, unde românii „îi bușesc”, luptîndu-se cu ei „la chept”, pe Dîmbovița – la „Săritoarea lui Negru Vodă”. În același punct geografic se concentrează și alt eveniment : biruința lui Mihai Viteazul. Și Negru Vodă, și Vlad Tepeș, și Avram Iancu – în amintirea grupurilor – se slujesc de același viclesug împotriva dușmanilor : potcovesc caii „de-a-ndărăteala”, cu colții potcoavelor înainte. În spiritul lui M. Halbwachs, am putea formula o a patra lege a memoriei colective : *legea similitudinii acțiunilor* (atribuirea aceluiași „mod de acțiune original” mai multor personaje din epoci istorice îndepărtate).

## 1.2 Teoria structurării memoriei de către cultură și interese

Aproape în același timp cu M. Halbwachs, în Marea Britanie, Frederick C. Bartlett dezvolta o teorie pe care am putea-o numi : structurarea memoriei de către cultură și interese. Nu stăruim aici asupra conținutului noțiunii de interes. Am prezentat perspectiva psihosociologică asupra intereselor umane într-un studiu separat. Prin studii experimentale bine controlate, savantul britanic a demonstrat că pierderea informațiilor în timp nu se datorează uitării, ci restructurării de sens a memoriei, asemenea fenomenului percepției, și anume organizarea informațiilor mnezice în jurul unui element semnificativ. În concepția lui F.C. Bartlett, cultura contribuie la fixarea semnificațiilor și, prin aceasta, la structurarea memoriei. Am evocat deja istorioara despre vizita africanilor *swazi* la Londra. Reamintirea trecutului este justificativă nu pentru trecut, ci pentru prezent. Amintirile se reorganizează în funcție de interesele actuale ale grupurilor și colectivităților. Prezentul își pune amprenta asupra trecutului în aceeași măsură în care trecutul marchează prezentul.

În acest fel interpretăm noi rezultatele unui studiu „pe viu” privind distorsiunile mnezice ale evenimentelor din decembrie '89. I.P. Vasilescu și Irina Holedevici au cerut, la o săptămînă după evenimente, unui număr de 28 de persoane participante în seara de 21 și noaptea de 21 spre 22 decembrie 1989 la manifestația din Piața

Universității din București să relateze ce anume s-a strigat atunci. Din datele astfel recoltate, cele mai mari frecvențe le au „Huo”, interjecție adresată, în special, armatei și gărzilor patriotice și „Jos Ceaușescu”, urmate de „Fără violență”, „Nu plecăm” (cu variante), „Timișoara” (cu variante), cântarea sau intonarea cântecului „Deșteaptă-te române”, „Jos criminalii” (cu variante: asasinii, călăii), „Ceaușescu pică” (cu variante), „Ceaușescu – predicat logic” (unde predicatul logic este Hitler, asasin, Bokasa: ex. „Ceaușescu – Bokasa”) și „Rămîneți cu noi”.

După zece luni, în octombrie-noiembrie 1990, cei doi psihologi au contactat din nou 26 din cei 28 de subiecți anchetați în decembrie '89, invitându-i să-și reamintească ce s-a strigat în 21/22 în Piața Universității. De această dată, au fost reamintite: „Jos Ceaușescu”, „Jos comunismul”, „Nu plecăm acasă/morții nu ne lasă”, „Nu vă fie frică/Ceaușescu pică”, „Fără violență”, „Veniți cu noi”, „Deșteaptă-te române”, „Ieri la Timișoara, azi în București, mâine în toată țara”.

Din punctul nostru de vedere, reorganizarea amintirilor despre evenimentele revoluționare s-a produs în sensul interesului social al momentului (1990), marcînd trecerea de la „Jos Ceaușescu” la „Jos comunismul”. (Lozinca „Jos comunismul” nu a fost semnalată la cîteva zile după eveniment de nici unul din subiecți, dar este prezentată în „amintirile” a 15 din 26 de martori după zece luni.). Noi considerăm că teoria lui F.C. Bartlett explică mai bine datele investigației la care ne-am referit, decît influența mijloacelor de comunicare în masă – explicație propusă de autorii citați.

## 2. Organizarea și reorganizarea socială a memoriei

Continuînd orientarea cercetărilor lui M. Halbwachs și Frederick C. Bartlett, psihosociologii atașați ideii „construcționismului social” abordează memoria nu ca pe un proces de codare și stocare a informației, ci ca pe „o activitate socială, care depinde de vorbire și care se construiește în relație cu alți indivizi”. Abordarea construcționistă se opune deopotrivă curentului dominant ce își are originea în experimentele lui Hermann Ebbinghaus și tendinței ultra-cognitivistice, care se interesează aproape exclusiv de tratarea informațiilor în memoria umană și artificială, urmărind să evidențieze modul în care noile informații sînt filtrate de „schemas” și intră în „sistemul memoriei”. În ambele perspective, memoria este tratată pur individual, codarea, stocarea și rapelul fiind considerate procese psihice interne.

### 2.1 O nouă abordare a memoriei: construcționismul social

„Construcționismul social” respinge presupuziția că memoria se află în creierul indivizilor izolați, ca și modelul tratării nediferențiate a memoriei umane, animale și artificiale. Ei atrag atenția că numai omul își poate aminti ceva ce nu este legat de experiența trecută, de exemplu: un război antic, o nedreptate socială la care nu a participat etc. Aceste amintiri se transmit din generație în generație și societatea oferă prilejul aducerii lor aminte (sărbătorile naționale, paradele militare, muzeele memoriale, statuile, denumirea străzilor, a instituțiilor etc.). Așa cum spunea psihologul rus Lev Vîgoțki (1896-1934), „memoria umană și viața socială sînt indisolubil legate”.

Urmînd modelul cercetărilor etologice, psihosociologii construcționiști observă sistematic modul cum funcționează memoria în condițiile vieții de zi cu zi, în

împrejurări foarte diferite: în clasa școlară, la piața agro-alimentară, la tribunal. Analiza limbii vorbite constituie – după M. Billig și D. Edwards (1994) – „placa turnantă a cercetărilor construcționiștilor sociali”. Este exemplar modul în care psihologul englez Paul Drew a analizat retorica agresorului și a victimei într-un proces de viol. Alegerea cuvintelor pentru descrierea evenimentului s-a dovedit a fi grija principală a celor implicați. Studiul menționat a demonstrat că memoria nu reprezintă un simplu depozit de informații neutre și că limbajul are un rol decisiv în organizarea și reorganizarea memoriei. Limbajul transformă modul și conținutul a ceea ce ne amintim – susțin cu deplin teamei psihosociologii construcționiști. Acest adevăr a fost pus în evidență de studiul interacțiunii profesor – elevi, realizat în 1987, de Derek Edwards și Neil Mercer, în care s-a constatat că profesorii orientează construcția memoriei copiilor, controlînd limbajul, selecția evenimentelor, modul de interpretare și aducere-aminte a acestora. Concluzia: și amintirile se învață.

## 2.2 Reconstrucția socială a memoriei

Poate funcționa o societate cu o memorie colectivă discordantă în raport cu prezentul și în discrepanță cu proiectul istoric? Împreună cu Pierre Vidal-Naquet – profesor la École des Hautes Études en Sciences Sociales din Paris – vom răspunde negativ, cel puțin dacă ne referim la istoria pe termen lung – în sensul avut în vedere de Fernand Braudel.

Prin memoria socială trecutul se încăpăținează să supraviețuiască. *Interferența retroactivă* face dificilă obținerea unei imagini corecte asupra prezentului. Din această cauză, factorii de putere sînt interesați nu numai să rescrie istoria, dar și să reorganizeze memoria socială. Prima operație ni se pare mult mai simplă. După instaurarea comunismului în România, s-a impus într-o anumită măsură istoria falsă, contrară memoriei colective, scrisă la ordin de către Mihai Roller. Manualul acestuia, prin care se urmărea reorganizarea memoriei sociale, nu a rezistat, dovadă că istoria contrară memoriei are viață scurtă, este incapabilă să ofere suport spiritual pentru acțiune. Cea de-a doua strategie, mai laborioasă, mai subtilă, a influențat mai profund memoria socială. S-au schimbat numele străzilor. În fiecare oraș exista un bulevard V.I. Lenin, iar piața centrală purta numele generalisimului I.V. Stalin. Orașele în întregul lor sau părți din aglomerațiile urbane purtau numele genialilor conducători – orașul Brașov devenise orașul I.V. Stalin, orașul Onești primise la botezul comunist numele Gh. Gheorghiu-Dej, un raion din București avea numele lui V.I. Lenin etc. Străzile și bulevardele erau astfel denumite încît să amintească de conducătorii mișcării comuniste și muncitorești.

Astfel, în Capitală, unele piețe centrale și bulevarde principale purtau numele: Gheorghii Dimitrov, Gheorghe Gheorghiu-Dej, dr. Petru Groza, Ilie Pintilie, Leontin Sălăjan, Iosif Broz Tito. De asemenea, prin denumirea străzilor, se impunea memorarea unor momente din istoria comunismului (de exemplu, 13 Decembrie, 30 Decembrie, 7 Noiembrie), a unor evenimente (de exemplu, Reforma agrară, Victoria socialismului), ca și a unor eroi ai clasei muncitoare, precum: Olga Bancic, Brainer Bela, Vasile Roaită, I.C. Frimu, Filimon Sîrbu, sau a unor personalități politice românești sau străine (Emil Bodnăraș sau Nicos Beloiannis, Miron Costantinescu sau Ho Si Min, Alexandru Moghioroș sau Mihail Ivanovici Kalinin etc.), ca și a unor savanți și oameni de litere și cultură agreați de puterea politică: Julius Fucik, V.I. Miciurin, Alexandru Sahia.

Reorganizarea memoriei sociale s-a urmărit nu numai prin schimbarea numelui străzilor, dar și prin ștergerea lor, nu din memoria colectivă, proces psihosociologic complex, cu o anumită latență, ci dintre construcțiile urbane, cu buldozerul. Au dispărut astfel cartiere întregi, clădiri cu valoare istorică, monumente și statui, biserici. Referindu-se la rana sufletească produsă prin demolarea în intervalul 1977-1989 (de la cutremurul devastator din 4 martie și pînă la prăbușirea totalitarismului ceaușist) a unui număr de 20 de biserici și mănăstiri din București, Părintele Galeriu aprecia că prin aceasta s-a atentat la „memoria vie a istoriei unui neam”.

După evenimentele din decembrie '89, toate denumirile de piețe, bulevarde, străzi sau intrări date ca exemplu au fost schimbate. În total, în Capitală și-au recăpătat vechea denumire sau au primit un nume nou legat de revoluția din decembrie aproape 250 de străzi. Astfel, strada Emil Bodnăraș a devenit Bd. Timișoara, Piața Gheorghe Gheorghiu-Dej este acum Piața Revoluției, strada Ho Si Min poartă numele generalului Vasile Milea. Vechile denumiri au fost readuse în memoria bucureștenilor: Bulevardele I.C. Brătianu, Ferdinand I, Carol I. Străzile și piețele din București ne aduc în memorie nume de sfinți: str. Sfântul Dumitru, Sfântul Constantin, Sfântul Elefterie, Sfânta Ecaterina, Maica Domnului, Sfânta Maria, Sfânta Ana, Sfântul Spiridon, Sfântul Ștefan, Sfântul Niceta, ca să nu mai amintim de Sfânta Treime, Sfinții Apostoli, Sfânta Vineri, Sfinților etc. Nume de înalți prelați: Episcopii Timuș, Radu, Chesarie, Mitropoliții Filaret, Nifon, Grigore, Șaguna, Varlaam, Veniamin Costache etc., ca și denumirea unor străzi după numele bisericilor (străzile Biserica Enei, Biserica Amzei, Biserica Albă etc.) marchează ruptura cu ateismul ca ideologie de stat. La aceasta se adaugă și reconstrucția sau ridicarea de noi biserici.

Reorganizarea socială a memoriei impune stocarea unor nume de personalități politice persecutate de regimul comunist. Întîlnim în București străzi al căror nume evocînd personalități politice sau ale culturii românești, la un moment dat, nici nu puteau fi rostite în public și cu atît mai puțin elogiate: Iuliu Maniu, Mircea Vulcănescu, Onisifor Ghibu sau Corneliu Coposu. Plimbîndu-ne prin Capitală ni-i reamintim, colindînd străzile, pe Grigore Vasiliu-Birlic, Toma Caragiu, George Vraca, Panait Istrati, Octavian Goga, George Enescu etc., îi omagiem pe savanții români Henri Coandă, Gheorghe Palade, George Vîlsan, Constantin Noica, Gheorghe Țițeica, Simion Mehedinți și ne aducem aminte de mari oameni politici din alte țări: Thomas Masarik, G. Clemenceau. De asemenea, străzi și bulevarde cu nume de rezonanță emoțională: Cetatea de Baltă, Basarabia, Hotin, Herța, Chișinău, Cernăuți readuc în memorie harta României în granițele ei firești.

La cea de-a VIII-a Conferință Generală a Asociației Europene de Psihologie Socială Experimentală (Budapesta, iulie 1990), ilustrul psihosociolog francez, originar din România, Serge Moscovici, atrăgea atenția asupra aceluiași fenomen ce se petrecea în Ungaria: pentru reorganizarea memoriei sociale – redenumirea străzilor și a bulevardelor. Fenomenul pare a fi generalizat în întreg estul Europei.

Într-un trecut mai mult sau mai puțin apropiat, pe unele clădiri s-au fixat plăci memoriale. Acțiunea continuă.

„Mi-aduc aminte – îmi povestea un coleg – cum am aflat, copil fiind, de existența ziarului «Scînteia» – organul P.C.R. Era prin anii '50. Pe strada unde ne jucam desculți, cu o minge de cîrpe adunate într-un ciorap, undeva pe Dealul Spirii, din București, la un moment dat, un coechipier a șutat greșit. A lovit o placă de marmură, pusă pe peretele unei căsuțe scunde, cu prispă ca la țară, deși în centrul Capitalei. «Aici s-a tipărit în ilegalitate ziarul Scînteia...» N-am să uit, cred, niciodată că suprimarea libertății de exprimare a opiniilor politice nu aparține doar ultimei jumătăți de veac...”

Retorica merită analizată. Povestitorul își alege cu grijă cuvintele : nu vorbește de „tovarăși de joacă”, ci de „coechipieri” ; construcția era o „căsuță” ; „prispă” evocă sentimentul continuității... Deși se raportează la trecut, fostul meu coleg vizează prezentul. El readuce în memorie o întâmplare din viața lui de copil „descuț”, legînd-o, însă, de evenimentele sociale și politice actuale sau din trecutul nu prea îndepărtat ; nu apelează, pur și simplu, la informațiile stocate, ci reconstruiește amintirile în interacțiune cu prezentul. Maurice Halbwachs avea, fără îndoială, dreptate cînd spunea că „memoria colectivă reconstruiește amintirile într-o manieră concordanță cu ideile și preocupările contemporane” și, mai general, cînd, analizînd relația dintre memoria colectivă și memoria individuală, susținea că „amintirile se adaptează la ansamblul percepțiilor noastre actuale”, că apelînd la propria noastră memorie, la amintirile noastre „noi nu evadăm din societate pentru a ne închide în propriul *eu*”.

Din locuri de delectare a unor „mari colecționari”, precum August de Saxa sau împărăteasa Ecaterina a Rusiei, muzeele au devenit adevărate „locuri ale memoriei sociale”. Avem în vedere muzeele – așa cum au fost definite de Consiliul internațional al muzeelor – ca instituții cu caracter permanent, destinate publicului, „pentru delectarea și instruirea acestuia, avînd menirea de a conserva, studia și analiza prin diferite mijloace, dar în primul rînd de a expune, obiectele de valoare culturală”. Dacă facem o echivalare a termenilor „a conserva” = „a stoca ” și „a expune” = „a regăsi informația”, putem aprecia fără să exagerăm că muzeele sînt „sisteme de memorare”. Spre deosebire de colecțiile particulare de azi și de situația din secolul al XVII-lea, cînd doar nobilii și marii cărturari aveau, ca un privilegiu deosebit, acces la colecțiile din palatele imperiale, astăzi – cel puțin teoretic – toți oamenii au posibilitatea să se întoarcă în epoca marilor civilizații pășind pragul muzeelor devenite publice și, prin aceasta, „locuri ale memoriei colective”.

Savantul francez René Huyghe (1937) remarca un fapt semnificativ în sine și extrem de util pentru demonstrația noastră : muzeele publice au apărut în secolul al XVIII-lea, în aceeași perioadă cu *Enciclopediile* (în Anglia și Franța), ca expresie a idealului posibilităților egale de educare a oamenilor. Nimeni nu se mai îndoiește azi, chiar în era marketing-ului, chiar dacă exprimă opinii nu tocmai optimiste, că muzeele au și o funcție educativă, pe care personal o leg de reconstrucția socială a memoriei.

După fiecare schimbare socială radicală apar muzee, care au ca scop nedeclarat reorganizarea memoriei colective, prin denumirea lor (Muzeul partidului – în trecut ; Muzeul țaranului – azi) și, mai ales, prin selecția obiectelor și imaginilor (a expozitelor). Închisorile politice devin și ele muzee (Muzeul de la închisoarea Doftana, pentru cinstirea memoriei luptătorilor comuniști – ieri ; Muzeul de la închisoarea din Sighetul Marmației, pentru cinstirea memoriei luptătorilor anticomuniști – azi).

Chiar dacă mecanismul reorganizării sociale a memoriei este același, cînd ne gîndim la schimbările radicale din România din anii '45 și respectiv '89 constatăm că remarca lui Pierre Vidal-Naquet își are deplină valabilitate : în societățile totalitare, restructurarea se face pe baza „ordinelor de sus”, în timp ce în societățile pluraliste există o concurență în acest sens ; indivizii, grupurile umane, colectivitățile pot opta. Pentru regenerarea memoriei în unele colectivități urbane sau rurale, se ridică statui oamenilor politici, conducătorilor României din perioada interbelică. Nu statul, ci membrii sau reprezentanții unor grupuri cu orientări specifice au hotărît ridicarea de monumente marelui Antonescu. În mod spontan, au fost date jos de pe soclu unele busturi, în timp ce alții depun flori la mormîntul celor care au fost... monumente. Unii sărbătoresc ziua de 10 Mai (aniversarea proclamării Regatului în

România), alții ziua de 1 Mai (Ziua internațională a oamenilor muncii). Și comemorările își au publicul lor. Fiecare grup își alege evenimentul pe care să-l plîngă, personalitatea dispărută cu care se identifică. În felul acesta, în societățile pluraliste se reconstruiește nu o memorie socială omogenă, ci contradictorie, intrînd într-un joc politic o „minoritate agitată” și o „majoritate tăcută”, „in-group”-ul și „out-group”-ul, așa cum remarca Marie-Claude Groshens (Universitatea Paris X) într-un studiu privind relația dintre construirea identității și memoria colectivă. Într-adevăr, producerea de amintiri colective exemplare, constituirea unei memorii sociale capabile să conducă la acțiune reprezintă „un element indispensabil pentru producerea identității unei colectivități”. Interesantă mi se pare și observația autoarei potrivit căreia nu numai „spațiul și timpul” intervin în procesul memorării (M. Halbwachs, R. Bastide ș.a.), dar și obiceiurile (cutumele), ceremoniile menite să evoce anumite evenimente spre a nu fi uitate, să reactiveze memoria colectivă.

În acest sens, ca mecanism al organizării memoriei sociale, Paul Connerton diferențiază ceremoniile comemorative de celelalte ritualuri prin caracterul lor „oficial și de spectacol” și prin aceea că „se referă explicit la persoane și evenimente prototipice, indiferent dacă acestea sînt înțelese a avea o existență mitologică sau istorică”. „Intrarea în obicei” – finalitatea tuturor ceremoniilor comemorative – reprezintă, ca și ridicarea unui monument, plasarea unei statui într-o piață publică, a unei inscripții pe fațada unei clădiri sau organizarea unei expoziții omagiale, tot o modalitate de organizare/reorganizare a memoriei colective. Sigur, obiceiurile (cutumele) nu se instituie prin decrete, dar se știe că, inițial, chiar cea mai veche tradiție nu a fost decît o inovație și aceasta poate fi inițiată spontan de un grup de persoane atașate unui crez, dar și organizată, planificată de o instituție sau de puterea politică. Sigur, nu-i același lucru un ceremonial și un monument *stricto sensu* – Biserica eroilor martiri ai Revoluției din decembrie '89, de exemplu, și o slujbă de pomenire la Cimitirul Eroilor Revoluției sau comemorarea celor căzuți la datorie, pe cîmpul de bătaie pentru întregirea neamului și Mormîntul Eroului Necunoscut din Parcul Libertății; dar în ambele cazuri colectivități mai largi sau mai restrînse au posibilitatea să „co-memoreze” evenimentele de care se simt atașate. *Locurile, timpul și cutumele* au funcție de organizare și reorganizare a memoriei sociale.

În ultimii 10-15 ani, interesul cercetătorilor pentru studiul memoriei sociale a cunoscut un adevărat reviriment. Au apărut lucrări remarcabile. În psihosociologia din România acest subiect – organizarea și reorganizarea memoriei sociale – nu a mai fost abordat, cu o singură excepție, dar deosebit de relevantă: profesorul nostru, acad. H.H. Stahl (1983), a analizat magistral fenomenul „amneziei sociale” și „mecanismele memoriei grupale”.

Ca orice încercare, studiul nostru are limite de care autorul își dă seama, ca și interpretări pe care un cititor avizat le poate aprecia critic. Am intenționat să atragem atenția asupra unei teme de reflecție: cum își amintesc și, mai ales, cum uită grupurile – de la familie la națiune și chiar omenirea în întregul ei – evenimentele care le-au marcat trecutul atît de prezent. Totodată, am gîndit că studiul memoriei sociale trebuie realizat cu instrumentele (conceptele, teoriile) moderne puse la dispoziție de cercetările psihologice și sociologice actuale, fapt pentru care am semnalat în introducere concepțiile și termenii vizînd memoria, care niciodată nu poate fi analizată doar ca un proces strict individual, abstracție făcîndu-se de interacțiunile individ-individ, individ-societate, neglijîndu-se astfel dimensiunea psihosociologică a fenomenului.





# Personalitatea în relațiile interpersonale

Willem Doise	
<b>Interacțiuni sociale și dezvoltări cognitive .....</b>	<b>123</b>
Ștefan Boncu	
<b>Eul în cogniția socială .....</b>	<b>137</b>
Adrian Neculau	
<b>Personalitatea – o construcție socială .....</b>	<b>154</b>
Jean Maisonneuve	
<b>Relațiile interpersonale și sociometria .....</b>	<b>164</b>
Luminița Iacob	
<b>Cercetarea comunicării astăzi .....</b>	<b>179</b>
Jean Maisonneuve	
<b>Roluri și conflicte de roluri .....</b>	<b>197</b>
Andrei Cosmovici	
<b>Psihologia simțului comun și relațiile interpersonale .....</b>	<b>206</b>



# Interacțiuni sociale și dezvoltări cognitive

Willem Doise

Acest capitol va trata despre legăturile dintre caracteristicile interacțiunii sociale și dinamica cognitive individuale. La început, vom schița un cadru teoretic general, situat în prelungirea concepțiilor lui Durkheim prelucrate de Piaget. După ce îmi voi defini propria metodă de studiu al legăturilor dintre interacțiunile sociale și operațiile cognitive, voi prezenta diferite paradigme de cercetare utilizate de echipa de psihologi sociali de la Geneva și de alți autori care s-au inspirat din ele, mai mult sau mai puțin direct.

## Scurtă reîntoarcere la Durkheim

Să ne amintim, mai întâi, opoziția fundamentală care organizează gândirea lui Durkheim (1902) privind legăturile dintre organizarea socială și autonomia individuală.

Sociologul descrie două tipuri de societate. Prima, mecanică, se caracterizează printr-o mare omogenitate, stările de conștiință individuale sînt comune tuturor membrilor unui segment social, astfel încît nu-i nevoie să se opună conștiința individuală și cea colectivă. Este cazul societăților puternic fragmentate în agregate familiale sau geografice, fără prea multe legături de interdependență între ele.

În interiorul acestor diferite segmente domină credințe și norme uniforme impuse de legi constrîngătoare. Dimpotrivă, societatea bazată pe o solidaritate organică se caracterizează printr-o mare varietate, diferiți indivizi avînd o stare de conștiință specială ce nu poate fi direct controlată de către o conștiință colectivă. Organizarea socială nu este puternic segmentată, diferitele sale părți fiind într-o puternică interdependență. Sancțiunile legale sînt, mai degrabă, de natură restititivă decît expiatorie. Conștiința colectivă pierde din importanță, iar moralitatea devine rațională și discutabilă, ea nu este de natură transcendențială, căci are ca fundament ultim drepturile individului.

Această opoziție joacă un rol important atunci cînd Durkheim (dar, mai ales, Durkheim și Mauss, 1903), în diferite lucrări, schițează o sociologie a cunoașterii. Scopul acestei sociologii este de a rezolva conflictul dintre concepțiile empiriste, ce

caută originea cunoștințelor numai în experiențele individuale și concepțiile aprioriste, care își proiectează originea în afara experienței cotidiene și științifice. Durkheim vrea să atingă acest scop situând originea principalelor categorii cognitive în condițiile sociale.

## **De la sociologie la psihologia socială a dezvoltării individuale**

Gîndirea lui Durkheim rămîne mereu actuală. Bourdieu (1979), de exemplu, într-o lucrare importantă despre sociologia judecăților estetice, situează diviziunile sociale în clase de vîrstă, clase sexuale și clase sociale la originea principiilor de opoziție care determină aceste judecăți. Dar care este importanța acestor idei pentru psihologia dezvoltării cognitive? Mai multe articole și o carte a lui Piaget (1932; a se vedea, de asemenea, Doise, 1985) se ocupă explicit de această problemă discutată și de Thorlindsson (1983). Aș vrea să insist aici asupra continuității existente, în ciuda tuturor dezacordurilor, între anumite idei ale lui Piaget și ideile lui Durkheim, succint rezumate mai sus.

Trebuie să începem prin a reaminti faptul că Piaget (1932) nu ezită să formuleze ipoteza unei corespondențe între mentalitatea copilului și mentalitatea primitivă, explicabilă prin constrîngerea socială dominantă în domeniul moral: „Fără respectul unilateral al celui mic pentru cel mare, al copilului pentru părinții săi – respect care este cu atît mai durabil în cursul vieții individuale cu cît societatea este mai simplă, așa cum pare să indice respectul vîrstei și al bătrînilor în societățile inferioare – nu vedem cum s-ar fi constituit morala și logica proprii constrîngerii sociale și conformismului. Obligația și interdicția rituale, realismul moral și responsabilitatea obiectivă n-ar exista, probabil, în domeniul moral, fără respectul copilului pentru adult. Dar am putea merge și mai departe și să presupunem că trăsăturile principale ale „mentalității primitive” se explică prin îmbinarea psihologiei copilului cu efectele constrîngerii exercitate de generații unele asupra altora: mentalitatea primitivă ar fi astfel o refracție a constrîngerii sociale prin mentalitatea copilului”. Bineînțeles, scopul meu nu este să reintroduc în științele sociale expresii ca „mentalitate primitivă” sau „societate inferioară” (a se vedea mai departe) utilizate de Piaget, nici să mă pronunț asupra adecvării descrierilor făcute de el. Este vorba numai despre faptul că psihologul care studiază psihicul infantil are nevoie să postuleze intervenția dinamicilor societale pentru a-și fonda propriile explicații.

De altfel, ca o notă la aceeași pagină, originea sociologică a acestor idei piagetiene este explicit afirmată:

„Afirmăm aceasta bineînțeles nu pentru a reveni la faza presociologică a psihologiei, ci numai pentru a marca faptul că, în cadrele trasate de sociologie, există tot interesul de a restabili analiza psihologică: în prezent, mai degrabă există paralelism decît antagonism între studiile sociologice și cercetările psihologice.”

Piaget (1932) acceptă explicit distincția durkheimiană între societatea bazată pe solidaritate mecanică și cea bazată pe solidaritate organică. Or, atunci cînd ne gîndim la rolul gerontocrației în societățile inferioare, la micșorarea treptată a familiei în cursul evoluției sociale și la totalitatea fenomenelor sociale caracterizînd civilizațiile moderne, nu putem să nu observăm în istoria societăților un fel de emancipare

treptată a indivizilor, de fapt, o egalizare a generațiilor unele față de altele. Cum a arătat Durkheim însuși, n-am putea explica trecerea de la conformismul obligatoriu al societăților „segmentate” la solidaritatea „organică” a societăților diferențiate fără a aminti acest factor psihologic esențial care este diminuarea controlului exercitat de grup asupra indivizilor : cu cât societatea este mai „densă”, cu atât adolescentul scapă mai repede de constrângerea directă a familiei pentru a suferi și a compara între ele o multitudine de influențe, astfel încât să-și câștige independența spirituală. Cu cât societatea este mai complexă, cu atât personalitatea este mai autonomă, iar raporturile de cooperare între indivizii egali sînt mai importante.

Totuși, apare o contradicție la nivelul explicării conceptului de responsabilitate subiectivă și de gîndire rațională care, după Piaget, nu pot fi considerate drept forme degenerate ale mentalității sau responsabilității „primitive”, ci rezultă din raporturile de cooperare. Într-o oarecare măsură, psihologul genevez accentuează, mai mult decît Durkheim, diferențele dintre raporturile de constrîngere și cele de cooperare. Totuși, Piaget (1932) este gata să facă unele concesii importante sociologului :

„În ceea ce privește datoria, nu putem decît să ne alăturăm tezei lui Durkheim, cel puțin din punctul de vedere al sociologiei statice. Ni se pare incontestabil nu numai faptul că totalitatea îndatoririlor, într-o societate dată, este legată de structura acestei societăți, ci și că forma însăși a datoriei (sentimentul de obligație) este legată de constrîngerea exercitată de societate asupra indivizilor. Dimpotrivă, din punct de vedere genetic putem susține că presiunea unui adult asupra unui copil este suficientă pentru a declanșa în conștiința acestuia din urmă apariția unui sentiment al datoriei și aceasta independent de presiunile suportate de adult din partea întregii societăți.”

În concluzie, opoziția piagetiană dintre constrîngere și cooperare poate fi considerată o versiune sociopsihologică a teoriei durkheimiene. În plus, așa cum am arătat deja, Piaget pare să opună și mai mult efectele de constrîngere sau respect unilateral efectelor de cooperare și respect reciproc. Primele ar împiedica în mod necesar dezvoltarea gîndirii individuale :

„Într-o societate în care generațiile se strivesc unele pe altele, nici una din condițiile cerute pentru eliminarea mentalității infantile nu poate să-și croiască drum. Nu există nici discuții, nici schimburi de păreri” (Piaget, 1976).

Încă o dată, să lăsăm autorului responsabilitatea acestor afirmații pe care antropologii le-ar contesta fără îndoială ; să reținem însă că, după el, numai raporturile sociale bazate pe cooperare ar conduce la o eliberare a gîndirii raționale :

„Cooperarea se opune în același timp autismului și constrîngerii. Ea reduce progresiv procedeele gîndirii autiste sau egocentrice... Discuția generează reflecția interioară. Controlul reciproc generează nevoia de dovadă și obiectivitate. Schimbul de idei presupune principiile contradicției și identității ca regulatori ai discursului etc. Cît despre constrîngere, cooperarea o distruge pe măsură ce se dezvoltă diferențierea dintre indivizi și discuția liberă.” (*ibid.*)

Cu ocazia prezentării rezultatelor obținute de echipa mea de cercetare, vom vedea că nu trebuie, totuși, să tragem concluzia că raporturile sociale asimetrice n-ar putea juca un rol în declanșarea unei gîndiri raționale, cel puțin în situații în care confruntarea punctelor de vedere nu este împiedicată social.

## Dezvoltarea cognițiilor sociale

Cartea lui Piaget (1932) despre judecata morală postula intervenția socialului în dezvoltarea judecăților morale, dar paradigma lui nu permitea confirmarea acestei intervenții. Este principala lacună care caracterizează și numeroasele cercetări despre judecata socială și, în general, despre dezvoltarea cogniției sociale făcute după Piaget. Majoritatea acestor cercetări se limitează la o paralelă între dezvoltarea cunoștințelor specifice și dezvoltarea cognitivă generală a copiilor (v. Mugny și Doise, 1983). Dacă legăturile de cauzalitate sînt postulate, acestea acordă prioritate dezvoltării cognitive, considerate o condiție necesară dezvoltării cunoștințelor și competențelor sociale. O acțiune inversă a dinamicilor sociale asupra dinamicilor cognitive nu este luată în considerare de majoritatea cercetătorilor din acest domeniu.

Cunoștințele sociale cele mai variate sînt astăzi obiectul unor studii de dezvoltare : ele se referă atît la reprezentări ale sexualității și ale nașterii (cf. Bernstein și Cowan, 1975 ; Jagstaidt, 1984), cît și la reprezentări ale banului (cf. Furth, 1980), ale funcționării magazinelor și băncilor (cf. Jahoda, 1984), ale proprietății mijloacelor de producție (cf. Berti, Bombi și Lis, 1982), ale bolii mentale (cf. De Rosa, 1982), ale jocurilor de noroc (cf. Tan și Stacey, 1981), ale politicii (cf. Connel, 1971), ale echității (cf. Damon, 1977). Această enumerare este departe de a fi exhaustivă : fiecare congres de psihologie a copilului sau de psihologie socială completează această listă.

Pentru a rezuma aceste cercetări, am putea spune că ele au un conținut descriptiv de natură socială și că modelele explicative se prezintă în termeni de dezvoltare de competențe cognitive individuale. Copilul se centrează mai întîi pe caracteristici ușor de observat, adesea de natură fizică, pe care încă nu le integrează într-un sistem coordonat ; de abia mai tîrziu va ține cont de caracteristici psihologice, cum ar fi intențiile, și va stabili conexiuni între diferite elemente ale unui același sistem, cum ar fi prețurile de vînzare-cumpărare, dobînzile împrumuturilor și ale creditelor bancare. Nu putem fi decît uimiți de pertinența unor asemenea modele convergente și, în cele din urmă, aplicabile în domenii variate. Principala contribuție a acestor cercetări este aceea de a dovedi că interpretări cognitiviste și constructiviste relativ simple au aplicații foarte generale, care par să predomine asupra altor tipuri de explicații, mai ales psihanaliste și culturaliste. Dar, cum am mai subliniat (cf. Mugny și Doise, 1983), aceste cercetări nu aduc practic nimic nou despre originile și cauzele dezvoltării instrumentelor cognitive utilizate de indivizi.

## Studiul experimental al dezvoltării sociale a inteligenței

Ideile lui Durkheim au funcționat ca o mare teorie, adică au indicat orientările generale de cercetare care i-au determinat pe alți cercetători să descrie mecanisme specifice. Să revenim, totuși, la o preocupare generală a lui Durkheim, așa cum a fost ea descrisă de Bernstein (1973) :

„Într-un anumit sens, dacă Marx făcea uz de numele lui Hegel, Durkheim încerca să plece de la Kant. În consecință, în *La classification primitive* și în *Les formes élémentaires de la vie religieuse*, Durkheim caută originea categoriilor fundamentale ale gîndirii în structura relațiilor sociale.”

Această preocupare o întâlnim și la autori contemporani, ca Bourdieu (1979). Și Piaget (1970) a încercat să reinterpreteze tezele lui Kant; tentativa sa a fost, totuși, mai puțin radicală și este dificil de știut dacă maestrul genevez accepta la nivel filosofic ideea unei realități pre-structurate independent de activitatea individuală. Din acest punct de vedere, propria mea poziție rămâne întrucâtva durkheimiană: pentru a explica dezvoltarea cognitivă, trebuie neapărat să intervină o pre-structurare a mediului social corespunzător normelor, reprezentărilor, regulilor sau, pentru a utiliza noțiuni mai recente, scenariilor (cf. Abelson, 1981; Nelson, 1981) organizatoare de interacțiuni sociale la care copiii sînt chemați să participe. Reglările de ordin social îl conduc pe individ la reglările propriilor activități asupra mediului. În altă parte (cf. Doise și Palmonari, 1984), a fost descrisă în detaliu o concepție de cauzalitate în spirală. Să amintim doar ideea centrală: în fiecare moment al dezvoltării unui individ, competențele organizatorice îi permit să participe la interacțiuni din ce în ce mai complexe, rezultînd din noi coordonări individuale.

În acest cadru teoretic, credem că discuția despre eventualele diferențe dintre operațiile cognitive care determină interacțiunile cu obiecte și cele care determină interacțiunea socială este oarecum zadarnică. Interacțiunea cu celălalt se petrece cu ajutorul obiectelor, iar interacțiunea cu obiecte actualizează semnificații și reprezentări de natură socială.

Să revenim, însă, la concepțiile teoretice ale lui Piaget despre interacțiunea socială ca factor de dezvoltare cognitivă și la necesitatea de a construi paradigme permițînd explicitarea rolului jucat de coordonările sociale în geneza diferitelor coordonări cognitive. După părerea mea, aceste paradigme nu pot recurge numai la metoda de investigație „clinică”; ele implică recurgerea la procedura experimentală clasică, manipulînd modalități de interacțiuni sociale ca variabile independente pentru a studia efectele lor asupra dezvoltării cognitive, considerată o variabilă dependentă. O viziune sistemică mai complexă sau o concepție implicînd o cauzalitate în spirală nu ne scutește de studiul unor mecanisme precise, al unor efecte mergînd într-un sens determinat, dar care pot fi efectuate și în sens invers; trebuie să recurgem la experiențe cu acțiune limitată pentru a ilustra multiplele aspecte ale unor dinamici mai complexe.

Această sarcină a fost realizată de mine și de colaboratorii mei. Pentru a ilustra teza conform căreia coordonările cognitive ale individului apar ca urmare a coordonărilor între indivizi, trebuiau verificate experimental afirmații cu acțiune mai restrînsă. Înainte de a descrie cîteva din aceste experiențe, aș vrea să enumăr propozițiile cele mai importante ilustrate experimental (a se consulta, de asemenea, Doise și Mugny, 1981).

1. Atunci cînd își coordonează propriile acțiuni cu acțiunile celui alt, copilul ajunge să-și construiască niște coordonări cognitive de care încă nu este capabil de unul singur. Experimental, se arată că unii copii, aflați la un anumit nivel de dezvoltare, reușesc să efectueze sarcini de coordonări motrice sau de transformări spațiale în prezența altor copii sau adulți, dar nu reușesc aceleași coordonări sau transformări cînd încearcă singuri.
2. Copiii care au participat la anumite coordonări sociale devin apoi capabili să efectueze singuri aceste coordonări. Progresele individuale rezultate din participarea la o interacțiune socială au fost observate atît după realizarea colectivă a unor probe de conservare (lichide, lungimi sau numere), cît și după participarea la sarcini de transformări spațiale sau de coordonări motrice.
3. Operațiile cognitive actualizate pe un material dat și într-o situație socială specifică pot căpăta, totuși, un caracter de stabilitate și generalitate și pot fi aplicate,

într-o anumită măsură, la alte situații și materiale. Mai ales utilizarea diferitelor probe de conservare permite să se verifice efectul de generalizare cu ocazia efectuării, în mod individual a operațiilor cognitive în urma interacțiunilor sociale.

4. Interacțiunea socială devine sursă de progres cognitiv prin conflictele sociocognitive pe care le suscită. Conform unei concepții genetice a dezvoltării cognitive, consider că această dezvoltare constă într-o elaborare de structuri mai complexe, care reorganizează și coordonează reglările prealabile. Tocmai confruntarea simultană a diferitelor abordări și centrări individuale cu ocazia unei interacțiuni sociale impune integrarea lor într-o nouă structură. Sarcinile de transformare spațială și de conservare a lungimilor au permis ilustrarea acestui efect al conflictului sociocognitiv. Trebuie să subliniem faptul că, pentru a fi sursa unei dezvoltări, o asemenea confruntare nu implică în mod necesar ca abordarea opusă să fie mai avansată din punct de vedere cognitiv decât cea de care copilul este deja capabil. Acesta poate profita de răspunsurile ținând de un nivel similar sau chiar inferior nivelului său, cu condiția ca centrările rezultate și centrările sale să fie opuse.
5. Pentru ca un conflict sociocognitiv să aibă loc trebuie ca participanții la o interacțiune să dispună deja de anumite instrumente cognitive ; tot astfel, copilul nu va profita de interacțiune decât dacă poate deja să stabilească o diferență între abordarea sa și a celuilalt. Această competență prealabil impusă face ca unii copii să profite de interacțiunile sociale, pe când cei ce n-au atins încă această competență inițială nu profită de aceleași interacțiuni. Experiențele utilizând o sarcină de coordonare motrice sau de conservare a lichidelor au arătat rolul unei asemenea competențe inițiale și verifică, în general, faptul că nu orice interacțiune este profitabilă pentru orice copil.
6. Reglările de natură socială (norme, reprezentări) care determină o interacțiune dată pot să constituie un factor important în stabilirea unor noi coordonări cognitive în această situație. Poate exista o anumită corespondență între reglările sociale și coordonările cognitive permițând rezolvarea unui conflict sociocognitiv. În acest caz, reglarea socială va orienta reglarea cognitivă și va interveni în crearea noilor operații cognitive. Intervenția unor astfel de reprezentări sau semnificații cu ocazia coordonărilor cognitive efectuate în legătură cu o sarcină specifică este studiată empiric cu ajutorul noțiunii de marcaj social. În consecință, această noțiune, pe care o vom aborda mai târziu, desemnează într-un mod foarte general semnificațiile sociale proprii operațiilor cognitive efectuate cu un material specific.

## Anterioritatea coordonărilor sociale

Fiecare din propozițiile precedente a fost ilustrată experimental de mai multe cercetări deja publicate (cf. Doise și Mugny, 1981). Nu le voi mai rezuma încă o dată, dar voi arăta cu ajutorul câtorva exemple cum unele din afirmațiile precedente au fost ilustrate experimental și cum s-au integrat în problematica de acum clasică a psihologiei sociale.

Un aspect al acestei problematici se referă la compararea performanțelor cognitive ale unor indivizi care lucrează singuri sau în grup la o problemă (a se vedea, de exemplu, Moscovici și Pacheler, 1973 ; Velley și Thibaut, 1969).

Din vasta literatură consacrată acestei probleme, reținem aici noțiunile euristice introduse de Flament (1958), Faucheux și Moscovici (1960). Acești autori studiază



legăturile dintre structura sarcinii și structura comunicărilor în grup. Ei verifică experimental faptul că structurile de comunicare ierarhizate sau centralizate se potrivesc mai bine cu sarcinile care fac apel la operații cognitive numite logice (figurile lui Euler), în timp ce structurile de grup mai omogene, a căror rețea de comunicare nu este centralizată, se potrivesc mai bine cu sarcinile numite creative (arborii lui Riguet), pentru care nu există un algoritm de rezolvare bine structurat și stăpînit de membrii grupului. Cercetările arată, de asemenea, că grupurile adoptă spontan structurile de comunicare potrivite sarcinilor respective.

Aceste noțiuni pot fi ușor aplicate cercetărilor asupra dezvoltării cognitive. Atunci cînd indivizii sînt încă în etapa de elaborare a sistemelor de coordonări pentru o sarcină dată, această elaborare poate fi considerată de natură creativă: libera confruntare de opinii ar trebui să-i ajute la rezolvarea sarcinii. Dimpotrivă, o asemenea interacțiune fără piedici ar trebui să fie mai puțin profitabilă pentru indivizii care stăpînesc deja coordonările necesare.

Pentru a explicita aceste idei în mod experimental, a fost utilizat mai ales jocul cooperativ (cf. Doise și Mugny, 1975). Acest joc constă în a determina un mobil legat cu sfoară de cel puțin doi scripeți să urmeze un anumit traseu. Sarcina impune coordonarea a trei scheme de tragere, de coborîre și de blocare, efectuate de un scripete cu aceleași scheme efectuate de unul sau mai mulți scripeți. Rezultatele mai multor experiențe (cf. Doise și Mugny, 1981, cap. 3) arată că, efectiv, copiii mai mici profită mai mult de o interacțiune care se desfășoară liber decît de o interacțiune ierarhizată sau cu posibilități de comunicare limitate, decît de aceeași sarcină realizată individual. Pentru copiii mai mari aceste diferențe nu se mai manifestă. Astfel, a fost demonstrată anterioritatea coordonărilor interindividuale față de coordonările individuale. Situațiile colective „individualizate” prin intervenția unui șef sau absența comunicărilor orale între membrii unui grup nu convin unor copii mai mici care mai trebuie încă să construiască noțiunile aflate în joc; dimpotrivă, asemenea obstacole în interacțiune și în confruntările de opinie nu au nici un efect perturbator pentru copiii mai mari stăpînind deja coordonările necesare pentru îndeplinirea sarcinii.

Aportul unor asemenea cercetări pentru psihologii dezvoltării nu constituie, bineînțeles, o noutate sau desăvîrșirea multiplelor descrieri deja elaborate cu privire la coordonările cognitive. Este vorba, înainte de toate, de a pune mai bine în evidență condițiile sociale care determină producerea acestor coordonări. Intensificarea unei interacțiuni simetrice între doi parteneri, care utilizează metode opuse, este adesea una din condiții. Dimpotrivă, interacțiunea cu un partener mai avansat nu este întotdeauna o sursă de progres; libera confruntare de păreri poate fi împiedicată cînd un partener este prea sigur de el.

O cercetare realizată de Glachan și Light (1982) la Southampton ilustrează bine această specificitate a demersului socioconstructivist. Acești autori studiază, printre altele, modul în care grupuri de cîte doi copii rezolvă problema Turnului din Hanoi (cf. Richard, 1982). Să amintim pe scurt că sarcina constă în a deplasa niște plăcuțe inegale, clădite unele peste altele, utilizînd un spațiu suplimentar, astfel încît niciodată o plăcuță mai mare să nu fie așezată peste una mai mică. Perechile de copii care lucrează împreună nu învață mai bine decît copiii care lucrează singuri. O simplă distorsiune introduce, totuși, o diferență semnificativă în favoarea muncii colective: aceasta constă în a adăuga două tije în colțurile opuse ale plăcuțelor (de formă pătrată) și a cere copiilor să ridice împreună plăcuțele, fiecare ținînd una din tije. Din punct de vedere cognitiv, sarcina și algoritmul soluției sale rămîn identice; totuși, interacțiunea socială se schimbă, căci cei doi parteneri sînt obligați, într-o mai mare măsură, să ia în considerare sugestiile celui alt.

Există, deci, diferite tipuri de interacțiuni, dar nu toate determină progrese cognitive. Într-o experiență recentă efectuată cu C. Hanselmann studiem două condiții de interacțiune comparate cu o condiție-*control* de muncă individuală. Una din condițiile de interacțiune este *spontană*, copiii nefiind îndemnați sistematic să-și coordoneze punctele de vedere. Cealaltă condiție este *dirijată*, cei doi copii în interacțiune ajung să-și alterneze acțiunile asupra materialului experimental, în scopul de a intensifica o confruntare între metodele lor. Ipoteza principală a investigației este, bineînțeles, faptul că diferența dintre interacțiunea spontană și condiția-*control* va fi mai mică decât diferența dintre interacțiunea dirijată și condiția-*control*. Deci, se poate prezice o ordine pentru efectele celor trei condiții în dezvoltarea operațiilor cognitive în discuție: dacă interacțiunea dirijată provoacă efectele cele mai puternice și situația-*control* pe cele mai slabe, atunci efectele interacțiunii spontane se vor situa între cele două.

Sarcina experimentală se referă la conservarea și măsurarea volumelor cu ajutorul probei numite *a insulelor* (cf. Piaget, Inhelder și Szeminska, 1948, cap. 14). Materialul acestei probe constă într-un pătrat de carton albastru reprezentând marea pe care sînt lipite trei baze de dimensiuni diferite: 1) 3 x 3 (baza model); 2) 2 x 2; 3) 1 x 3. Dispunem, de asemenea, de numeroase cuburi de lemn cu dimensiunile 1 x 1 x 1 și de un bloc mare, cu dimensiunile 3 x 3 x 4. Acest bloc reprezintă o clădire al cărei volum este echivalent cu 36 de cuburi, pusă pe baza model. I se explică unui copil că insula unde este așezată clădirea este amenințată de un cutremur de pămînt și că locuitorii din clădire vor să se mute pe insula vecină. Copilul trebuie, deci, să construiască (cu ajutorul pieselor de lemn) o casă care să aibă același volum și „să ocupe la fel de mult loc” ca și clădirea model. Singurul lucru care i se cere este să nu construiască în apă, ci, în mod succesiv, pe una din celelalte insule, astfel încît, de fiecare dată, să fie la fel de mult loc în casa-model și în casa construită de copil.

În condiția-*control*, copilul lucrează singur, împreună cu experimentatorul. În condițiile de *interacțiune*, fiecare copil lucrează cu un alt copil de același nivel cognitiv și, dacă este posibil, de același sex și provenind din aceeași clasă școlară. Fiecărei perechi astfel constituite i se atribuie, la întîmplare, o situație de interacțiune *spontană*, unde singurul ordin este cel de a lucra împreună, sau o situație de interacțiune *dirijată* unde copiii trebuie să pună pe rînd cîte un cub pentru a construi o casă nouă.

Tabelul 1 arată rezultatele fazei experimentale avînd ca bază de analiză performanțele obținute de perechile de copii aflate în diferite condiții de interacțiune. Rezultatele confirmă ordinea deja prezisă pentru cele trei condiții (z la testul lui Jonckheere: 2, 009; p = 0, 023, ipoteză unilaterală).

	condiție- control	interacțiune spontană	interacțiune dirijată
fără progrese	22	16	14
cu progrese	7	11	15

Tabelul 1. Frecvențe de progres în timpul fazei experimentale în diferite condiții (experiența volumului)

Tabelul 2 arată rezultatele pentru progresele dintre pre-test și post-test. Din nou, ipoteza principală este verificată (z la testul lui Jonckheere: 2, 179; p = 0, 015; ipoteză unilaterală).

	condiție- control	interacțiune spontană	interacțiune dirijată
fără progrese	22	33	29
cu progrese	7	21	29

Tabelul 2. Frecvențe de progres între pre-test și post-test în diferite condiții (experiența volumului)

O intervenție minimă în interacțiunea socială este, deci, suficientă pentru ca aceasta să aibă o eficacitate crescută în dezvoltarea cognitivă. Intervenția practică aici nu a fost planificată ținând cont de caracteristicile specifice ale noțiunilor studiate. Prin aceasta, ea a fost oarecum exterioră sarcinii experimentale. Totodată, unica restricție, de a-și alterna sistematic contribuțiile la sarcina comună, a îmbunătățit munca în colectiv a subiecților noștri.

## Conflictul sociocognitiv

Psihologia socială experimentală studiază de mult timp conflictul ca inițiator al schimbării. Dovada o constituie cercetări la fel de variate ca și cele despre disonanța cognitivă (cf. Festinger, 1957) sau cele despre efectele divergențelor de opinie în polarizarea colectivă (cf. Doise și Moscovici, 1984).

Ideile lui Piaget despre originea socială a descențării au fost, de asemenea, la baza cercetărilor făcute de echipa mea asupra rolului jucat de conflictul sociocognitiv. Vorbim de conflict sociocognitiv atunci când, într-o situație identică, sînt produse social diferite abordări cognitive ale aceleiași probleme. În condiții corespunzătoare, prezența acestor diferite puncte de vedere poate să favorizeze coordonarea lor într-o nouă soluție, mai complexă și mai adaptată situației decît fiecare dintre metodele anterioare luate în mod izolat.

Să luăm un exemplu din studiile clasice despre conservarea lungimilor egale (cf. Inhelder, Sinclair și Bovet, 1974). Copiii de 5-6 ani cred, pe bună dreptate, că două bare identice așezate paralel una față de alta, astfel încît extremitățile lor să coincidă, sînt de lungime egală. Însă dacă deplasăm paralel una din bare cu cîteva centimetri, aceiași copii cred acum că una din bare a devenit mai lungă, căci evaluează lungimile respective luînd în considerare numai una din deplasări (adică fără să compenseze lungimea deplasării unei bare cu deplasarea opusă a celeilalte bare). În mai multe experiențe, copiii non-conservatori au fost puși în faza experimentală într-o situație de conflict sociocognitiv în felul următor : cînd un copil spunea că una din bare era mai lungă pentru că o depășea pe prima într-o parte, experimentatorul îi răspundea că, după părerea sa, cealaltă bară era mai lungă pentru că o depășea pe prima pe partea cealaltă.

Aceste cercetări sînt descrise detaliat de Doise și Mugny (1981, cap. 5), astfel încît nu voi aminti aici decît concluzia principală : obligația, produsă social, de a ține cont de un alt punct de vedere incompatibil cu propriul punct de vedere, dar care este păstrat totuși prezent în situație, devine sursă de progres.

O altă serie de experiențe (cf. Doise și Mugny, 1981, cap. 6) reia o paradigmă care face să intervină transformările spațiale. Sarcina subiecților este de a reconstitui un sat, compus din mai multe case, identic cu satul-model construit de experimentator pe un suport a cărui orientare, diferită de cea a satului model (vezi fig. 1, poziția „dificilă”) prezintă dificultăți pe care copiii examinați nu reușesc încă să le depășească. În consecință, aceștia produc o copie „egocentrică” a satului, fără să țină cont de transformările necesare pe axele stânga/dreapta și față/spate pentru ca raporturile intrafigurale să fie păstrate.

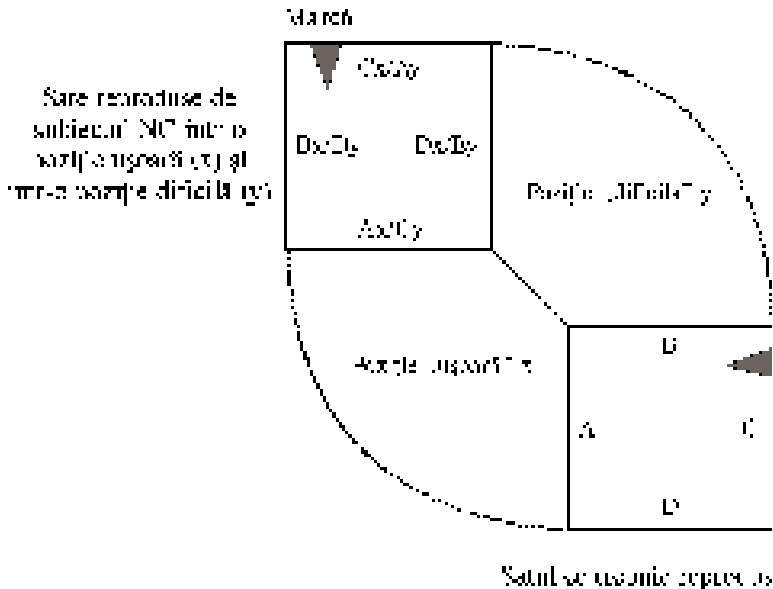


Fig. 1 Schema satului-model

După această primă experiență care a arătat că perechile de copii realizau mai multe transformări corecte decât copiii singuri, numeroase alte experiențe au fost realizate la Geneva, în Bologna și Barcelona, dar și în Noua Zeelandă, pentru a elucida procesele care ar explica această superioritate a performanțelor colective față de performanțele individuale. Din nou, obligația creată social de a ține cont de un punct de vedere diferit, s-a dovedit a fi o sursă importantă de progres.

Să descriem detaliat o experiență care utilizează acest material. Figura 1 prezintă schema unei situații utilizate în faza experimentală. Să analizăm sarcina mai întâi din punctul de vedere al subiectului care se găsește în poziția „dificilă”: subiecții, aleși pentru că nu au reușit această transformare în timpul pre-testului, sînt confrunțați cu dificultatea transformării raporturilor spațiale față/spate și dreapta/stînga. Situația este diferită pentru subiectul din poziția „ușoară” care se poate mulțumi cu o simplă rotație de 90° a planului său vizual, rotație pe care, practic, toți copiii de vîrstă respectivă sînt capabili să o facă.

Deci, o reală asimetrie caracterizează raporturile dintre subiecții care ocupă poziții opuse: o soluție evidentă există pentru subiectul „ușor”, dar nu și pentru subiectul „dificil”. Pentru ca să existe o reală confruntare de opinii, trebuie ca subiectului

„dificil” să i se acorde mai multe șanse de a-și apăra punctul de vedere, astfel încât copilul aflat în condiția „ușoară” să devină conștient de existența unui alt punct de vedere. Aceasta se va face introducând în situație suportul social.

În situația experimentală presupusă ca fiind cea mai favorabilă pentru apariția unui conflict sociocognitiv, vom opune unui subiect „ușor” doi subiecți „dificili”, presupunând că aceștia vor putea să se susțină reciproc în centrările lor inițiale. Într-o altă condiție experimentală, un singur subiect „dificil” va fi opus unui singur subiect „ușor”.

Diferențele prevăzute între cele două situații s-au manifestat la nivelul rezultatelor: când subiecții „ușori” au fost confrunțați intens cu o soluție incorectă, ei au progresat mai mult în timpul post-testului implicând, și pentru ei, o sarcină dificilă. Ei conștientizaseră, deci, faptul că putea exista un alt punct de vedere.

Având în vedere importanța acestor rezultate, alte experiențe au încercat să le confirme. Ele au încercat să arate că cineva care dispune deja de răspunsul corect poate să învețe de la cineva producător de răspunsuri incorecte. Pentru a controla mai bine răspunsurile celui din urmă și pentru a le da un impact deosebit, pe locul „dificil” al experienței a fost așezat un colaborator adult pentru a da în mod sistematic răspunsuri greșite. Într-o altă experiență, pe acest loc a fost așezat un copil care nu reușea să efectueze transformarea corectă; lui i se cerea să efectueze sarcina înainte de a interveni copilul „ușor”. De fiecare dată, această confruntare cu o centrare net opusă a făcut să progreseze în medie jumătate din copii. În plus, analize mai fine au arătat că putem distinge, pe de o parte, relațiile de complezență în care copilul reia soluția celui alt fără să progreseze și, pe de altă parte, relațiile de conflict sociocognitiv în care copilul progresează după ce și-a susținut cu insistență propria soluție, lăsându-i, în același timp, celui alt posibilitatea de a prezenta o soluție opusă, dar eronată.

Alți experimenter (cf. Ames și Murray, 1982; Silbersten, 1982) au demonstrat că un conflict sociocognitiv poate să producă progrese, mai ales atunci când dă naștere unei munci cognitive în afara raporturilor de complezență, în timpul unor schimburi echilibrate între parteneri (cf. Bearison, Magzamen și Filardo, 1986).

O formă de conflict sociocognitiv care s-a dovedit foarte eficace este chestionarea sistematică ce îl face pe copil atent la posibilitatea altor soluții. Această chestionare maieutică a fost utilizată de Lévy (1981) cu rezultatele prevăzute (cf. Doise și Mugny, 1981, cap. 6, experiența 6). La rîndul lor, Deutsch și Pechmann (1982) utilizează o sarcină de comunicare folosind copii în vîrstă de 3 pînă la 9 ani. În cazul copiilor mai mari, toate ambiguitățile în desemnările de obiecte dispar atunci când adultul repetă cu o voce interogativă descrierea incompletă dată de copil; chiar și la copiii mai mici, o asemenea chestionare reduce considerabil ambiguitatea descrierilor.

În acest context, trebuie să amintim că Robinson și Robinson (1984) au descoperit că una din prevestirile performanțelor superioare de mai tîrziu într-o sarcină de comunicare este ca mama să pună întrebări de felul: „Ce vrei să spui?” care atrag atenția copilului mic asupra faptului că se exprimă incomprehensibil. Într-un context cu totul diferit, Ng (1983) a descoperit că o chestionare sistematică inducînd un conflict sociocognitiv ameliorează în mod sensibil înțelegerea pe care copiii o au în legătură cu funcționarea unui magazin sau a unei bănci.

## Marcajul social

Studiul efectului structurant al reglărilor sociale asupra reglărilor de natură cognitivă cunoaște astăzi un nou interes ca urmare a lucrărilor care utilizează noțiunea de *script* sau scenariu, împrumutată de la autori ca Schank și Abelson (1977) și Nelson (1981). Este evident că multe scenarii pre-construite în context social sînt furnizate copilului.

Specialiștii în psihologia copiilor, ca Donaldson (1978), de exemplu, au arătat în ce fel semnificația socială a unei sarcini cognitive poate facilita rezolvarea sa de către un copil destul de mic, care nu reușește să rezolve o sarcină de o complexitate cognitivă similară, dar a cărei semnificație socială este mai puțin evidentă. Este cazul să explicăm mai detaliat dinamica care leagă semnificațiile sociale și activitățile cognitive. În acest sens a fost propusă noțiunea de marcaj social. Vorbim de marcaj social atunci cînd există o legătură între reglările sociale care intervin într-o situație și operațiile cognitive referitoare la caracteristicile obiectelor pertinente pentru aceeași situație. Raporturile asimetrice dintre experimentator și copil pot astfel să-l ajute pe acesta din urmă să „conserve” o diferență între lungimile inegale a două brățări supuse unor deformări care induc în eroare mulți copii (cf. Doise și Mugny, 1981, cap. 5, experiența 4). Noțiunea de marcaj social a fost aplicată și unor situații în care intervine o sarcină de conservare a lichidelor (*ibid.*, cap. 5, experiența 4).

Următoarele trei puncte rezumă concepția actuală despre marcajul social (cf. Mugny și Doise, 1983) :

1. Marcajul social definește orice situație sociocognitivă în care există o corespondență între răspunsurile decurgînd din reglările sociale și răspunsurile decurgînd din organizarea schemelor cognitive de care dispune un subiect într-un moment al dezvoltării sale.
2. Pentru a permite o dezvoltare cognitivă, această corespondență trebuie scoasă în evidență, subiectul fiind astfel determinat să compare efectiv aceste răspunsuri de natură diferită.
3. Mecanismul prin care marcajul social asigură elaborarea de noi răspunsuri cognitive este conflictul sociocognitiv ; în consecință, confruntarea dintre răspunsurile contradictorii poate da naștere unor noi răspunsuri.

În experiențele deja menționate de conservare a lichidelor, precum și în experiența de conservare a lungimilor se dovedea clar că marcajul social caracteriza corespondența dintre relațiile cognitive de stabilit, pe de o parte, și normele care departajează indivizii într-o interacțiune reală sau simbolică, pe de altă parte. Totuși, noțiunea de marcaj social, așa cum este astăzi definită într-un sens mai larg, nu implică în mod obligatoriu ca norma să acționeze direct asupra raportului interindividual dintre partenerii unei interacțiuni. Să luăm exemplul unei experiențe descrise de Doise și Mugny (1981, cap. 6, experiența 7) care arată că, în anumite condiții, interacțiunea socială poate constitui un loc privilegiat unde marcajul social este scos în relief fără a se referi direct la raporturile dintre actorii aflați în această situație. Este vorba de o experiență care reia paradigma modelului de sat în pre-test și post-test. După pre-test, aproximativ jumătate dintre subiecți aveau ocazia să lucreze cu un material nemarcat social (satul, material obișnuit în această paradigmă), în timp ce ceilalți lucrau cu un material marcat social : în acest caz, era vorba de o „sală de clasă”, avînd o învățătoare și elevi așezați în bănci. Materialul fusese ales pe baza ideii că într-o clasă

pozițiile relative ale elevilor erau reglate social și în chip mult mai constrângător decât casele „satului”. Se presupunea, deci, că răspunsul incorect al copiilor de la nivelul cognitiv considerat ar putea intra în conflict cu menținerea socialmente necesară a anumitor raporturi (fie stînga/dreapta, fie față/spate = aproape/depart de învățătoare).

Interacțiunea socială între partenerii de același nivel cognitiv fiind socotită aptă să provoace conflicte de acest fel, măcar pentru că astfel creștea probabilitatea ca răspunsurile decurgînd din registrul cognitiv și din registrul social să intre în conflict, o parte din copii au efectuat exercițiul în grupe de cîte doi (așezați pe aceeași parte, situație puțin propice unui conflict sociocognitiv atunci cînd copiii de același nivel cognitiv lucrează cu un material nemarcat social (cf. Mugny și Doise, 1981, cap. 6, experiența 1), în timp ce cealaltă parte lucra individual. Rezultatele arată două lucruri. Mai întîi, progresele mult mai importante în condițiile cu marcaj social confirmă că opoziția răspunsurilor decurgînd din nivelul cognitiv al copilului și din norma socială scoasă în relief constituie o situație de marcaj social deosebit de aptă să producă progrese cognitive, ceea ce lărgeste considerabil gama situațiilor dependente de conceptualizarea noastră. În al doilea rînd, apare o ordine – cea prezisă – a condițiilor experimentale: condiția interindividuală cu marcaj social este cea mai favorabilă dezvoltării, urmată de condiția individuală cu marcaj social, progresele obținute în condițiile fără marcaj social fiind mai puțin importante.

Efectele acestui marcaj social în sarcina de conservare a raporturilor spațiale au fost studiate într-o întregă serie de alte experiențe prezentate de De Paolis, Doise și Mugny (1987). Vom înfățișa aici mai detaliat una din aceste experiențe trimițînd explicit la articularea studierii marcajului social și a conflictului sociocognitiv. Scopul lui De Paolis, Carugati, Erba și Mugny (1981) era de a arăta că acest conflict între un răspuns fals propus de un adult și soluția indusă prin marcajul social devenea sursă de progres pentru copil. Materialul experimental aflat în condiția de marcaj și în condiția fără marcaj era similar celui utilizat în experiența precedentă. În cele două condiții, adultul sugera un răspuns incorect copilului aflat într-o situație în care răspunsul corect era de la sine înțeles.

Care sînt reacțiile copilului în fața unui asemenea răspuns incorect propus de adult? Ne putem aștepta, bineînțeles, la răspunsuri de complezență, constînd în reluarea soluției propuse de adult. Aceasta s-a întîmplat des la copiii în situația fără marcaj, care adoptă, în medie unul din trei, sugestiile eronate ale adultului. O asemenea complezență este excepțională în condițiile cu un marcaj unde, în medie, copiii plasează corect pupitrele cu elevi în 14,6 cazuri din 16. În timpul post-testului, unde toți copiii utilizează un material nemarcat, se dovedește că subiecții aflați în condiția fără marcaj au progresat mult mai puțin decît subiecții din cealaltă condiție.

La fel ca noțiunea de conflict sociocognitiv, noțiunea de marcaj social a fost reluată și de alți cercetători. Să cităm, de exemplu, lucrarea lui Roux și Gilly (1984). Aceștia aplică noțiunea de marcaj social într-o experiență adaptată la copiii de 12-13 ani unde intervin reguli bazate pe două criterii de ordine. Dacă mai multe entități în prezență sînt identice – raportate la un criteriu – și diferite în privința celuilalt, prioritățile se stabilesc pornind de la ultimul criteriu (de exemplu, cei tineri salută primii pe cei mai în vîrstă). Dar, dacă diferențierile se produc în același timp pentru ambele criterii, atunci este necesară intervenția unei reguli care să specifice importanța relativă a celor două criterii (de exemplu, vîrsta are prioritate față de sex în stabilirea priorităților pentru actul de salut). În timpul fazelor experimentale, Roux și Gilly utilizează fie sarcini în care regulile sociale nu constituie criterii de organizare, fie sarcini în care intervin reguli sociale aplicate arbitrar sau după obiceiuri bine

stabilite. În timpul post-testului este folosit numai material nemarcat social, dar subiecții care au lucrat deja, în faza experimentală, cu un material marcat social fac cele mai mari progrese. Este important de notat că un exercițiu implicând reguli sociale aplicate într-un mod cu totul arbitrar determină mai puține progrese decât un exercițiu cu criterii fără semnificație socială.

Girotto (1987) studiază, de asemenea, intervenția regulilor sociale în rezolvarea problemelor logice. Sarcina utilizată de el este o versiune a faimoasei probleme a celor patru cărți a lui Wason (1968). Cărțile au pe o parte consoane sau vocale și pe cealaltă parte numere pare sau impare. Avem în față patru cărți care reprezintă respectiv o consoană, o vocală, o cifră pară și una impară. Ce cărți trebuie să întoarcem ca să verificăm regula că toate cărțile cu o vocală pe recto au un număr par pe verso? Majoritatea subiecților indică în mod corect cartea cu vocala, dar incorect cartea cu numărul par. Astfel, ei nu iau în considerare o strategie de falsificare prin care, întorcând o carte cu o cifră impară, ar putea să descopere un eventual contra-exemplu la regula enunțată. Adaptarea sarcinii efectuate de Girotto consta în a reprezenta pe un ecran un stup și mai multe albine, dintre care unele se aflau în interiorul stupului, iar altele în exterior. Unele albine zumzăiau, altele nu, lucru pe care subiecții îl puteau verifica pentru fiecare albină în parte. Regula de control era următoarea: toate albinele care zumzăie sînt în interior. Dacă această regulă este enunțată fără o altă explicație sau ca fiind opinia unui om de știință, majoritatea subiecților, chiar și adulți, cer să se controleze albinele din interiorul stupului. Dar, atunci cînd regula este prezentată ca o lege dată de regina albinelor pentru a proteja albinele zumzăitoare de atacurile unui prădător, majoritatea subiecților, chiar și copiii, găsesc răspunsul corect. Aceste rezultate, și multe altele, descrise de Girotto (1987), nu numai că extind domeniul de cercetare asupra marcajului social pînă la gîndirea formală, dar ne fac să redescoperim efectele structurante ale uneia din cele mai vechi tehnici educative: basmul.

## Concluzii

Autori foarte diferiți, cum ar fi sociologii Durkheim și Mauss (1903), psihologii Mead (1963), Piaget (1932) și Vigotki (1962), etnologul Humphrey (1976), au dezvoltat, fiecare într-un context științific diferit, postulatul intervenției interacțiunii sociale în dezvoltarea cognitivă percepută în dimensiunea sa individuală sau istorică. Metoda preconizată aici este diferită: ea ține de psihologia socială care multiplică paradigmele experimentale pentru a ilustra modele explicative diferite, cum ar fi cele referitoare la coordonarea acțiunilor interdependente, la conflictul sociocognitiv sau la marcajul social. Totuși, aceste modele specifice își au originea și orientarea de ansamblu în cadrul unei concepții generale a inteligenței. Este o concepție care consideră, ca în cazul autorilor citați și a multor alora, că aceste coordonări cognitive individuale trebuie să fie studiate și ca niște coordonări sociale. Dacă dorința mea este de a lucra în cadrul unei „mari” teorii a inteligenței, acest lucru este posibil doar situîndu-mă, de preferință, în locul experimentatorului, pentru a ilustra empiric legăturile specifice existente între variabilele considerate independente și variabilele considerate dependente.



# Eul în cogniția socială

Ștefan Boncu

## 1. Introducere

Astăzi nu mai poate fi oportună întrebarea pe care o adresa G. Allport în 1955 comunității științifice privitoare la faptul dacă studiul eului este sau nu de folos și dacă eul are un loc în psihologie. Cercetările din ultimele două decenii au izbutit să impună eul ca unul din subiectele de predilecție ale psihologiei sociale contemporane.

A. Pratkanis (1991) a vorbit de trei încarnări ale eului în psihologie, distingînd un ciclu de 40 de ani. Dacă înțelegem astfel istoria acestui concept, constatăm că descoperirea eului de către psihologi are loc la cumpăna veacurilor 19 și 20. În această perioadă, James, Baldwin și Cooley publică lucrări de referință, în care se evidențiază dificultățile cercetării, dar, fapt foarte merituos, și natura socială a eului. În anii '40, interesul pentru studiul acestei structuri atît de specifice fiecărui individ reapare. Acum principalii protagoniști sînt M. Sherif și H. Cantril (cu *Psihologia implicării personale*) și G. Allport. Fără a dispărea cu totul, eul devine o vreme evanescent, ca să apară din nou, în forță, la mijlocul anilor '70 – a treia reîncarnare. O oarecare continuitate a fost asigurată în acest răstimp de cercetările din teoria personalității, desfășurate înlăuntrul tradiției psihanalitice sau umaniste, și de dezvoltarea procedurilor de măsurare a stimei de sine și a conceptului de sine<sup>1</sup>. Cum se poate ușor constata, cariera științifică a conceptului de eu a debutat și s-a desfășurat aproape exclusiv peste Ocean. Psihologia socială europeană a pus accentul pe caracterul social al eului și l-a tratat din perspectiva teoriei categorizării și a relațiilor între grupuri. Îl regăsim sub denumirea de identitate – un termen mai curînd sociologic – în lucrările lui Tajfel, Doise, J. Turner și Lorenzi-Cioldi.

---

1. În traducerea conceptelor din textele americane, am întîmpinat serioase dificultăți. Echivalențele pe care le propunem nu sînt întotdeauna exacte, deși uneori am preferat precizia în defavoarea eleganței de exprimare. Am tradus întotdeauna „the self” cu „eul”. Pentru „self-concept” am ales corespondentul „conceptul de sine”, impus în literatura psihologică românească, deși considerăm că în unele contexte termenul „conceptul despre sine” redă un sens mai exact. La fel, am tradus „self-schemas” cu „schemele despre sine”, eliminînd și posibilitatea utilizării genitivului. Acesta apare în tălmăcirea termenului „self-structure” – „structură a eului”. În fine, pentru „self-reference” conceptul de „referință la sine” ni s-a părut mai indicat decît „auto-referința”.

Multă vreme, analizele consacrate acestei entități interioare cu două fațete, de conținut și de proces, n-au putut concura, din punctul de vedere al rigurozității științifice, cercetările asupra proceselor perceptivе sau asupra învățării. Studiul empiric al eului a devenit posibil odată cu adoptarea metodologiei cognitiviste. În acest capitol ne propunem un bilanț succint al abordării eului în cadrul cogniției sociale.

## 2. Abordarea cognitivă și eul ca structură de cunoaștere

Atunci cînd K. Gergen publică lucrarea *The Concept of Self*, eul era încă „un concept în așteptarea unei paradigme”. Cercetătorii din domeniu încep tot mai mult să se intereseze de rezultatele din psihologia cognitivă ce dovedea o eficiență surprinzătoare. De altminteri, această reorientare a studiilor trebuie văzută ca o aliniere la paradigma generală. Este acum epoca unui nou „Weltanschauung” (cf. Higgins și Bargh, 1987), adoptat de psihologi din diverse arii de studiu, care impune ca fenomenele psihice și psiho-sociale ce fuseseră mai înainte analizate în termeni motivaționali, să fie tratate prin prisma conceptelor tratamentului informației.

Psihologia cognitivă făcuse deja progrese spectaculoase în explorarea funcționării mentale. Ea pleacă de la premisa că ființa umană construiește activ o imagine a lumii, esențială pentru evoluția în mediu. Reprezentarea, ce asigură legătura dintre stimul și răspuns, se constituie ca un model intern al unor părți din mediu, ca ceva în organism ce stă pentru un obiect sau eveniment. Individul caută informația în mediu, o procesează și desfășoară comportamente potrivit reprezentării interne a acestei informații (cf. Markus și Sentis, 1982). Cognitivismul va releva criteriile după care stimulii din mediu sînt selectați și va explica modalitatea în care informația despre acești stimuli este păstrată în memorie ori utilizată ca bază pentru acțiune. Schema, un alt concept cardinal pe care s-a bazat noua orientare, a fost înțeleasă ca o structură cognitivă care consistă în reprezentarea unui domeniu de stimuli. Tratamentul informației înseamnă formarea sau activarea schemei, integrarea noii informații și revizuirea schemelor pentru a o include.

Psihologii sociali au preluat îndată ideea potrivit căreia, dacă vrem să înțelegem comportamentul, trebuie să știm cum individul își reprezintă și organizează mental lumea. Perspectiva cognitivă a cîștigat repede teren în analiza fenomenelor psiho-sociale, astfel încît, în deceniul al 9-lea, Markus și Zajonc (1985) puteau aprecia că, mai curînd decît studiul comportamentului social, psihologia socială ar putea fi socotită studiul spiritului social (*social mind*). Abordarea cognitivă nu s-a constituit ca un domeniu separat, ci ca un set de concepții ce ghidează cercetarea în diverse domenii ale acestei științe. Într-o sinteză din 1986, Sherman, Judd și Park ajungeau la concluzia că orientarea cogniției sociale ar căuta răspunsuri la trei întrebări fundamentale : cum e stocată în memorie informația care mediază comportamentul social ; cum informația socială din memorie influențează judecățile, alegerile și comportamentele ; cum noua informație o modifică pe cea veche.

Înainte de a deveni o sferă de cercetări în care metodele cogniției sociale se aplică foarte eficient, eul s-a impus ca o temă esențială în psihologia socială în general. După 1965, îi sînt consacrate studii foarte importante : lucrările lui Bem în domeniul auto-percepției, ale lui Wicklund în domeniul conștiinței de sine (*self-awareness*), cercetările lui Jones asupra auto-prezentării, precum și ale lui M. Snyder asupra

self-monitoring<sup>1</sup>. Toți acești cercetători nu utilizează încă metodele și conceptele cogniției sociale. Curînd, însă, ele se impun și în studiile asupra eului: în 1976, W. McGuire și A. Padawer-Singer publică un cunoscut studiu despre conceptul de sine spontan, iar în 1977 apar două articole ce vor influența decisiv evoluția conceptului de eu în psihologia socială: cel al lui Rogers, Kuiper și Kirker asupra efectului de referință la sine și cel al lui Markus despre schemele eului. Astfel, eul ajunge un punct de interes în cogniția socială. Se cuvine menționat, însă, că începuturile înțelegerii lui ca sistem de cunoștințe despre sine sînt mai vechi. C. Rogers, de exemplu, sugerase că eul ar fi o structură cognitivă care „generează” continuu consistență. G. Kelly făcea o analogie între operațiile cognitive ale sistemului psihic și teoriile științifice și demonstra importanța eului, ca structură de cunoaștere, în perceperea lumii sociale. Similaritatea eului cu alte structuri cognitive a fost remarcată și de T. Sarbin, iar calitatea lui de teorie asupra personalității individului a fost postulată de S. Epstein. Potrivit acestor teoreticieni, eul ar fi un fel de pivot al vieții sufletești, un set de structuri cognitive care ar organiza funcțiile psihice ale persoanei. Totuși, ei n-au beneficiat de aporturile psihologiei cognitive, iar ipotezele lor nu s-au bucurat de o testare completă.

Abordarea cognitivă a eului nu este nici pe departe singura posibilă. Mai înainte, conceptul despre sine fusese cercetat în psihologia dezvoltării, în psihologia personalității, în cea culturală și, mai ales, în psihologia clinică. Se poate spune că noua analiză cognitivă a concepțiilor despre sine reprezintă tocmai o ruptură în raport cu psihologia clinică, în cadrul căreia abordarea se face din perspectiva afectivistă. De altfel, conceperea eului ca structură cognitivă poate părea opusă și intuiției naive care îl înțelege ca avînd o natură emoțională.

În raport cu abordările anterioare, cea cognitivă prezintă marele avantaj de a utiliza informații comportamentale (de exemplu, performanțele subiecților în sarcinile de memorie sau timpii de răspuns) pentru a face inferențe despre procesele și structurile cognitive (cf. Kuiper și Derry, 1981). Dar opoziția este numai metodologică, pentru că altminteri analizele contemporane recuperează multe din ideile teoreticienilor timpurii, așezîndu-le pe un solid suport experimental. Renunțînd la speculație și la introspecție, psihologia eului a căpătat un handicap pe care acum să fie depășit. Grație ingeniozității ipotezelor și montajelor experimentale, psihologia tinde să egaleze subtilitatea scrierilor filosofice, păstrînd totodată demersul experimental.

Cercetările din domeniul cogniției sociale pe care le-am citat au relevat un tratament mai eficient al informației despre eu. Această descoperire, alăturată multipleror „erori”<sup>2</sup> sistematice în prelucrarea informației importante pentru sine, a condus la conceperea eului ca structură de cunoaștere sau ca un set de structuri cognitive și la ipoteza influenței lui asupra procesării oricărei informații. Conceptul de sine este văzut ca un sistem de cunoștințe despre propriul eu, folosite pentru a recunoaște și interpreta stimuli relevanți pentru individ (cf. Monteil și Martinot, 1991). Structura eului sau ierarhia structurilor de cunoștințe despre eu funcționează ca o parte a

---

1. Prin „self-monitoring”, Snyder înțelege capacitatea persoanei de a exercita control, în funcție de situație, asupra auto-prezentării verbale și non-verbale.

2. Avansăm, pentru moment, termenul „eroare” ca echivalent pentru „bias”, folosit în literatura psihologică de limba engleză și pentru „biais” din franceză. Menționăm însă că echivalența e departe de a fi perfectă. Conceptul de „bias”, esențial pentru descrierea funcționării sistemului cognitiv uman, ar mai putea avea drept corespondente în românește: abatere, ecart, subterfugiu, distorsiune, deformare, derapaj, părtinire. Nu vedem motive pentru care soluția transferării cuvîntului „bias” în limba română (probabil cu pronunția englezească) ar putea fi respinsă.

sistemului de tratament al informației. Ea se activează în situațiile sociale ce presupun informație însemnată pentru propria persoană. Din cauza activării repetate, ea devine foarte bine organizată și stabilă. Din punct de vedere funcțional, conceperea cunoașterii despre sine ca un subsistem în interiorul sistemului cognitiv ne îngăduie să presupunem că impactul ei asupra tratamentului informației va fi același ca și în cazul altor scheme sau structuri cognitive, deci se va solda cu organizarea, integrarea și elaborarea acesteia.

Dacă cercetările mai vechi au avut în atenție conținuturile eului, cele desfășurate în cadrul paradigmei cognitiviste se străduiesc să releve structura eului și modul în care este el reprezentat în memorie. Studiile care descriu aspectele active ale eului sînt mai puțin numeroase, dar tocmai în acest domeniu par să se concentreze astăzi eforturile cercetătorilor. Vom expune sumar la finele capitoului concepția lui Ch. Carver și M. Scheier despre rolul eului în auto-reglare ce face parte din această categorie. Pentru început, vom trece în revistă cîteva teorii centrate pe trăsăturile structurale ale conceptului despre sine. Spre a le descrie pe acestea, s-au utilizat noțiunile de schemă, rețea de memorie sau prototip.

### 3. Eul ca schemă

Orientarea cognitivistă a putut să se impună numai după ce a luat distanță față de asociaționism, o altă manieră de a explica funcția de cunoaștere a psihicului uman. Conceptul care diferențiază net cele două tipuri de abordare este cel de schemă. Teoriile schemei au marcat un progres evident în încercările psihologilor de a explica viața mentală.

Termenul este folosit încă de Bartlett în 1932, apoi de G. Kelly și de Piaget, și se impune prin opera lui U. Neisser. Autorul din urmă înțelege schemele ca unități cognitive centrale în sistemul uman de procesare a informației. Însăși denumirea lor presupune implicită concepția conform căreia cunoștințele pe care le are individul despre lumea exterioară și despre sine însuși sînt structurate. Ca structuri de memorie ale elementelor interconectate conceptual, ele conțin cunoștințe generale despre clasa de stimuli, exemple sau instanțe ale clasei și oferă ipoteze despre stimulii din mediu ce urmează a fi procesați (cf. Hastie, 1981). În mod necesar, percepția ghidată de scheme – și schemele apar în orice act perceptual – procedează la o selecție a stimulilor. Ca atare, o proprietate importantă a schemelor se concretizează în stabilirea informației ce va fi codată sau actualizată în memorie. În general, ele permit un tratament mai rapid și mai elaborat al informației.

În cogniția socială, programele de cercetare determinate de adoptarea acestui concept au demarat încă din deceniul al 7-lea. De exemplu, pe urmele lui Heider, s-au făcut studii asupra memoriei structurilor de relații între indivizi, constatîndu-se grade diferite de performanță după cum aceste structuri respectă sau nu simetria și completitudinea. Tradițional, se disting 3 clase de scheme sociale: scheme de persoane, scheme de roluri și scheme de evenimente (Taylor și Crocker, 1980). Prima categorie cuprinde și schemele despre sine. Psihologii au încercat să explice influența acestora asupra memoriei informației personal relevante, demonstrînd nu numai că acest concept de sine este o schemă sau un ansamblu de scheme, dar chiar că aceste scheme sînt exemplare, ilustrative pentru schematicitatea funcționării cognitive.

În studiul apărut în 1977, Hazel Markus a dovedit natura schematică a cunoașterii despre sine și intervenția masivă a acesteia în tratamentul informației. În viziunea

cercetătoarei americane, conceptul de sine se cuvine a fi înțeles ca un sistem de scheme despre eu. Indivizii acumulează cunoștințe despre ei înșiși, despre felul în care s-au comportat în diferite circumstanțe, pe care le organizează în structuri relativ stabile. Schemele despre sine se referă la aspecte ale comportamentelor care au relevanță pentru individ și organizează cunoașterea despre sine în așa fel încât individul să se poată servi ușor de ea. Ele se constituie pe baza observației proprii persoane în diferite situații și a scrutării introspective, contribuind la fixarea noilor cunoștințe despre sine. Ca oricare altă schemă din arsenalul cognitiv al individului, schemele despre sine acționează ca mecanisme selective ce triază informația prezentă.

Pentru a dovedi validitatea conceptului pe care l-a propus, Markus cere subiecților să realizeze sarcini în care urmărește conținutul și timpul de latență ai auto-descrierilor, evocarea comportamentelor în sprijinul auto-caracterizării, estimarea probabilității de a adopta un comportament anumit etc. Participanții erau schematici pe dimensiunea independență-dependență sau aschematici pe aceeași dimensiune. Rezultatele atestă că indivizii care și-au format scheme ce le permit să se caracterizeze pe ei înșiși ca fiind independenți își atribuie mai multe adjective ce descriu independența ca trăsătură, răspund mai repede când li se cere să decidă dacă astfel de adjective îi reprezintă sau nu, sînt capabili să găsească mai multe exemple de comportamente în care au probat independența și rezistă mai activ informațiilor despre propriul comportament ce infirmă schema pe care o posedă. Astfel, Markus a probat că schemele despre eu ghidează tratamentul informației relative la propria persoană, afectînd timpul și calitatea procesării.

#### 4. Reprezentarea eului în memorie

Cercetările empirice au arătat că eul ar putea fi chiar cea mai extinsă și mai elaborată structură din memoria umană. O astfel de concluzie se bazează pe înrîurirea puternică exercitată asupra proceselor cognitive ca și pe numărul mare de informații despre sine. Dar, în privința manierei exacte în care conceptul despre sine se constituie ca o parte a sistemului memoriei individuale, există încă divergențe.

Markus și Sentis (1982) înfățișează trei alternative, din care doar una e compatibilă cu funcționarea eului ca structură cognitivă. O primă posibilitate ar fi ca eul să nu fie reprezentat separat în memorie, ci orice cunoștință care îl privește să fie distribuită altor structuri de cunoaștere. O altă concepție înfățișează eul ca incluzînd toată informația din memorie și presupune că orice informație se codează în legătură cu el. În fine, concepția care se bucură de o susținere empirică suficientă tratează eul ca o structură reprezentată separat în memorie.

În modelul devenit clasic al lui Bower și Gilligan (1979), eul e văzut ca un nod în rețeaua memoriei. El se află în conexiune cu alte noduri ce conțin diverse informații semantice sau episodice. Există concepte care nu se asociază cu eul decît indirect, astfel încît informația pe care o conțin poate fi regăsită numai prin inferență. Unele noduri se situează mai aproape de eu, desemnează trăsături importante de personalitate și au mai multe șanse să fie activate cînd individul se descrie pe sine. În urma noilor experiențe ale individului, noduri fără legătură cu eul se pot conecta cu acesta. Legăturile între nodurile rețelei constituie propoziții de tip subiect-predicat. Unele propoziții, de natură semantică, sintetizează informația categorială de care dispune persoana; altele, episodice, se referă la contextul spațial și temporal în care s-au

desfășurat comportamentele. O distincție foarte utilă acestui model privește cunoașterea declarativă și cunoașterea procedurală. Prima, factuală, se referă la natura lumii fizice și sociale. Cea procedurală indică maniera în care se utilizează cunoașterea declarativă și cuprinde, de exemplu, operații matematice, reguli de sintaxă și inferență (Kihlstrom și Cantor, 1984). Folosind această distincție, se poate spune că trăsăturile structurale ale personalității se identifică și cu un subset al cunoașterii declarative (ce include propoziții semantice și episodice), în vreme ce trăsăturile dinamice ar constitui un subset al cunoașterii procedurale, sub egida căreia se înfăptuiește transformarea cunoașterii sociale în comportament interpersonal.

Acestui model al eului ca rețea asociativă i s-au adus două obiecții importante. Întii că el presupune conceptul de sine ca fiind o unitate monolitică (Kihlstrom *et al.*, 1988 ; Monteil și Martinot, 1990). Obiecția nu poate fi îndepărtată decât admitând o „ierarhie a conceptelor de sine contextualizate”. Fiecare nivel ar corespunde cunoașterii de sine în diferite împrejurări. Pe de altă parte, critica lui T. Rogers (1981) a vizat faptul că deciziile privind eul, ca de pildă aprecierea dacă un adjectiv este sau nu auto-descriptiv, luându-se foarte repede, intră în contradicție flagrantă cu întinderea presupusă a rețelei de memorie care este eul. Într-adevăr, în modelul lui Bower și Gilligan, conceptul despre sine are asociată cea mai mare cantitate de informație comparativ cu oricare alt concept-nod al rețelei. Prin urmare, s-ar produce „efectul evantai”, potrivit căruia timpul de căutare în memorie crește direct proporțional cu cantitatea de informație asociată conceptului. În virtutea acestui raționament, judecățile despre sine ar trebui să consume mai mult timp decât altele. Și acest argument a fost respins, invocându-se încă o dată organizarea ierarhică a structurii eului.

## 5. Eul ca prototip și efectul de referință la sine

Concepția eului ca prototip este prezentă mai cu seamă în lucrările psihologului canadian Tim Rogers și ale colaboratorilor săi (Rogers, Kuiper și Kirker, 1977 ; Rogers, 1981 ; Kuiper și Derry, 1981). Activat în situații ce implică informație cu relevanță personală, eul tinde să interpreteze informația raportînd-o la concepția despre sine. Ca atare, el ar funcționa ca un standard, perpetuu comparat cu noua informație, asemenea prototipului din cercetările lui Posner și Keele (1970). Acești autori au arătat că subiecții cărora li s-a cerut să memoreze o serie de figuri alcătuite din puncte dispuse divers pe cartonașe, tind să abstragă un model unic pe care-l vor utiliza în sarcinile de memorie ulterioare. Folosirea prototipului în categorizarea persoanelor a fost demonstrată de Cantor și Mischel (1979). Ei au cerut subiecților să rețină un set de trăsături ce descriu un individ introvertit. În cadrul sarcinii de recunoaștere, confrunțați cu trăsături care nu apăreau pe lista pe care o memoraseră, subiecții vor indica greșit unele din noile trăsături ca fiind prezentate înainte. Rezultatele dovedesc că s-a utilizat prototipul introvertitului în tratamentul informației din cele două liste cu trăsături. Impresia de *déjà vu*, faptul de a indica greșit trăsăturile din a doua prezentare s-a numit „efectul de alarmă falsă” și a fost pus în evidență de Rogers, Rogers și Kuiper și în domeniul cunoștințelor referitoare la eu. Ei au constatat că alarmele false se înmulțesc cu cît adjectivele în cauză devin mai auto-descriptive.

O altă dovadă empirică a funcționării eului ca prototip o constituie „efectul prototip” sau „efectul U răsturnat”. Potrivit acestuia, judecățile de auto-atribuire de adjective ce caracterizează într-o foarte mare măsură propria persoană (puternic

prototipice), precum și judecățile ce privesc adjectivale accentuat non-prototipice se emit mai repede în comparație cu deciziile ce se referă la adjectivale moderat auto-descriptive (Kuiper și Derry, 1981). „Eul ar acționa deci ca un prototip cognitiv ce conține o colecție de trăsături pe care persoana le percepe ca descriind-o” (Rogers, 1981). În încercarea de a explica funcționarea eului-prototip în situații foarte diverse, Rogers a făcut distincție între termenii generali, similari cu trăsăturile de personalitate, și cei specifici, ce ar desemna aspecte ale comportamentului mai puțin independente în raport cu situațiile sociale. Preluând această idee, Kihlstrom și Cantor (1984) postulează o ierarhie a eurilor prototipice, fiecare caracteristic pentru o clasă de situații. Hotărîm să ne atribuim o trăsătură sau alta în urma unui proces de confruntare cu prototipul, în cadrul căruia comparăm trăsăturile conceptului despre sine cu cele ale prototipului caracterizat de trăsătura respectivă.

Modelele eului elaborate din perspectiva cognitivă și-au găsit aplicabilitate și în psihopatologie – de exemplu, lucrările lui Bandura despre *self-efficacy*. Nu mai puțin, eul gîndit ca prototip poate clarifica aspecte interesante ale depresiei. După cum se știe, depresivii sînt foarte realiști în auto-percepție, aprecierile pe care le fac asupra lor înșile tind spre obiectivitate. După Kuiper și Derry (1981), depresivii ar utiliza și ei un prototip, dar unul care încorporează, în primul rînd, cunoașteri cu valență negativă.

Rezultatele cercetărilor lui Rogers, Kuiper și Kirker, publicate în 1977, au avut un impact deosebit prin aceea că impuneau eul ca una din structurile cognitive cele mai elaborate, dar și prin faptul că puneau la îndoială ideea după care codajul semantic este cel mai eficient pentru recuperarea posterioară a amintirilor. Psihologii canadieni preiau procedura experimentală dezvoltată de Craik și Tulving (1975) pentru a explora actualizarea în funcție de tipul de orientare a subiectului în momentul cînd codează informația. Subiecții apreciau o serie de adjective-trăsături în mai multe feluri: structural (dacă termenul e lung sau scurt), fonemic (dacă rimează sau nu cu alt cuvînt), semantic (dacă e sinonim sau nu are nici o legătură cu alt cuvînt) și cu referință la sine (dacă îi descrie sau nu), participanții trebuind să răspundă simplu, cu da sau nu. Rezultatele indică o performanță net superioară în ultimul caz, deci memoria adjectivelor raportate la propriul eu este superioară. Cercetătorii conchid că sarcina de auto-referință determină un codaj profund și bogat din punctul de vedere al asociațiilor pe care le provoacă. Ea produce în memorie urme mai puternice chiar decît codajul semantic.

Paradigma experimentală folosită în articolul din 1977 a generat numeroase alte cercetări, mai cu seamă că încercările de a explora în detaliu efectul de auto-referință au condus la rezultate contradictorii. Încă în 1979, Bower și Gilligan puneau la îndoială existența lui, arătînd că procesarea informației de către subiecți cu referință la propria lor mamă produce aceleași efecte ca și referința la sine. Dacă nu există diferențe în amintirea judecăților despre sine și despre propria mamă, atunci tratamentul informației prin referința la sine nu este excepțional. Keenan și Baillet (1980) semnalau și ei că același efect poate fi obținut prin activarea oricărei structuri cognitive ample și organizate, ca de exemplu reprezentarea unei persoane foarte familiare. În felul acesta, a devenit neclar dacă efectele facilitatoare ale sarcinii cu orientare auto-referentă se datorează faptului că informația a fost procesată în relație cu eul. Din divergențele cercetătorilor cu privire la mecanismele ce susțin efectul de referință la sine, a rezultat că, pe lîngă procesul cognitiv de elaborare, s-ar putea bănui existența unui proces de organizare a materialului. Klein și Kihlstrom (1986) consideră că sarcina de referință la sine impune o organizare dihotomică a informației, anume

în adjective auto-descriptive și non-autodescriptive, și că aceasta conduce la efectul de hipermnzie constatată. S-a dovedit că alte sarcini care încurajează organizarea termenilor ameliorează actualizarea tot atât cât și referința la sine.

În fața acestor obiecții, Rogers (1981) s-a apărat precizând că superioritatea codajului prin referința la sine nu se manifestă decât pentru un codaj de tip evaluativ. Considerând că teoriile cognitive nu pot da seama de complexitatea sentimentului identității, el va propune un model al relației dintre afect și referința la sine. Performanțele mnzice superioare nu se produc pentru itemii codați prin referința la sine, dar care privesc fapte. Totuși, a reieșit că avantajul mnzic al judecăților auto-referente nu este mai mare decât cel al altor judecăți evaluative. O sarcină în care subiecții apreciază trăsături în funcție de dezirabilitatea lor socială conduce la aceleași performanțe de memorie ca și sarcina de referință la sine. Un alt gen de explicație avansată în cadrul acestor dezbateri a invocat corespondența, în cazul efectului de referință la sine, dintre contextul operației de codare și cel al actualizării, factor hotărâtor în ameliorarea performanței mnzice.

E dificil de degajat o concluzie din mulțimea acestor studii. Oricum, evocabilitatea mai accentuată a itemilor codați în relație cu eul există și ea provoacă și în prezent dispute deosebit de fertile pentru avansarea cercetării în acest domeniu.

## 6. Stabilitate și schimbare

Cercetărilor cu caracter structural li se poate reproșa faptul de a fi neglijat aspectele active ale eului. Stabilitatea acestei structuri cognitive s-a constituit într-un „formidabil blocaj” în conceperea ei ca reglator al comportamentului (Markus și Wurf, 1987). Deplasarea treptată a interesului cercetătorilor de la aspectele structurale către cele funcționale și către implicarea eului în comportament a determinat o regândire a caracteristicilor de stabilitate-maleabilitate ale conceptului despre sine.

În psihologie, cercetările mai vechi s-au interesat în mod prioritar de conceptul de sine general, văzut ca stabil, și au atribuit fațetelor lui specifice un rol minor (Marsh, 1986). Carl Rogers, de exemplu, a descris eul ca fiind organizat și consistent, dar a semnalat totuși posibilitățile lui de schimbare. Reprezentantul cel mai cunoscut al concepției potrivit căreia eul ar fi o structură unitară, un nucleu dur al personalității, a fost, desigur, G. Allport. La începutul anilor '70, însă, K. Gergen recunoștea că viziunea despre eu ca un corpus monolitic nu rezistă. Pe de altă parte, tradiția sociologică înfățișează eul ca activ, schimbător, chiar multiplu. Evoluția persoanei în mediul social impune un concept despre sine dinamic și maleabil. James însuși considera că avem atâtea euri câte grupuri existente a căror opinie ne afectează. În opera lui Mead, eurile depind de numărul de roluri pe care le joacă actorul social. Mai recent, Stryker, un autor american ce se străduiește să revigoreze interacționismul simbolic, a distins identitățile pregnante de cele periferice. În aceeași descendență sociologică se situează lucrările despre auto-prezentare.

Studiile efectuate în aria cogniției sociale încearcă să împace aspectele de stabilitate și fluiditate, recunoscând însă tot mai mult variațiile conceptului de sine. Se admite că există argumente convingătoare care pledează în favoarea unui eu complex, cu multiple fațete, a cărui variabilitate corespunde diferitelor situații sociale pe care le traversează individul. În aceste condiții, stabilitatea și caracterul integrat al corpusului concepțiilor despre sine continuă să funcționeze ca o axiomă, chiar dacă



flexibilitatea este explicată prin conceptul de „eu de lucru” (*working self-concept*). Ar exista, prin urmare, un set de concepții despre sine foarte elaborate, cu o mare putere de influență asupra tratamentului informației și care ar alcătui nucleul eului (*core self*). În această formațiune, menită să asigure continuitatea identității, ar fi incluse cele mai importante reprezentări despre sine, ca numele, reprezentarea înfățișării fizice, reprezentările relațiilor cu alții semnificativi, rolurile, evaluarea de sine etc. Eul de lucru sau conceptul despre sine de moment este conceput ca o structură temporară, derivată din colecția concepțiilor despre sine, a cărei configurație este determinată de evenimentele sociale actuale (Markus și Wurf, 1987). Distincția între structura stabilă și concepțiile provizorii despre sine se bazează pe accesibilitatea diferită în memorie. Datorită importanței lor, reprezentările ce fac parte din nucleul eului sînt constant disponibile sau „cronic accesibile” (Markus și Kunda, 1986). Accesibilitatea concepțiilor mai puțin însemnate variază în funcție de motivația individului și de situație. Eul fenomenal sau eul de lucru se încheagă ca o construcție ce integrează concepții din nucleul eului cu altele impuse de stimulii sociali. Astfel, se evită înțelegerea conceptului despre sine ca o medie a reprezentărilor pe care le înglobează. Flexibilitatea lui, fără a presupune o radicală reorganizare, își găsește expresia în variațiile conținutului eului de lucru.

Așadar, relațiile între informațiile stocate la același nivel sau la niveluri diferite ale structurii eului ar determina aspectele accesibile la un moment dat. Din perspectiva viziunii acesteia, care implică o diferențiere a reprezentărilor despre sine în funcție de centralitatea și importanța lor, precum și o diferențiere a gradelor de accesibilitate a diverselor aspecte, se poate explica schimbarea conceptului despre sine. Teoriile consistenței nu sînt capabile să furnizeze o astfel de explicație, ele sînt conservatoare, după cum aprecia Carl Backman (1988), el însuși autor al uneia. Depășindu-și cercetările mai vechi, autorul american înfățișează transformarea conceptului de sine ca rezultat al angajării în relațiile cu ceilalți. Termenul de accesibilitate în memorie ne îngăduie să concepem schimbarea ca o modificare a frecvenței cu care sînt activate diferitele concepții despre sine. Dar, firește, conceptul de sine se schimbă și prin dobîndirea de către individ a unor noi roluri sociale sau, pur și simplu, în decursul dezvoltării sale ca ființă umană. S-a constatat, de exemplu, că indivizii își percep propriul eu ca fiind stabil sau schimbător în funcție de vîrstă: tinerii se văd pe ei înșiși ca aflîndu-se în evoluție, în vreme ce persoanele vîrstnice se concep ca fiind stabile și consecvente (Vallerand, 1994).

În ciuda variabilității și a rolului tot mai însemnat atribuit fațetelor specifice, eul rămîne o structură cu extinse posibilități de a rezista schimbării. Cu toții trăim un sentiment de stabilitate, de continuitate a propriei ființe. Indivizii caută consistența și distorsionează realitatea pentru a menține o percepție pozitivă despre sine. În cele ce urmează, vom avea prilejul să constatăm caracterul inerțial al funcționării eului ca structură cognitivă, precum și modul în care informația relevantă pentru individ este interpretată în lumina unor credințe despre stabilitatea eului.

## 7. Este eul o structură unică?

Întrebarea din titlul acestui subcapitol pare moștenită de la analizele cu tentă speculativă. În orice caz, conceput sau nu ca structură de cunoaștere, eul a fost privit întotdeauna ca ceva misterios, ieșit din comun, ca entitate ce domină viața psihică a

individului, singura răspunzătoare pentru comportamentul lui. Cercetările realizate din perspectivă cognitivă se străduiesc încă să dea o dezlegare întrebării acesteia, mai cu seamă că primele rezultate indicau că eul e departe de a fi una din multele structuri ce pot fi activate în prelucrarea informației sociale.

Cum am constatat, efectul de referință la sine a constituit la început un argument puternic pentru statutul special al conceptului despre sine în sistemul cognitiv. Totuși, evoluția studiilor a relevat că el nu îngăduie concluzii absolut certe cu privire la natura unică a eului. Greenwald și Banaji (1989) pledează împotriva acesteia, arătând că eficiența structurilor eului în recuperarea informației codate cu referire la sine poate fi explicată în termeni de procese de memorie obișnuite. Eul ar fi numai un „corp de cunoștințe polarizate evaluativ, foarte familiar și foarte organizat”. Nici funcționarea eului ca punct de referință social nu furnizează argumente mai puternice în favoarea tezei unicității. Eul servește ca punct de referință în anumite contexte sociale, de pildă, în mod obișnuit comparațiile cu prietenii îl folosesc ca standard, dar aceasta nu se întâmplă în toate comparațiile sociale pe care le face individul (cf. Holyoak și Gordon, 1983). El se utilizează frecvent în interpretarea informației sociale, dar nu posedă proprietăți unice care l-ar deosebi de alte puncte de referință cognitive. Higgins și Bargh observau că există multe feluri de cunoaștere socială ce joacă, în diferite contexte, rolul de punct de referință, chiar și pentru auto-evaluare. După entuziasmul din primii ani, probele experimentale în favoarea similarității eului cu celelalte structuri cognitive par convingătoare. Susținătorii ideii conform căreia eul ar avea proprietăți speciale, chiar dacă invocă influența lui profundă în tratamentul informației și relațiile unice cu motivația și cu afectivitatea, au devenit minoritari.

## 8. Influența eului în percepția altuia

Problema unicității eului se pune în raport cu alte structuri de cunoaștere, printre care, desigur, și cele ce organizează cunoștințele despre alții. Am arătat că reprezentările despre sine nu se pot deosebi de reprezentările despre alții decât din punct de vedere funcțional și nu structural. O ipoteză veche în psihologia socială, de altminteri deloc străină simțului comun, avansează ideea că atribuiriile pe care individul le face cu privire la conduita celorlalți sînt influențate de auto-percepție. S-a arătat, de exemplu, că indivizii apreciază cît se simt alții de fericiți în funcție de propriul lor sentiment de fericire. Teoria judecății sociale a lui Sherif și Hovland se referă tocmai la felul în care poziția unui individ cu privire la o anume chestiune își pune amprenta asupra interpretării răspunsurilor altora. De asemenea, teoriile comparării sociale se interesează prioritar de relația dintre sistemul de cunoștințe care este eul și percepția altora (Markus și Sentic, 1982).

Imaginea pe care individul o construiește despre altul este o structură complexă, la alcătuirea căreia participă structuri cognitive ca stereotipurile sau teoriile implicite ale personalității, precum și informații despre comportamentele celuilalt, înfățișarea lui, relația socială care-l leagă de observator, contextul interacțiunii etc. Prin urmare, conceptul de sine este numai unul din factorii care concură la formularea judecăților despre altul. Fiind o structură cu o mare putere de decizie în selecția stimulilor și a dimensiunilor stimulilor, eul înrîurește, înainte de toate, căutarea informației despre alții. De exemplu, subiecții extravertiți remarcă trăsăturile de extraversiune ale celorlalți și au o mai bună memorie pentru ele. În cadrul cercetărilor care folosesc

conceptul de schemă de sine, s-a demonstrat că, atunci când deținem puțină informație despre altul, folosim structura eului pentru a elabora și completa informația disponibilă, în încercarea de a alcătui un portret al lui cu care să putem opera. S-a studiat, de asemenea, percepția comportamentelor celuilalt într-un domeniu pentru care individul posedă o schemă despre sine, probându-se că îi judecăm pe ceilalți cu multă acuratețe tocmai pe dimensiunile pe care ne cunoaștem pe noi înșine cel mai bine. În procesarea informației despre alții, schematicii fac distincții fine, organizează foarte bine informația conformă cu schema, se arată mai sensibili la variațiile de comportament și fac atribuiri mai sigure și mai riguroase (Markus și Sentis, 1982).

Kuiper și Derry (1981) au inclus și familiaritatea ca factor foarte important într-un model al procesării informației despre celălalt, găsind că structura de sine oferă un cadru de referință foarte eficient pentru evaluările și judecățile asupra celorlalți foarte familiari sau asupra străinilor, dar că aprecierile despre cunoștințe întâmplătoare, nici foarte, dar nici total străine, se fac într-un timp mai îndelungat. Desigur, și în ultimul caz, schema despre sine ghidează culegerea informației, dar formarea impresiei durează mai mult.

Cea mai simplă explicație pentru faptul că eul joacă un rol important în alegerea comportamentelor și a dimensiunilor utilizate pentru a-l descrie pe altul face apel la noțiunea de accesibilitate în memorie: trăsăturile pentru care individul și-a format scheme despre sine sînt și cele mai accesibile, intervenind cel mai des în tratarea informației despre sine, ca și despre alții. Prin urmare, trăsăturile de care individul se slujește cu precădere apar frecvent și în descrierile altora.

Este limpede că viziunea potrivit căreia eul funcționează ca punct de referință în percepția socială presupune tendința individului de a-i privi pe ceilalți ca similari. Or, această concluzie intră în contradicție cu nevoia de unicitate postulată de multe studii. Nu credem că distincția pe care o fac Kihlstrom și Cantor (1984) ar putea fi utilă pentru rezolvarea conflictului. Ei arată că ne percepem diferit de alții, sub raportul atributelor care formează conceptul despre sine, și similari cînd e vorba de atribute simple auto-descriptive. Dar, cum am văzut, individul folosește tocmai trăsăturile prototipice în percepția celorlalți. O posibilă soluție o oferă efectul de asimetrie în judecățile eu-altul, pe care l-a descris Codol. În comparațiile pe care le facem între noi și alții, avem tendința de a ne considera modele, deci de a-i privi pe alții similari cu noi și nu pe noi înșine ca asemănători celorlalți. În felul acesta, sentimentul de unicitate rămîne neștirbit.

Impactul concepțiilor despre sine nu se manifestă numai în percepția celorlalți, ci și în interacțiunea cu ei. Cele mai multe cercetări despre rolul conceptului de sine în interacțiunea socială au fost realizate din perspectiva teoriei auto-prezentării sau dirijării impresiei. Este evident că imaginea de sine pe care individul va încerca să o construiască în mintea celuilalt și, deci, și strategiile de interacțiune în care el se va angaja depind de felul în care își concepe propriul eu.

## 9. Memoria autobiografică și povestirile despre sine

Cunoștințele pe care le acumulăm despre ceilalți nu se mărginesc numai la înfățișare și comportamentele pe care le desfășoară, ci cunoaștem într-o măsură mai mică sau mai mare și biografia lor. Informațiile despre trecutul celorlalți ne parvin de la surse diferite: fie am trăit împreună evenimente, fie ne-au relatat ei înșiși întâmplări ai

căror eroi au fost etc. În raport cu această cunoaștere, cea despre propriul trecut are un caracter mai detaliat și mai extins, în primul rînd pentru că dispunem în plus de o sursă deosebit de însemnată: introspecția. Amintirile autobiografice, extrem de numeroase, alcătuiesc o parte importantă a memoriei fiecărui individ. Tocmai de aceea, psihologia socială s-a străduit să elaboreze modele pentru structura și funcționarea memoriei autobiografice. Aceasta revine la a institui o perspectivă temporală în studiul eului, a distinge un eu trecut, unul viitor și unul prezent și a releva interdependențele dintre ele.

Memoria autobiografică cuprinde evenimente și experiențe trăite de individ, precum și gândurile și emoțiile care au însoțit aceste experiențe în desfășurarea lor (Kihlstrom *et al.*, 1986). Astfel de informații de natură episodică se păstrează într-o rețea care le pune în legătură unele cu altele. Configurația rețelei formează unul din punctele de interes pentru cercetătorii ce abordează eul din perspectiva cognitivă, întrucît e de așteptat ca memoria autobiografică să fie organizată și altfel decît secvențial. Modelele construite de psihologii cognitivi care și-au adus contribuția la o teorie generală a memoriei se aplică, desigur, și pentru memoria autobiografică. Amintirile personale fac parte din rețelele propoziționale, ca oricare altă informație factuală din memorie, cu diferența că fiecare se asociază unei reprezentări despre sine. Chew (v. Kihlstrom *et al.*, 1986) a probat tendința subiecților de a respecta ordinea temporală atunci cînd evocă episoade autobiografice, ajungînd la concluzia organizării memoriei autobiografice în funcție de timp. O ipoteză alternativă ar putea invoca modelul lui Bower (1981) și ar susține că

„amintirile autobiografice sînt organizate într-o structură ierarhică determinată de relațiile semantice între trăsăturile sau stările persoanei la care se referă aceste amintiri” (Kihlstrom *et al.*, 1986).

Așadar, unele informații despre propriul trecut ar putea fi direct legate de adjective desemnînd trăsături de personalitate. Potrivit unui alt model, cele două modalități de organizare a informației s-ar putea conjuga, căci structura secvențială n-o exclude pe cea ierarhică, dimpotrivă, o presupune. Din acest punct de vedere, jaloane importante în memoria autobiografică ar putea constitui evenimentele cardinale din viața unei persoane ce delimitează marile perioade ale biografiei. În interiorul fiecărei astfel de secvențe, amintirile personale ar respecta o organizare secvențială.

Numeroase cercetări s-au orientat spre explorarea aspectelor funcționale, tratînd memoria autobiografică mai ales ca pe un proces activ, (re)constructiv. Felul în care individul își privește propriul trecut depinde de concepția despre sine prezentă. În recuperarea amintirilor autobiografice, prezentul deține rolul de punct de referință din care se evaluează trecutul. Într-o serie de experimente, M. Ross a testat ipoteza potrivit căreia individul își ajustează permanent trecutul pentru a-l adapta eului actual (cf. Ross, 1989). Amintindu-și propriul trecut, omul evaluează cunoștințele actuale despre sine, precum și credințele despre ce a fost. Mai curînd decît să actualizeze fidel informația, memoria autobiografică funcționează după o teorie intuitivă a stabilității eului. Individul pare să-și rescrie continuu istoria, tocmai pentru a obține o imagine despre sine ca stabil și consistent. Firește, căutarea stabilității poate produce distorsiuni, erori, inadvertențe. Caracterul pătîntor al memoriei autobiografice a fost explicat din perspectiva motivațională (la Freud, de exemplu) sau cognitivă (funcționarea schemelor poate introduce erori). O ipoteză avansată într-un studiu recent (v. Monteil și Martinot, 1991) susține că stabilitatea este valorizată social și că, punînd mereu de acord propriul trecut cu prezentul, indivizii n-ar face decît să răspundă acestei exigențe sociale.

În scrierile din ultimii ani ale lui K. Gergen aflăm altă viziune despre felul în care sînt puse de acord diferitele concepții despre sine. Prin termenul de povestire despre sine (*self-narrative*), central în aceste studii, se desemnează narațiunea pe care o construiește individul despre propriul trecut, integrînd armonios și coerent diversele lui experiențe. Punctul de plecare al cercetărilor se află în opera lui J. Brunner, care susținuse că omul ar avea o înclinație genetică pentru înțelegerea și istorisirea povestirilor, și în cea a lui B. Bettelheim, după care povestea vieții făurită pentru sine și pentru alții la un moment dat ar fi esențială pentru a da vieții un sens. Spre a înțelege bilanțul acțiunii umane, se cuvine ca întîmplările să fie plasate într-un context mai larg de evenimente ce se succed. Alcătuiind povestiri despre întîmplările trăite, individul dobîndește un sentiment al unității existenței sale. El stabilește legături între evenimentele vieții și le înțelege sistematic interconexate, astfel încît identitatea prezentă se constituie ca un deznodămînt al poveștii vieții (Gergen K. și Gergen M.M., 1988).

Din păcate, o astfel de abordare, care dovedește că sensul vieții se constituie pe baze narative, nu poate face apel la metodele empirice de cercetare. Soții Gergen și ceilalți promotori ai orientării au împrumutat pînă acum metodele criticii literare, ale semioticii și istoriografiei. Criticile aduse au fost, prin urmare, îndreptățite – concepția nu depășește o dimensiune speculativă. Pe de altă parte, a trebuit să li se recunoască meritul de a fi pus în prim-plan componenta socială a eului. În optica acestor autori, trăsăturile individuale sînt văzute ca produse și componente ale formelor relaționale, acestea, la rîndul lor, nefiind decît secvențe de povestire.

## 10. Erori (bias-uri) produse de eu în funcționarea lui cognitivă

Stabilitatea eului se obține de multe ori cu prețul unor erori în prelucrarea informației. Experimentele pe care le-am invocat mai sus, ca și altele (Ross și Conway, 1986), au relevat că subiecții ce-și schimbă atitudinea în legătură cu un obiect anumit și căroră li se cere să-și amintească atitudinea lor inițială resping ipoteza schimbării și pretind că atitudinea anterioară a fost identică cu cea prezentă. Avem aici un exemplu de actualizare selectivă a informației și, totodată, de intervenție perturbatoare a eului în funcționarea memoriei. Nu mai puțin, există o uitare selectivă. Caracterul partinic al cunoașterii de sine a fost remarcat de multă vreme, el funcționează ca un truism și în psihologia naivă. Natura schematică a eului facilitează, dar introduce și erori în tratamentul informației personale. Indivizii codează și interpretează informația selectiv, dar, cînd e vorba de sistemul concepțiilor despre sine, caracterul distorsionat se accentuează. De altminteri, multe din tipurile de funcționare cognitivă pe care le-am amintit probează influențe deformatoare ale eului – de pildă, utilizarea frecventă a trăsăturilor auto-descriptive în caracterizarea celorlalți sau faptul că stimulii cu relevanță personală se bucură de un tratament deosebit.

O discuție asupra erorilor introduse de eu nu poate ocoli concepția lui A. Greenwald, expusă în principal în *Eul totalitar. Fabricarea și revizuirea trecutului propriu* (1980). Ne vom mărgini să o expunem și noi pe scurt, dat fiind că, într-adevăr, autorul realizează o foarte izbutită sinteză. El consideră că toate erorile pot fi incluse în trei categorii: egocentrarea, beneficiența și conservatorismul cognitiv. Primul tip denumeste faptul că eul este perceput în centrul evenimentelor mai mult decît se află el în realitate. O subcategorie de erori ce țin de egocentrare se referă la intervenția în

organizarea memoriei : propriul eu apare ca personaj central în orice amintire a individului. Tendința de a se vedea pe sine ca principiu cvasi-universal de cauzalitate face parte, de asemenea, din erorile de egocentrare. Potrivit rezultatelor unui experiment al lui Ross și Sicoly (1979), indivizii estimează propria contribuție la o activitate colectivă mai amplă decât cea a oricărui alt membru al grupului. Cu termenul de beneficiență<sup>1</sup>, Greenwald desemnează o categorie de erori de atribuire studiate pe larg în psihologia socială : propensiunea de a se vedea pe sine la originea efectelor pozitive și nu a celor negative. Autorul citează amintirea selectivă a reușitelor (probată experimental de multă vreme), eroarea de atribuire care constă în faptul că, în situații de grup, fiecare își supraestimează responsabilitatea în caz de reușită și o minimizează în caz de eșec. Un exemplu interesant de beneficiență empatică furnizează Cialdini și colaboratorii săi (1976) sub numele de „basking in reflected glory” : a doua zi după victoria echipei de fotbal a universității lor, studenții se identifică cu aceasta într-o măsură mai mare decât după o înfrângere. Înclinația de a menține structurile cognitive aflate deja în funcție generează conservatorismul cognitiv. Exemplare sînt în acest caz erorile de confirmare, care constau în faptul că indivizii caută și tratează cu mai multă ușurință informațiile care le confirmă judecățile anterioare. De asemenea, reconstrucția amintirilor (nu numai a celor autobiografice) exprimă conservatorismul la nivelul structurilor cognitive.

Erorile produse de eu în funcționarea sistemului cognitiv au primit explicații motivaționale și cognitive. S-au invocat numeroase nevoi pentru a da seama de ele : nevoia de consistență cognitivă, stima de sine, nevoia de control asupra lumii exterioare, nevoia de aprobare socială etc. Din perspectiva cognitivă, o explicație o constituie tocmai organizarea foarte complexă a structurii eului. Faptul că schemele pot introduce distorsiuni în tratamentul informației constituie de mult o axiomă. Multe din aceste erori pot fi interpretate, de exemplu, ca rezultat al mai marii accesibilități în memorie a informației referitoare la sine (Markus și Zajonc, 1985).

Oricum, față de teoriile clinice tradiționale, astăzi nu există nici o îndoială că „derapările” cognitive iscate de implicarea eului sînt benefice pentru sănătatea mentală. Am arătat deja că depresivii nu fac dovada unui efect de referință la sine. Potrivit lui Greenwald, în orice sistem organizat de cunoștințe, „bias”-urile au menirea de a menține integritatea și funcționarea optimă. Adaptarea psihologică apare mai curînd ca rodul acestor „iluzii” produse de eu, decât al unei viziuni realiste și lucide.

## 11. Implicațiile motivaționale ale eului

Ar putea părea curios că tratăm motivația într-un capitol care și-a propus să descrie abordarea cognitivă. În ultimul timp însă psihologii cognitiști, dar și cei sociali, se arată tot mai preocupați de relațiile ce se pot stabili între motivație și cogniție, străduindu-se să clarifice resorturile comportamentului individual în termeni de concepții despre sine. Studiile s-au înmulțit considerabil și optează hotărît pentru conceptele tratamentului informației. Folosirea conceptului de eu în abordarea motivațională împlinește o veche năzuință a psihologiei științifice, aceea de a individualiza motivele

1. Ne-am îngăduit să traducem astfel termenul „beneffectance” folosit de autorul american și format prin contopirea cuvintelor „beneficence” (obținerea de rezultate pozitive) și „effectance” (concept împrumutat dintr-un celebru studiu al lui R. W. White, publicat la sfîrșitul anilor '50, care desemnează motivația de a acționa cu competență).

globale și de a releva conduita individului ca fiind declanșată de motive foarte personale, înrădăcinate în istoria lui intimă. După Markus și Wurf (1987), abordarea cognitivă a motivației ar consta tocmai în a descrie maniera în care scopurile, valorile, aspirațiile, temerile sînt reprezentate în conceptul despre sine.

Ipoteze subtile despre proprietățile motivaționale ale eului s-au testat în cadrul cercetărilor lui Niedenthal (v. Kihlstrom *et. al.*, 1988). În unele împrejurări, motivația personală devine un proces de confruntare cu prototipul. Adesea, atunci cînd avem de făcut o alegere sau de luat o decizie, ne raportăm la cei ce au ales deja același lucru. De exemplu, cînd intenționăm să ne cumpărăm o mașină, ne gîndim la tipul de individ căruia i se potrivește o marcă sau alta și comparăm tipul care ar prefera mașina aleasă de noi cu noi înșine. Ideea unei astfel de comparații, în stare să declanșeze sau să inhibe o conduită, poate fi dusă mai departe: confruntarea cu prototipul s-ar petrece de fiecare dată cînd se apreciază conceptul de sine real folosind ca etalon conceptul de sine ideal.

De altfel, încă W. James a intuit valențele motivaționale ale eului ideal, ale reprezentărilor pe care le avem despre formele virtuale sau anticipate ale eului. Faptul că sistemul concepțiilor despre sine cuprinde idei asupra devenirii potențiale a individului îi oferă posibilitatea de a regla comportamentul și creează o legătură conceptuală între eu și motivație. B. Schlenker (1981), un foarte apreciat cercetător contemporan în domeniul eului, invocă această tradiție atunci cînd construiește, în jurul conceptului de imagine a identității, o teorie a motivației. Imaginile dezirabile ale identității (*desirable identity images*) exprimă ceea ce persoana ar trebui și ar putea să fie. Spre deosebire de idealuri, ele ascultă de constrîngerile realității și țin cont de antecedentele și competențele individului. Ca structuri cognitive, ele influențează comportamentul, acționînd ca niște standarde.

Imaginile dezirabile ale identității se referă la posibilitățile de evoluție pozitive și nu includ alternativele pe care persoana ar dori să le evite. În cadrul unei concepții fondate pe ideea simplă că individul își construiește mental eurile viitoare, Markus și Nurius (1986) propun un concept mai larg pentru a descrie implicațiile motivaționale ale conceptului despre sine: eurile posibile. Acestea sînt concepții despre propriul eu în stări viitoare. Ele pot include eul puternic, elegant, stimat, bogat, dar pot fi și expresia temerilor și anxietăților individului, concretizîndu-se în eul însingurat, subestimat, dependent etc. Animînd viața psihică și comportamentul indivizilor, eurile posibile nu apar numai ca țeluri, dar furnizează și informații despre felul în care persoana poate atinge sau ocoli o stare viitoare. Ideea acestor „punți cognitive între prezent și viitor” a fost testată cu metode clinice și experimentale de către Markus și colaboratorii săi și a găsit aplicații în diverse domenii.

Cunoașterea despre sine determină în bună măsură comportamentele, funcționînd ca un resort motivațional. Abordarea cognitivă a motivației confirmă o intuiție veche a simțului comun și a gîndirii filosofice, dar aduce un plus de rigurozitate prin susținerea experimentală a aserțiunilor.

## 12. Rolul eului în procesul de auto-reglare

Concepția despre eurile posibile reprezintă o tentativă de a elucida maniera în care anticipările și expectațiile funcționează în sistemul de cunoștințe despre sine. Există, însă, o sumă de cercetări care se interesează în mod special de controlul exercitat de

individ asupra propriilor acțiuni. Studiile despre auto-reglare și cele ce tratează conceptul despre sine nu au în mod necesar puncte de contact. Totuși, cele două arii de cercetare se întâlnesc în textele unor psihologi ca Ch. Carver și M. Scheier, ce urmăresc să pună în evidență tocmai rolul eului în procesele de auto-reglare.

Primele experimente ale celor doi autori americani au urmărit să verifice teoria lui Wicklund a conștiinței de sine (*self-awareness*) și au condus la concluzia necesității unei abordări a comportamentului social prin prisma proceselor atenției (Carver și Scheier, 1978). Așadar, prin origini, concepția lor aparține câmpului de studii asupra eului. Cu timpul, aparatul conceptual se îmbogățește, iar centrul de greutate al cercetărilor se deplasează spre o teorie a auto-reglării, bazată pe un proces de feed-back (Carver și Scheier, 1985; Scheier și Carver, 1988; Carver și Scheier, 1991). Potrivit acesteia, comportamentele pe care le desfășoară indivizii sînt continuu raportate la scopurile spre care ei tind, iar acest fapt asigură un sentiment al coerenței și continuității. Memoria înmagazinează o vastă cunoaștere despre comportamentele trecute, ale cărei elemente sînt scopurile, căci experiențele se clasifică după scopurile pe care le-au urmărit. Interesul autorilor nu se concentrează însă pe descrierea acestei organizări schematice, ei neintenționînd atît o teorie a reprezentărilor cognitive ale scopurilor cît una a proceselor prin care indivizii se străduiesc să-și realizeze țelurile. Informația comportamentală din memorie este folosită pentru construirea de noi scopuri și servește drept standard sau comparator. Compararea informației din mediu cu valoarea standard are menirea de a detecta orice discrepanță, de a o reduce sau anula. Prin intermediul mecanismului de feed-back se asigură, deci, o neîncetată ajustare în raport cu valoarea de referință. Auto-reglarea impune menținerea unei linii constante de comportament și se efectuează din perspectiva concepțiilor despre sine.

Totuși, mecanismul descris de cei doi psihologi poate părea prea simplist și rudimentar pentru a explica flexibilitatea comportamentului uman. De aceea, ei au avansat ideea organizării ierarhice a acțiunii. Astfel, într-o ierarhie a sistemelor de control, sînt distinse niveluri în funcție de gradul de abstracție al scopurilor. Feed-back-ul face legătura între niveluri, astfel încît sistemele supraordonate funcționează ca scopuri pentru cele subordonate. Valorile de referință devin tot mai concrete, pe măsură ce se coboară în ierarhie. La nivelul elementar al acțiunii găsim, de exemplu, tensiunea musculară. La un nivel superior, s-ar situa acțiunea vizibilă, comportamentul ca activitate fizică, deasupra căruia se află un nivel la care aspecte ale comportamentului sînt descrise prin trăsături de personalitate ca onestitatea, loialitatea etc. La nivelul cel mai înalt, eurile ideale sînt valorile de referință cele mai frecvente. Ideea funcționării ierarhice a mecanismului de ghidare a acțiunii le îngăduie autorilor să explice reglarea tuturor comportamentelor, inclusiv a celor automatizate.

În ultimul timp, Carver și Scheier sînt recunoscuți ca cei mai ardenți partizani ai tezei potrivit căreia auto-reglarea este mai eficientă atunci cînd individul are atenția concentrată asupra lui însuși. În această stare, tendința de a face comparații între conduita și valoarea de referință se accentuează și acțiunea va fi condusă optim. Cercetători situați pe poziția adversă demonstrează, dimpotrivă, că eficiența maximă a comportamentului interpersonal n-o pot atinge decît cei orientați spre mediu și nu spre ei înșiși.

Chiar dacă abordează, mai degrabă, structura comportamentului decît eul ca sistem de cunoștințe, concepția lui Carver și Scheier trebuie numărată printre cele mai riguroase în câmpul acestor cercetări. Meritul lor este acela de a fi legat eul de teoria comportamentului în contextul în care se consideră că majoritatea conduitelor sînt reglate de scopuri de lungă durată și că analizele cele mai pertinente ale personalității umane se realizează în termeni de scopuri.



### 13. Încheiere

Înțelegerea eului din perspectiva cogniției sociale a îngăduit identificarea proceselor și structurilor mentale implicate în funcționarea și schimbarea structurii cunoașterii despre sine. Dar această abordare nu este infailibilă. I s-a reproșat, de pildă, preocuparea excesivă de a descrie aspectele structurale, ignorând „efectele inserțiilor sociale și ale istoriei subiecților în structurile și organizarea concepției despre sine” (Monteil și Martinot, 1991). Pe de altă parte, caracterul dual al eului ca obiect și agent face din el o structură cognitivă specifică. Din pricina componentei afective, ce-l diferențiază net de alte structuri, multe modele cognitive ale eului apar ca imperfecte. Numeroși cercetători au remarcat neputința analizelor cognitiviste de a da seama de sentimentul individualității pe care se axau teoriile filosofice și primele teorii psihologice construite pe baza introspecției. Este probabil că drumul deschis de Carver și Scheier prin făurirea unei concepții a experienței afective, aflate în strânsă legătură cu viziunea lor despre auto-reglare, va fi urmat și de alți psihologi. Oricum, propensiunea studiilor foarte recente de a trata eul ca pe o structură activă, ce modifică experiențele și mediază procesele intrapersonale și interpersonale, exprimă voința de a depăși perspectiva structurală. O altă tendință vizibilă în ultimele volume consacrate psihologiei eului constă în acordarea unei mai mari atenții implicațiilor teoriilor cognitive asupra conceptului de sine pentru alte domenii ale psihologiei și pentru practică. Diversitatea conceptuală și metodologică pe care o relevă multitudinea concepțiilor despre eu înrîurește însă negativ aplicabilitatea lor.

În ciuda dificultăților pe care le-am relevat, progresele nu pot fi tăgăduite. Eul, ca structura cea mai vastă și cea mai accesibilă din memorie, ca structura cognitivă cu cea mai mare capacitate de a influența tratamentul informației, este înțeles de psihologia contemporană ca o componentă critică a sistemului afectiv-cognitiv al individului. Prin studiile pe care le-am citat în acest capitol și prin multe altele ce mărturisesc aceeași preocupare, psihologia socială face un efort de a da seama mai bine de interfața social-individual, eul fiind, mai mult decât oricare altă componentă a structurii psihice, mai individual, dar și mai social totodată. Cercetarea psihosociologică a eului este urmărirea acestei contradicții și a acestei armonii.

# Personalitatea – o construcție socială

Adrian Neculau

În definirea personalității, se apelează frecvent la formula : „personalitatea este unică și nerepetabilă”. Iar atributul de „individualitate”, atașat personalității, accentuează această semnificație ; esența personalității rezultă din trăsăturile sale particulare și articularea lor originală. Și se manifestă în comportamentul persoanei, în acțiunile și interacțiunile sale. Cîteva „idei” străbat cercetările asupra personalității, crede Germaine de Montmollin (1965) : „individualitate”, „unitate”, „stabilitate”, „concret” și colorarul lor – „totalitate”. G.W. Allport (1981), anunțînd o definiție „formată în termeni de structură internă”, insistă asupra „organizării dinamice în (s.n.) cadrul individului”, această definiție „esențialistă” accentuînd asupra calităților „reale”, a caracteristicilor structurale ale personalității, „indiferent (s.n.) de modul în care ceilalți «percep» aceste calități”. „Se știe că modelările personalității, scrie V. Pavelcu (1982), pot fi grupate în două categorii : una are ca obiectiv determinarea diferențiată a funcțiilor..., iar a doua se situează pe poziția taxonomică, clasificatoare, a trăsăturilor și a tipurilor personalității...” Inventarele de personalitate Guilford, Cattell și Eysenck înregistrează, clasifică, structurează acești „factori” ai personalității, propun investigații extensive asupra structurii de „adîncime” a personalității. Ceea ce se obține constituie însă adesea o arhitectură ipotetică a structurii, dedusă din comportamentul manifest și nu din observarea directă a acestor „trăsături”.

Cea mai mare parte dintre cercetătorii personalității au pus în centrul atenției legătura dintre structură și „convertirea” acesteia în comportament, evidențindu-se anumite proprietăți, trăsături, dinamici interne sau factori caracteristici care determină comportamentele individuale. Trăsătura în sine neputînd fi măsurată direct, s-a recurs la evaluarea comportamentului, ajungîndu-se să se identifice personalitatea cu modelul de comportament (Marlowe, Sergen, 1969). M. Zlate (1987) atrage atenția asupra insuficienței considerării, în analiza și interpretarea personalității, a „însăși personalității”. El scrie :

„Psihologii, în încercarea de a inventaria cît mai multe elemente componente ale personalității (indiferent dacă acestea se numesc însușiri, trăsături, factori), în strădania de a depista structurile, sistemele și subsistemele personalității... pierd cel mai adesea din vedere tocmai personalitatea. Or, în *personalitatea totală, integrală* a omului... semnificație nu au atît însușirile, «configurațiile de trăsături», ci *modul particular de integrare și utilizare comportamentală a acestora.*”

## Perspectiva constructivistă asupra personalității

Alături de punctul de vedere potrivit căruia personalitatea este văzută ca o unitate existînd exclusiv în individ, ca „emanație” a trăsăturilor sale, s-a dezvoltat un punct de vedere după care personalitatea este o *construcție (psih)socială*, „esența” sa puțin fiind identificată în cadrul procesului interacțional, a procesului social care are loc între indivizi. Specificul personalității trebuie căutat nu prin înregistrarea unui număr cît mai mare de trăsături, reunite în această „sinteză” unică pentru fiecare individ, ci în modul în care individul interacționează cu ceilalți !

Punctul de vedere constructivist, deși recent, are precursori mai îndepărtați sau mai apropiați. Pierre Janet scria în 1929 : „personalitatea reprezintă un ansamblu de operații, de acte mici și mari, care servesc individului pentru a *construi* (s.n.), menține și perfecționa unitatea sa și distincția sa față de restul lumii”, precizînd că distincția este „în primul rînd socială, apoi materială”. Un autor mai apropiat de timpul nostru consideră că, departe de a fi condiționat, omul „se construiește el însuși”, „factorii” nefiind decît „materia brută” pentru această operă de autoconstruire prin fapte, prin acte responsabile (Frankl, 1971).

Cheia concepției constructiviste asupra personalității este aceea de a considera trăsătura de personalitate drept un concept categorial (Hampson, 1982). Trăsăturile nu sînt entități corespunzătoare lumii reale, ci categorii semantice, etichetări pentru anumite atribute. În loc să descriu comportamente de tipul „împinge”, „se pripește”, „nu are răbdare”, „taie vorba”, spun că respectivul individ este un „impulsiv”, comunicînd celorlalți sinteza modului său de a întreține relații. Atît cei ce comunică, cît și cei ce receptează utilizează un cod comun pentru a denumi semnificația socială a unor comportamente ; un limbaj acceptat atît de actorii sociali, cît și de observatorii sociali, pentru a denumi anumite „stiluri” comportamentale. Limbajul trăsăturilor traduce aceste comportamente în calități structurale, dar etichetează entități care n-au putut fi cunoscute. Există oare aceste trăsături în psihicul Actorului sau numai în mintea Observatorului ? Trăsăturile inventariate de Observatori externi, fie ei și avizați, sînt percepute ca atare de Actor și se reflectă într-o consistență de comportare a acestuia, în comportamentul său manifest sau, în autoevaluările sale, acesta acționează „altfel”<sup>1</sup> ? Semnificația auto-aprecierii, a auto-percepției, se știe, are un loc central în construirea personalității.

Personalitatea, în termenii trăsăturilor, rezumă și comunică semnificația unor comportamente, ea este socialmente construită din comportamentele Actorului și din semnificația atribuită acestui comportament de către Observator și de către Actorul însuși. La Conferința Europeană asupra Personalității<sup>2</sup>, care a avut loc la Tilburg în 1982,

1. Cu o uimitoare intuiție, în urmă cu mai mult de jumătate de veac, în lucrarea *Introducere la un mod de a fi*, recent retipărită (Scrisul românesc, 1987), Pius Servien, esteticianul-matematician, astăzi de certă notorietate, observa : „tu te cunoști, tu te judeci. Ceilalți sînt judecătorii umbrei tale... Nu te teme să dai lumii o părere falsă despre tine ; o vei fi pus în locul altei păreri false”.

2. La această conferință ale cărei lucrări au fost tipărite în 1984, sub genericul *Personality Psychology in Europe*, din cele 25 de comunicări prezentate și reunite în volum, cinci sînt dedicate aspectelor sociale ale personalității, patru temei „personalitate și situație”, șapte stilului cognitiv, teoriei atribuirii, concilierii dintre trăsături și situații, și doar trei, în final, aspectelor biologice ale personalității. Nu e greu de identificat o redistribuire a perspectivei : în timp ce, pînă nu de mult, orice prezentare a problemei personalității începea cu baza fiziologică, acum impactul socialului ocupă locul central.

Sarah Hampson (1984) avansează un punct de vedere conform căruia trei componente pot fi identificate în această „construcție” :

- a. comportamentul pe care Actorul, ca individ biologic distinct, îl aduce pe scena socială ;
- b. semnificațiile pe care le atașează acestui comportament Actorul însuși ;
- c. semnificațiile atașate comportamentului Actorului de către ceilalți.

Mai întâi, *Actorul* : individul furnizează materia primă – comportamentul – din care este construită personalitatea. Înzestrarea sa biologică imprimă anumite limite personalității individului, dar aceste diferențe individuale nu sînt suficiente pentru a înțelege personalitatea. Diferențele de comportament trebuie să fie sesizate și recunoscute și de către Actorul însuși și de către Observatori și trebuie încărcate cu semnificație socială pentru a putea deveni personalitate. Actorul trebuie să-și asume roluri sociale, să participe, să devină „personaj”, să rezolve satisfăcător raportul „existență/aparență”, pentru a fi recunoscut ca personalitate. Ca *auto-observator*, individul actor trebuie să dobîndească acea capacitate de a se vedea cu ochii altora, de a se recunoaște ca individ distinct și de a se observa. Nu sîntem numai conștienți că alții gîndesc despre noi, sîntem chiar în stare să ne formăm o impresie despre ceea ce gîndesc despre noi, despre imaginea lor referitoare la persoana noastră. În centrul concepției despre personalitate ca o construcție socială stă „competența” omului de a se vedea așa cum îl văd alții. Primul pas e dobîndirea capacității de a se întoarce spre sine, de a se observa. E cucerirea conștiinței de sine<sup>1</sup>, a capacității de a controla auto-controlul. Al doilea : recunoașterea acestei competențe la ceilalți, conștientizarea conștiinței de sine a celuilalt. În felul acesta, putem ajunge să ne facem o impresie despre imaginea noastră în conștiința celorlalți. Paradoxul cunoașterii de sine, spune V. Pavelcu (1970) e următorul : cu cît mai departe de mine, cu atît mai aproape. E nevoie de o verigă intermediară, de o relație indirectă, mediată între mine ca subiect și mine ca obiect. Această verigă e Altul. Prin El ajungem să ne facem o impresie despre imaginea noastră în conștiința celorlalți. „Altul” reprezintă o sursă crucială de informații despre mine. El propriu se construiește confruntînd imaginile celorlalți despre mine, comparînd această multitudine de euri, manifestată prin roluri pe care le joacă el în raport cu situația socială. Același individ, mai multe roluri pe „scena” vieții. „Cariera de actor” a fiecărui individ este determinată de dorința de a dobîndi stimă publică, prestigiu, reputație morală și de a evita etichetările negative. Ne construim rolul funcție de așteptările celorlalți. Parafrazîndu-l pe H. Mead : existența noastră ca euri depinde de existența altor euri cu care intrăm în relații. În sfîrșit, *Actorul-observat* : componenta observator a personalității construite se referă la convingerile pe care le au oamenii despre personalitate. Componentele, într-un context social, sînt înzestrate cu semnificație socială de către cei care le observă. Mentalitățile, nivelul cultural, mediul de formare creează o „grilă de lectură” a personalității, potrivit unui model ideal, și cu acest instrument îi evaluăm pe ceilalți. Construim personalitatea altora funcție de „teoria” pe care ne-am format-o despre rolul social al personalității, funcție de imaginea noastră despre personalitatea realizată. G.A. Kelly, autorul teoriei „constructelor”, consideră că interpretăm, anticipăm, acționăm funcție de aceste „constructe” personale – idei, concepții, convingeri, atitudini, mentalități. Un exeget al acestei teorii afirmă : „O persoană anticipează evenimentele prin

1. „Ființa noastră conștientă de sine acoperă ființa noastră conștientă a experienței actuale în felul în care *a fi* transcede pe *a avea*” (Eysenck, 1983).

intermediul replicilor lor” (Bannister, 1973). Cu alte cuvinte, nu reacționăm la un stimul, ci la ceea ce credem noi că reprezintă acel stimul. Același eveniment poate avea o rezonanță afectivă deosebită și înregistra reacții pe potrivă pentru un individ și poate rămâne fără efect pentru altul. Contează semnificația pe care o dăm evenimentului. „Constructul” reprezintă însă o imagine-standart, un set de caracteristici interne cu care individul operează invariabil. În teoria lui Kelly, crede S. Hampson, actorul e caracterizat printr-un set unic de construcții cu care interpretează lumea. El a plasat personalitatea *în* actor. Dar, pentru a putea interpreta lumea, individul are nevoie de feed-back-ul pe care îl oferă alte „construcții”. Perspectiva constructivistă asupra personalității depășește concepția lui Kelly, care nu e departe de teoria trăsăturilor, prin aceea că gândește „construcția” personalității nu ca pe un set închis, finit de variabile, chiar dacă legate armonios între ele, ci ca pe un sistem relațional: îmi construiesc imaginea despre mine luând în considerație „construcțiile” altora, inclusiv imaginea lor despre mine. Dobândirea capacității empatică aduce cu sine modificări ale sistemului propriu de construcții. Competența empatică ne ajută să construim cu mai mare succes, în timp ce lipsa acesteia duce la „construcții” distonante, care oferă adesea prilej de insatisfacții. Ne construim ca personalități, deci, apelând la o varietate de surse, multe din afara noastră (observațiile și aprecierile celorlalți), chiar auto-observarea și auto-controlul fiind determinate de grile de evaluare oferite de grup, de colectivitatea socială. Conceperea personalității drept construcție socială merge, însă, și mai departe, susținând că personalitatea este, de fapt, creată de către relațiile sociale și, deci, nu poate fi localizată exclusiv în individ. Numai interacțiunea socială dă formă personalității; ne modificăm comportamentele funcție de expectațiile celor pe care-i prețuim, avem sentimentul realizării numai dacă întreaga construcție a fost validată social.

## Utilizarea concepției constructiviste în analiza comportamentului cotidian

Teoriile și evaluările asupra personalității sînt formulate, de regulă, din perspectiva cercetătorului, fie el psiholog, pedagog, sociolog sau filosof. Concepția constructivistă presupune trei perspective din care este abordată personalitatea: perspectiva personalității teoreticianului, perspectiva observatorului cotidian și perspectiva proprie a subiectului. Uneori, credem noi, primele două se contopesc. S. Hampson (1982) concluzionează: „personalitatea este cel mai bine privită ca o construcție formată din contribuțiile celor trei perspective”. Cercetările lui Shweder și D’Andrade susțin că, adesea, observatorii (de ce nu și cercetătorii? n. ns.) își proiectează, în evaluările lor, convingerile lor despre personalitate, fără a se sprijini pe realitate. Conform acestui punct de vedere, observatorii sînt, de fapt, incapabili să facă evaluări temeinice și precise despre personalitatea altora:

- a. evaluările din memorie sînt pasibile de deformări de tip supraapreciere;
- b. convingerile oamenilor despre personalitate, „teoriile” lor despre personalitate n-au adesea o bază în realitate.

În acest caz, teoriile lui Eysenck și Cattell, care recurg la clasificarea altora de către observatori, pe baza unor tabele de trăsături, ar trebui abandonate? Critica Shweder-D’Andrade se sprijină pe discreditarea evaluărilor „din memorie” sau a

observațiilor făcute de evaluatori, avansînd ideea că doar evaluarea „pe loc” este criteriul de măsură al „adevăratei” personalități. Dar, percepîndu-l pe altul, observatorul trebuie să facă o afirmație teoretică, „constructivă” despre acesta. Deducția observatorului e obligatorie, iar utilizarea bagajului său informațional e inevitabilă. Nu se poate, deci, separa „personalitatea reală” de „personalitatea percepută”. Observatorul îl evaluează, de fapt, pe altul printr-un „filtru cognitiv” care suprapune „construcția” sa peste ceea ce este privit acum și aici. Trăsăturile de personalitate, conchide S. Hampson, nu sînt nici „opera” ochiului privitorului, nici „opera” personalității celui privit. „Mai curînd, ele sînt construite din comportamentul celui privit și din mintea privitorului, în cadrul unui proces reciproc dependent”.

Buss și Craik (1986) propun o formulă ușor revizuită, pe care o numesc teoria „frecvenței actului”. Departe de încercările simplificatoare care se ghidează după impresia spontană sau abordarea informală, această teorie își propune să înțeleagă tendințele comportamentului uman ca pe niște „constructe socio-culturale dispoziționale”. Iată propozițiile pe care se sprijină acest punct de vedere :

- a. un *scop* principal al psihologiei personalității este să descopere regularitățile din comportamentul diurn al persoanei ;
- b. „constructele dispoziționale”, în calitatea lor de construcții, sînt deosebit de utile în analiza comportamentului de fiecare zi ;
- c. construcțiile sînt impuse spontan de participant și observator și se referă la comportamentul în lumea socială ;
- d. cele două întrebări ale construcțiilor dispoziționale, una pentru analiza științifică a personalității și cealaltă pentru participant și observator, sînt conceptual separate ;
- e. actele evaluate au potență cauzală separat de construcțiile dispoziționale, impuse de participanții-observatori sau de cercetători.

Ce sînt aceste „construcții dispoziționale”? Sînt formulări (de exemplu „X este altruist”) care descriu „rezultanta socio-culturală” a actului, care grupează și etichetează comportamentele reale, de fiecare zi, ale individului. „Cunoștințele” sociale ale persoanei vor influența, se înțelege, părerea celui care acționează, iar interacțiunea socială va da formă comportamentului manifest. Procedurile pentru explorarea construcțiilor socio-culturale sînt următoarele :

- *denumirea actului* – identificarea actelor specifice care sînt subsumate fiecărei categorii dispoziționale, fie prin observare directă, fie retrospectiv. Exemplu : gîndiți-vă la trei persoane marcante pe care le cunoașteți și descrieți cinci acte specifice sau comportări pe care le-au avut, pentru a exemplifica acest concept de „dominație socială”. Au fost obținute răspunsuri de tipul : „a monopolizat conversația”, „a organizat grupul” etc. ;
- *identificarea caracterului său de prototip* (înțelesul cultural al actului pentru individ) ;
- *sortarea actelor dispoziționale*.

În tot acest demers, reputația observatorului, caracteristicile lui și vivacitatea anumitor acte pot influența concluziile sociale ale evaluatorului. Intervin și formația sa culturală, mentalitățile, caracteristicile mediului socio-cultural în care este implicat. Stringer și Bannister (*Constructs of Sociability and Individuality*, 1979) vorbesc de „moștenirea socială”, în plan istoric și ontogenetic, de „corolarul socialității” și cel al „comunității”, de locul central al conceptului de „rol” în formarea constructelor personale. Iar Cătălin Mamali (1984) crede că, în procesul interacțiunii, are loc

procesul de „transformare” a constructelor. El scrie : „Idea pe care o susțin este aceea că, în procesul construirii constructelor celuilalt (proces esențial în înțelegerea rolului celuilalt), se poate produce o transformare a propriilor constructe. Din această perspectivă, transformarea reciprocă a constructelor în procesul interacțiunii sociale poate fi un indicator al *co-dezvoltării sociale*”. Are, desigur, dreptate : când construiesc, mă implic și pe mine însumi, orice construcție e și o auto-construcție. Nu numai atât : conștient de această transformare, actorul social își va schimba concepția despre sine. Și va proiecta noi „construcții”, funcție de această „descoperire”.

Drumul de la act la „construct” este, adesea, marcat de schimbările tehnologice care modifică, la rândul lor, atitudinile și comportamentele de fiecare zi. Apar apoi substantive, adjective care descriu aceste schimbări. Cuvântul „tehnocrat”, de exemplu, denumește individul care a încorporat în comportamentul său cotidian competențele teoretice și abilitățile practice ale celui care stăpânește și manipulează tehnica nouă.

## O veritabilă neglijență: situația

În abordarea personalității, psihologii au luat prea puțin în considerare interacțiunea dinamică și continuă cu mediul înconjurător. Abia interacțiunea persoană-situație ne dezvăluie, însă, particularitățile specifice ale sistemului mediator : cunoștințele și concepțiile individului, modul său de prelucrare a informației, emoțiile și procesele sale fiziologice. De la naștere pînă la vîrsta adultă, un individ este implicat într-o acțiune bidirecțională continuă în mediul său, comportamentul variind după caracteristicile situației. Un cercetător al personalității ca Raymond Cattell (1963) a putut să afirme, nu fără temeii : „Neluarea în seamă a situației este una din principalele cauze de judecare greșită a personalității”. Cadrul contextual solicită întreaga personalitate, nu doar secțiuni cum ar fi sistemul cognitiv sau afectiv. Nu o persoană abstractă, ruptă de context, ci *persoana în situație* – iată cheia abordării fiecărei personalități pe care o propune poziția „situaționistă”.

În teoriile asupra personalității, rolul situației a fost adesea subliniat : behavioriștii, teoria dinamicii cîmpului, psihologii, interacționiștii au arătat importanța contextului situațional. Dar consecințele asupra cercetării personalității au fost reduse. W. Mischel (*Personality and assessment*, 1968), observînd că diferiții „dispoziții” nu cooperează decît slab cu indicatorii empirici, susține că variațiile se explică prin schimbările situației. S-ar impune deci o taxonomie pentru a clasifica toate caracteristicile situaționale, pentru o codare a stimulilor, din partea persoanei care percepe. Potrivit acestui punct de vedere, relevante nu sînt dispozițiile ca „introversiunea-extraversiunea” sau „anxietatea”, ci *cognițiile*, care trebuie să funcționeze ca mediatori între modificările mediului și comportament, cu „aptitudini discriminative”. Parametrii esențiali ai acestei teorii sînt : competențele individului de a „construi” forme deosebite de comportare în condiții corespunzătoare, „așteptările” sale față de anumite evenimente, valoarea pe care o posedă, „consecințele” pentru persoana care acționează, sistemul autoreglator al individului. Analizînd stadiul actual al cercetării acestei probleme, David Magnusson (1984), profesor la Universitatea din Stockholm, constată : ducem lipsă de un limbaj cotidian, cît și de unul științific, care să posede conceptualizările, distincțiile și categoriile relevante care să ne permită să comunicăm sistematic despre situații și persoană, prin interacțiuni situaționale. Se ignoră încă

posibilitatea diferențierii comportamentelor în funcție de contextele în care apar. Teoreticienii „trăsăturilor” au neglijat sau subestimat rolul situației pentru înțelegerea și explicarea comportamentului. Consecința? Atribuirea unor cauze comportamentului individual, fără a acorda atenție contextului situațional. Probabilitățile determinate de situație înseamnă că anumite condiții situaționale vor duce la anumite urmări în plan comportamental. De aici, se pot deduce două aspecte :

- pe de o parte, în anumite situații, individul va aștepta să se întâmple anumite evenimente, el va percepe viitorul funcție de contextul situațional ;
- pe de altă parte, vom constata că indivizii atașează anumitor situații o încărcătură afectivă de natură să determine un anumit comportament.

Situația conține, deci, suport pentru dirijarea, orientarea și stimularea comportamentului. Iată o ilustrare empirică, relatată de Magnusson : pe baza unor cercetări întreprinse în patru țări diferite, s-a constatat că diferențele de vîrstă și sex influențează considerabil percepția cadrului situațional. Așteptările, precum și predicțiile asupra evenimentelor viitoare sînt dependente de modul în care indivizii au receptat în trecut situațiile din mediu, iar scenariile acțiunilor viitoare sînt dependente de aceste percepții.

Pentru a putea aborda satisfăcător interacțiunea individului cu mediul, Joop Hettema (1984) a propus conceptul de *adaptare psihologică*, înțeles ca posibilitate de a „conceptualiza persoana după modul în care ea intră în contact cu mediul”, operînd în sensul „transformării”, „dominării” acestuia. Pentru a realiza această performanță, individul trebuie să dețină două tipuri de informații cu privire la mediul său : privitoare la receptarea și clasificarea segmentelor mediului și referitoare la modul de transformare a mediului într-unul mai folositor. Esența acestei teorii este concentrată asupra comportamentului, așa cum se dezvoltă el în situații concrete sau locale (actuale). Cunoașterea situației s-ar desfășura paralel cu „faptele situaționale” prin diferite tipuri de „tranzacții” care au loc între individ și mediu, cu scopul de a restabili corespondența dintre comportamentul individual și faptele situaționale. Individul dobîndește treptat o anumită competență în diagnosticul situațiilor și în evaluarea „eficienței” comportamentului său viitor. La a doua Conferință Europeană asupra Personalității, care a avut loc în 1984 la Bielefeld, Hettema și colaboratorii săi își completează teoria privitoare la delimitarea mai precisă a „puterii” celor doi termeni : personalitatea trebuie privită ca un sistem deschis, care „permite ușoare schimbări în condițiile situaționale, pentru a-și exercita influența”, iar „situația trebuie conceptualizată ca un domeniu ce are puterea de a influența comportamentul individului”. Pentru a considera apoi că „puternica influență pe care o exercită situațiile, anulînd aproape complet calitățile personale ale indivizilor, a fost demonstrată în diferite studii”. Din păcate, studiile citate de autori sînt realizate în cazul exercitării autorității în situații conflictuale sau asupra vieții în instituțiile de reeducare, adică în situații excepționale, nu în situații derivînd din munca și viața cotidiană. Dar sugestia că orice încercare de studiere a personalității trebuie să conțină și o posibilitate de a utiliza „proprietățile situaționale” și „tipurile de situații” trebuie reținută. E necesară, fără îndoială, o *taxonomie a situațiilor*, așa cum a încercat Van Heck (1984), care a selecționat 20 de situații cu o rată mai înaltă de apariții în viața cotidiană, între care : conflictul, conversația, cooperarea, declarația de dragoste, discuția, examenul, lecția, vizita etc. David Magnusson, la rîndul său, crede că o taxonomie a situațiilor e posibilă atît timp cît există ordine și regularitate în mediu. Dacă aceste condiții ale mediului sînt îndeplinite, e de așteptat o comportare logică, subordonată unui scop,



din partea indivizilor. Stimulii, ca și evenimentele, pot fi grupați în categorii omogene, pe baza unor caracteristici comune. Culturile pot fi categorisite, de exemplu, după căile folosite de indivizi pentru a-și atinge scopurile sau după tipul recompensării oferite pentru un anumit tip de comportament. Ordinea și regularitatea din mediul fizic și social pot fi exprimate în termeni de proprietăți fizice, de norme culturale, reguli, roluri, identificându-se semnificațiile acestora pentru indivizi. Prin interacțiunile pe care le întreprind în viața de fiecare zi, indivizii achiziționează „mașinării conceptuale”, crede De Raad, prin care fac plauzibilă lumea din jurul lor și experiențele lor în această lume. Iar prin acest mecanism, pe care îl putem numi și „învățare socială”, se nasc și se schimbă concepțiile despre oameni, despre personalitatea și caracterul lor. Marthe Takala (1984), profesor la Universitatea din Jyväskylä (Finlanda), crede că situația poate cuprinde atât „istoria învățării” realizată de individ, cât și „tranzacțiile” lui cu medii din trecut sau situații prezente. Acest mod de abordare a personalității aparține, de fapt, concepției constructiviste: personalitatea este „un act social artificial”, un set de categorii, pentru a da un sens varietății comportamentale, și nu poate fi înțeleasă decât doar în „context”, prin recurgerea la relația dintre conținutul enunțurilor și *intențiile* celor care comunică. Modul în care cei implicați se orientează este ghidat de înțelegerea pragmatică a rolurilor cu care ei sînt echipați. Scenariile pe care le construiesc apoi descriu diferitele modalități în care participanții își organizează activitățile, comportamentele unul față de celălalt, concepțiile despre calitatea implicării.

Cercetările asupra impactului situației se opresc, de regulă, la condițiile unui anumit moment, împrejurare, care sînt apoi clasificate în scopuri. Dacă situația este, însă, interpretată doar prin intermediul cadrului de referință al subiectului, nu acoperă întreg domeniul situației, deoarece aspectul obiectiv, cât și dimensiunea timp a situației sînt trecute cu vederea. Adesea, însă, între „situație” și „mediu” s-a trasat un semn de egalitate. Situația devine atunci un fel de „variabilă de fond” și poartă numele de „mediu social”. Dar, pentru a deveni „situație”, mediul trebuie personalizat, cercetat în articularele sale concrete. Takala (1984) distinge medii „percepute”, „atribuite”, „normative”, „structurale”, „ecologice”, „demografice”. Despre ultimele, el afirmă: identificarea unor exemple de variabile demografice și ecologice (ocupație, sex, educație, municipalitate) care să fie în legătură cu unele tipuri de comportament și să descrie procese psihosociale este posibilă. Cu alte cuvinte, situațiile includ mediul geografic, fizic, cultural, modul de viață și stilul de viață.

Importanța abordării situației concrete, pe fundalul mediului social, poate fi mai bine relevată dacă ne referim la situația de învățare din școală. Învățarea este adesea studiată ca un proces individualizat și psihobiologic, ignorîndu-se mediul relațional, structurile educaționale, organizarea socială a modului de educație. În realitate,

„învățarea creează condiția pentru o anumită personalizare a relațiilor sociale sub forma diadică a relației subiect-obiect”, motiv pentru care nu pot fi ignorate „relațiile sociale din cadrul educației” (Vlăsceanu, 1979).

I. Radu și M. Ionescu (1987) propun abordarea dinamică a „situației de învățare” în termenii teoriei cîmpului, descriind „cîmpul acțiunii” elevului funcție de scopul său, stimulii, obstacolele ce se ivesc, alte persoane, sursele de distragere de la sarcină, presiunea sau influența grupului, climatul. O analiză a situațiilor educative nu va putea ocoli subiectul situației și descrierea ei (Ștefan, 1984). „Calitatea vieții școlare” poate fi interpretată atunci ca o rezultată a condițiilor de mediu (viața relațională a elevului, spațiul școlar, organizarea vieții cotidiene a elevilor) care influențează indirect, prin intermediul sistemului afectiv, comportamentul participativ al elevilor,

implicit formarea personalității acestora (Neculau, Iancu, 1983). Situația poate crea un „cîmp de influență” care se transformă în „cîmp de putere”, exprimat prin spațiile și pozițiile deținute. Indicatorii „obiectivi” se convertesc în indicatori psihosociali.

## Inevitabilitatea trăsăturilor

Atît timp cît cercetarea personalității a stat sub semnul nomoteticului, abordarea omului concret, situat într-un context social, a fost neglijată. Cercetarea idiografică, sub incidența interacționismului, reabilitează interesul pentru persoana reală, dînd posibilitatea caracterizării acesteia ca profil unic transversal-situațional și a interpretării prin comportamentul manifestat. Consecința acestei orientări pentru „teoria trăsăturilor” a fost considerabilă. În urmă cu două-trei decenii, personalitatea era identificată cu o sumă de trăsături organizate ierarhic.

„Cel mai simplu mod de a descrie personalitatea unui om, scria un cercetător, este identificarea tiparului comportamental și etichetarea lui cu denumirea de trăsătură... În abordarea trăsăturii, identificăm cele mai importante caracteristici ale personalității umane și analizăm organizarea lor” (Lazarus, 1963).

Diferențele individuale erau astfel relevate prin descrierea organizării trăsăturilor într-o psihogramă. Dovezile noastre referitoare la existența trăsăturilor, afirmă G. Allport, provin din consistența actelor separate, din prezența „constanței” în comportamentul unei persoane.

A fost o surpriză cînd unii cercetători au afirmat că „diferențele individuale” nu au, de regulă, corespondență la nivelul individului. N-au întîrziat să apară nici soluțiile de compromis. J.T. Lamiell (1986) propune un neologism care împacă studiul indivizilor (sarcina idiografică) cu cercetarea principiilor generale ale activității psihice (misiunea nomotetică). Orientarea *idiotetică* se sprijină pe următoarele premise : o teorie a personalității este un cadru conceptual menit să furnizeze explicații comportamentului individual ; descoperirile empirice, oricît de interesante, nu pot asigura suficiente dovezi pentru a promova o teorie a personalității. Soluția ? Fiecare principiu nomotetic trebuie căutat în fiecare individ și nu considerat o caracteristică a individului în general. Nuanța pe care o introduce Lamiell este aceea că trebuie căutat totdeauna un „înțeles” în experiența persoanei, că e necesar să se identifice modul în care se reflectă în mintea sau în „psihicul” individului comportamentul său. Această „epistemologie personală” poate fi mai bine cuprinsă în conceptul de „judecată umană”, înțelesă ca un „procedeu de informație” pe care îl dezvoltă individul în situație. Continuă să se manifeste și situații tranșante de partea teoriei trăsăturilor. Un cercetător consideră că abordarea clinică și socială a personalității aparține, mai degrabă, domeniului antropologiei și situaționismului, decît orientării spre studiul personalității. Formularea sa este fără nici un echivoc : „teoria personalității se ocupă de trăsături” (Hofster, 1984). Prima premisă a acestei concluzii este că preocuparea psihologiei personalității trebuie să fie descrierea diferențelor individuale. Interacționistul este psiholog al personalității numai în măsura în care se concentrează asupra persoanelor (în interacțiune) și nu asupra situațiilor. A doua premisă este că psihologia ar trebui să încerce precizarea comportamentului uman, explicația fără predicție nefiind convingătoare. Rezultă acum că scopul psihologiei personalității este predicția diferențelor în comportament, prin evaluări și o taxonomie a trăsăturilor. Autorul acestei orientări, Hofster, propune o modalitate de evaluare prin utilizarea unor

adjective care descriu trăsături, de fapt, o abordare psihometrică. Procedura este evident partizană. Sigur este, însă, faptul că definirea operațională a trăsăturilor variază de la studiu la studiu și de la test la test, funcție de concepțiile cercetătorilor. Definițiile asupra trăsăturilor aparțin perspectivei biologice, învățării sociale, teoriei constructelor sociale, etichetărilor psihometrice. Mai recent, sînt considerate „acte” comportamentale. „Caracteristica definitorie a personalității, scrie Paul Popescu-Neveanu (1987), este nivelul de activism...” Iar un cercetător american le identifică drept „părți ale evenimentului social” și consideră că pot fi redată sub forma unor caracteristici care se încorporează în schema unui eveniment sau scenariu (John, 1986). O taxonomie a trăsăturilor interpersonale, de exemplu, ar trebui să se bazeze pe trei caracteristici dihotomice: direcția (acceptare sau refuz), obiect (eu sau altul) și resursă (status înalt sau scăzut). Căutarea unei consistențe comportamentale, sîntem de acord, nu se poate petrece, încă, fără utilizarea limbajului trăsăturilor.

# Relațiile interpersonale și sociometria

Jean Maisonneuve

Acest capitol își propune un dublu obiectiv : mai întâi, să prezinte bilanțul unui ansamblu de cercetări diacronice pe tema *afinităților electivă*<sup>1</sup> și să expună, mai apoi, direcțiile unei metode special adaptate studiului relațiilor interindividuale în sînul grupurilor mici : *Sociometria*.

## I. Procesele de afinități

Problema afinităților, adică a întîlnirii, a alegerilor și a legăturilor electivă răspunde unei griji persistente a simțului comun. De ce cutare și cutare ființe se atrag atunci cînd se întîlnesc ? De altfel, se întîlnesc oare din întîmplare ? Care sînt sursele simpatiei lor, suporturile și conținuturile schimburilor pe care le întretin ? Ce așteaptă unii de la alții, ce înseamnă pentru ei „a fi cu”, „a fi împreună” ?

La aceste întrebări nu s-au dat pînă la mijlocul secolului decît răspunsuri parțiale și disparate. Aportul filosofiei și al literaturii nu sînt, fără îndoială, neglijabile, dar țin, mai ales, de intuiție sau de evocare. Domeniul afinităților constituie un sector cvasi-strategic din punctul de vedere al conținutului și al metodei, de vreme ce se situează, de la început, la intersecția dintre anumite reglări sociale, dintre motivațiile sociale și interacțiunea lor.

Prin „afinitate” se poate înțelege orice relație dilectivă, adică implicînd un act de alegere și o satisfacție afectivă trăită de către agenți. Această definiție permite să se înglobeze nu doar relațiile de prietenie sau de dragoste ce unesc intim două persoane, ci și fenomenele de preferință și de simpatie reciprocă în grupurile multiple ai căror membri sîntem. Ea are un caracter operator, căci se pretează la cercetări sociometrice care vizează să distingă și să măsoare alegerile în privința numărului, direcției, stabilității. În fine, această noțiune poate îngloba trăirile fenomenologice proprii oricărei relații electivă, evocînd prin chiar numele ei intensitatea atracției și promisiunea de atașament.

---

1. Totalitatea acestor cercetări a fost expusă și interpretată în lucrarea noastră *Psychosociologie de l'amitié*, PUF, 1993.

Studiul afinităților cere o suită de abordări centripete, mergînd de la context și de la cîmpul întîlnirilor pînă la intimitatea aparte a „diadelor”. Mai exact, se pot considera două demersuri fundamentale consistînd în :

- degajarea reglărilor și condiționărilor sociale ce intervin în contacte, determinînd ceea ce se poate numi „cîmpul eligibilităților” ;
- examinarea ulterioară a aspectelor propriu-zis interpsihologice ale afinităților care implică procese de interacțiune a personalităților legate de un ansamblu de percepții și de motivații afective.

## 1. Cadrele sociale ale afinităților

Studiul lor privește un fel de zonă colectivă și prealabilă a afinităților ; se vorbește în termeni de situație, de normă, de statut și de afiliere. Într-adevăr, majoritatea contactelor noastre cu celălalt sînt provocate de exercițiul rolurilor sociale, corespunzînd posesiunii diverselor statute, de ordin familial, profesional, civic sau chiar ludic ; ele determină nu numai rețelele noastre de comunicare, volumul și frecvența lor, ci și stilul și modalitățile. Astfel, nu numai că nu întîlnim pe oricine, oricînd, dar nici n-am putea stabili, fie și cu cei mai apropiați dintre partenerii noștri, orice fel de legătură afectivă.

Cele două fenomene evidente ce se degajă din toate cercetările sînt *efectul vicinitar*, adică influența proximității spațiale, și tendința către *omofilie*, termen forjat de sociologul american Merton, pentru a desemna atracția corespunzînd similitudinii de statut social. Vicinitatea și omofilia apar, de altfel, în strînsă legătură, de vreme ce societățile tind să-și adune membrii de niveluri analoage sub efectul combinat al unor imperative funcționale și al grijilor axiologice.

Aceste zone afinitare presupun, în același timp, grupuri localizate ai căror indivizi sînt membri – mai ales vecinii, mediul de lucru și de distracție – și ai unor ansambluri latente cu care se simt mai mult sau mai puțin solidari, precum clasa socială și profesiunea, sexul și generația.

**A. Vicinitatea** – Rolul său este întotdeauna considerabil și foarte semnificativ statistic în raport cu posibilitatea ei de ocurență, dar poate cînd să-l materializeze și să-l întărească pe acela al structurii sociale, cînd să introducă o bulversare a distanțelor și a rangurilor tradiționale. În primul caz, ea constituie un factor de menținere, fie că este sau nu vorba de grupuri durabile (precum satul sau cartierul) sau temporare (ca școala sau atelierul) sau chiar de grupuri artificiale, de îndată ce un decret rigid interzice libera circulație ; pretutindeni, indivizii tind să se asocieze datorită simplului fapt că sînt vecini. În alte cazuri, vecinătatea poate juca un rol novator și dinamic – fie că este vorba de orașe birasiale sau de comunități ce înglobează rezidenți de diferite clase și responsabili ai mai multor generații, sau – mai simplu – de grupuri școlare mixte. Iar această evoluție poate să rămînă și ea parțială și precară, căci rolul vecinătății depinde, în cele din urmă, de funcția pe care ea o capătă pentru vecini și de modul în care este trăită. După cum este dorită, acceptată sau suportată cu greu, ea poate constitui în ea însăși o valoare sau doar un factor de facilitare locală, a cărui dimensiune depinde în cele din urmă de starea sistemului global.

În cazul unei „întîlniri” neprevăzute care amorsează un schimb simpatetic, aceasta suscită o dorință de prelungire, susceptibilă să învingă toate distanțele, astfel încît „proximizarea” devine criteriul de intensitate al legăturilor electivă dintre persoane. Vicinitatea și afinitatea se află, deci, într-un raport dialectic, după cum ne plac cei care ne sînt aproape sau tindem, dimpotrivă, să ne apropiem de cei pe care îi iubim.

**B. Omofilia** – Omofilia de sex apare întotdeauna drept cea mai comună și mai vivace (fără îndoială, pentru că atinge modele universale de segregare, a căror transgresiune pune în joc diferențele și anxietățile de ordin psihosociologic). În ancheta noastră, desfășurată în Franța, proporția globală a subiecților masculini care au cel puțin o femeie în constelația lor amicală rămâne minoritară (40%). E cu atât mai frapant să se constate că, în schimb, 80%, adică exact dublul subiecților din primul caz, își exprimă toleranța, chiar acordul favorabil în privința stabilirii de legături amicale între cele două sexe. O asemenea distanțare arată că evoluția opiniilor de principiu și a atitudinilor verbale a depășit destul de mult evoluția conduitelor efective. Nu s-ar putea, deci, spune că un model permisiv s-ar fi substituit unui model defensiv sau agresiv; el pare, mai degrabă, să i se fi suprapus într-un climat de ambivalență caracteristică, în care femeia continuă să apară ca obiect sexual, în același timp dorit și temut, impunându-se însă și ca tovarăș social.

Această distanță între planul factual și cel al evaluării se regăsește în materie de *afinități de nivel social*: în vreme ce aproximativ două treimi dintre relațiile amicale unesc pe subiecții situați în același „strat” social (acesta combinând profesiunea, nivelul resurselor și al instrucției – vezi tabloul I), apartenența la un același mediu social este clasată pe ultimul loc în răspunsurile la întrebările privind „baza prieteniei” (tabloul II).

Tabloul I. *Stratificarea prietenilor* (în%)

(Extras din J. Maisonneuve și L. Lamy, *Psychosociologie de l'amitié*, PUF)

	Muncitori 1960 – 1990	Funcționari	Cadre	Femei
Prieteni cu aceeași profesiune (rapel)	50-40	55-41	45-41	35
Prieteni din același strat	72-69	61-63	62-54	32
Prieteni din straturi vecine	23-15	31-21	25-31	32
Prieteni din straturi superioare	4-16	6-16	5-5	20
Prieteni din straturi inferioare	1-0	2-0	8-10	16

Tabloul II. *Bazele prieteniei*

(Extras din *Psychosociologie de l'amitié*, PUF)

	Ranguri medii ale itemilor	
	1960	1990
A avea adesea ocazia de a fi împreună	II	III
Aceleași gusturi	I	I
Aceleași opinii	IV	IV
Apartenența la același mediu social	V	V
O atracție inexplicabilă	III	II

În ancheta din 1960, muncitorii manifestă global cea mai puternică omofilie, o propensiune specifică spre a face din prietenie o camaraderie privilegiată și spre a reuni pe cei mai buni prieteni ai lor ; în timp ce funcționarii și, mai ales, cadrele sînt relativ mai eclecticice și preferă o pluralitate de schimburi strict bipersonale, mai favorabile intimității. Pe de altă parte, numărul mediu de prieteni intimi este net superior în marile orașe, în raport cu orașele mai mici și, mai ales, cu satele în care folosirea termenului „prietenie” prezintă un sens mult mai puțin selectiv și desemnează adesea înțelegerea și cordialitatea între vecini.

Regăsim aici un fenomen observat de Alain Girard<sup>1</sup> în legătură cu alegerea soțului. Totul se petrece ca și cum o dorință de spontaneitate și de laxitate ar interfera fără încetare cu conștiința difuză a determinantilor sociali ai afinităților noastre și cu adeziunea tacită la o veche regulă de omofilie.

Studiile comunităților relevă, la fel, persistența modelelor de distanțe sociale, dincolo de o tendință de deschidere. Fie că este vorba de orașe sau de asociații multi-rasiale, efectul vicinitar favorizează eclecticismul raporturilor pe plan local. Dar această evoluție nu influențează decît slab relațiile externe, dominate în continuare de conveniențe și de eticheta în vigoare în mediul respectiv.

Cercetările consacrate odinioară de către sociologul american R.K. Merton colectivităților locale relevă variații semnificative în formele și gradele efectului vicinitar și ale tendinței de omofilie. Acolo unde există un climat de cooperare – în funcție de urgențele funcționale și de anume idealuri comunitare – pregnanța statutelor tradiționale se diminuează în favoarea celei a rolurilor și a nivelurilor de angajare locală. Dar, în orice caz, sub o eventuală „heterofilie” de rang sau chiar de conținuturi ideologice, subzistă omofilia valorilor, care întărește ea însăși coeziunea și *endofilia locală*, adică vicinitatea în sens larg. Mai exact, subiecții puternic implicați în gestiunea comunității tind a se căuta dincolo de înrudirile de opinii, cu condiția să aibă în comun anumite griji dominante. Invers, subiecții care se dezinteresează de viața locală caută în exterior contacte ce corespund gusturilor și intereselor lor.

Studiile comparative sînt, deci, indispensabile.

În ce privește constelațiile amicale, am putut degaja o mixtură de constante, de diferențe și de evoluții diacronice ; toate acestea grație a două anchete pe lîngă mai multe categorii sociale, efectuate în contexte pe cît de asemănătoare posibil, la 30 de ani distanță.

- Se constată mai întîi, pretutindeni, înalta valoare conferită legăturilor de prietenie cu un anume optimum al cîmpului amical, ale cărui margini și norme pot fi precizate : de la unul la 10 prieteni intimi, cu o frecvență maximă a numărului 3. La fel, se cade de acord, în general, pentru a cita identitatea gusturilor ca bază primară a prieteniei și pentru a trimite originea socială pe ultimele rînduri – contrar existenței globale a unei omofilii foarte ridicate.
- Cîteva diferențe apar la nivel categorial, local și temporal.
- Ancheta din 1990 arată persistența aceluiași tendințe puternice (cîmp amical, omofilie, evaluări) cu o reducere a distanței intercategoriale. Totul se petrece ca și cum expansiunea de 30 de ani a unei culturi mediatică și normalizante ar antrena o nivelare a referințelor și a modurilor de comunicare, pe cînd anumite distanțe legate de bani rămîn de neînlăturat.

Dacă se iau în considerare straturile (sau afinitățile de nivel), muncitorii marchează un ușor avans către stratul superior, al funcționarilor cu pregătire medie. Nici

1. A. Girard, *Le choix du conjoint*, Paris, PUF., 1977.

unii, nici ceilalți nu declară a avea prieteni dintr-un strat inferior. Cît despre cadre, ele au de două ori mai mulți prieteni care țin de un strat inferior decît cei care țin de un strat superior, aparent datorită unei distanțe economice care poate marca stilurile de viață.

Pe de altă parte, eșantionul feminin – aparent mai eclectic decît cel masculin – își repartizează legăturile de prietenie în toate straturile tabloului.

În materie de evaluare a bazelor prieteniei, mitul afinităților pur spontane sau datorate „unei atracții inexplicabile” pare să fie tot mai răspîndit. Subzistă, totuși, o anume ambiguitate, în funcție de libertatea lăsată de întrebările cercetătorului: dacă se cer oamenilor judecăți de valoare, se obține expresia unui ideal eclectic. Dacă oamenii sînt puși la zid (plecînd de la propria lor „listă” de prieteni intimi), realismul și omofilia își recapătă greutatea; dar, la rîndu-le, ele tind să se diminueze.

În orice ocaziune, dacă ne plasăm într-o perspectivă temporală mai amplă, extensia și intensificarea legăturilor amicale private n-ar putea constitui un progres liniar așa cum cred unii idealști. Ne găsim, mai degrabă, în fața anumitor schimbări de echilibru socio-afectiv și a anumitor procese de substituție. Acolo unde legăturile afective primare (cele de familie, de vecinătate, de clasă, cele ce țin de corp) tind să se atenueze, alte legături propriu-zis dilective, fondate pe factori mai personali, se leagă și se intensifică. În paralel cu emergența unei anume heterofilii de statut, există tendința de a o compensa cu o altă formă de omofilie – privind, de exemplu, adeziunea la noi valori sau, pur și simplu, împărtășirea de gusturi comune – fără ca vreo constelație afectivă să acceadă la o deschidere radicală.

Astfel, partea de atracție spontană ce apare deja în culturile arhaice și în grupările comunitare va căpăta în societățile de masă o greutate considerabilă și ne va orienta pe fiecare dintre noi în interiorul cîmpului de opțiuni, către cutare sau cutare partener ales. Vom aborda acum tocmai această dimensiune personală.

## 2. Interpsihologia afinităților

Resortul intern al conduitei afinitare ține, fără îndoială, de anumite nevoi de relație și de afecțiune, ale căror urme le găsim la orice individ. Asemenea conduite n-ar putea fi gîndite în termeni de entități izolabile și statice, ci în termeni de relații diadice și dinamice, în care se iau în considerare simultan ambii poli ai relației. N-am putea vorbi de afinitate decît atunci cînd întîlnirea suscită o atracție mutuală și îi face pe parteneri să mențină un contact care, pentru ei, este sursa unor satisfacții mai mult sau mai puțin intense.

Lucrările care au explorat această perspectivă interacționistă se constituie în două mari curente. Unul este de natură clinică, legat de anumite concluzii ale lui Freud și prelungit adesea în analize fenomenologice. Celălalt este de natură experimentală și sociometrică; el vizează să precizeze nu numai afinitățile interpersonale, ci și conștiința mai mult sau mai puțin corectă pe care o au subiecții, ca și modul în care fiecare dintre ei caracterizează persoanele preferate în raport cu ceilalți și în raport cu sine.

A. Mai multe concluzii, destul de frapante, se degajă din aceste lucrări experimentale.

- *Dificultățile și incertitudinile comunicării între oameni*; asupra acestui punct, sociometria confirmă mărturiile (mai impresioniste) ale operelor literare. Se constată, mai ales, că diadele armonice perfecte – adică acelea ale căror membri se aleg reciproc și contează unul pe celălalt – nu reprezintă decît aproximativ o cincime din relațiile efective care se leagă în grupurile noastre. În afară de aceasta, progresele ajustării interpersonale în timp rămîn mediocre și relațiile sînt de o instabilitate notorie.



- În dinamica alegerilor, așteptărilor și evaluărilor, *procesele dominante prezintă un caracter net autist și narcisiac* ; într-adevăr, înclinăm fără încetare să presupunem că cei care ne sînt simpatici ne simpatizează la rîndul lor și, de asemenea, că seamănă mai mult decît alții fie cu imaginea pe care ne-o facem asupra noastră înșine, fie cu imaginea noastră ideală : prezumție de reciprocitate și prezumție de similitudine. Or, de fapt, această dublă prezumție se dovedește irealistă în mai mult de jumătate din cazuri.
- În general, tindem să-i *idealizăm* pe cei pe care îi preferăm în raport cu cei care ne sînt indiferenți.

Înseamnă aceasta că jocul interacțiunilor este în întregime orb? Se poate discuta, în legătură cu acest punct, semnificația rezultatelor ; ni se pare, atît din perspectivă, fenomenologică cît și funcțională, că nu se poate susține faptul că nu ar exista o anumită clarviziune la parteneri ; chiar dacă aceasta se reduce la o fulgurație sporadică, ea rămîne singurul fundament posibil al unei conștiințe a afinităților sau a barierelor și ea apare în acele momente critice în care subiecții descoperă unul la celălalt confirmări sau dezmințiri decisive în raport cu așteptările lor. În afară de aceasta, simpatia ar putea, la fel de bine, să apară între o similitudine efectivă, percepută obscur, și o similitudine mai autistă și fantasmatică.

**B.** Cînd problema se pune cauzal, adică din perspectiva *motivațiilor afinitare*, ne găsim în prezența a două ipoteze total opuse :

1. Aceea a *similarității* sau, cel puțin, a unei *omologii psihologice* care ar prelunge, la nivelul personalității, omofilia statutelor și a valorilor, stabilită de abordarea sociologică, confirmînd adagiul celebru, conform căruia „cine se aseamănă se adună”. Astfel, prezumția de similitudine ar fi fondată parțial în cazul atracțiilor reciproce.

2. Ipoteza *complementarității*, implicînd la parteneri o formă specială de heterofilie caracterologică, fiecare permițînd celuilalt să-și satisfacă nevoi complementare profunde, verificînd și precizînd astfel adagiul invers asupra „atracției extremelor”. Procesele de idealizare a preferațiilor invocate anterior pledau deja în favoarea unei asemenea ipoteze.

Mai toate rezultatele obținute într-un mare număr de cercetări, atît clinice, cît și experimentale, ajung la concluzii încă incerte și mai mult sau mai puțin compatibile ; ele pot fi formulate astfel :

- Se constată analogii mult mai clare între membrii perechilor de prieteni la nivelul atitudinilor, al valorilor și al stilurilor semantice decît la nivelul structurii personalităților.
- Deși este vorba de o tendință și nu de rezultate statistic semnificative, numeroase lucrări au pus în evidență existența unei anume similitudini între prieteni.
- Totuși, rezultatele anumitor cercetări aprofundate asupra cuplurilor conjugale pledează în favoarea afinităților prin complementaritate și nu prin similitudine.
- Îndoiala în fața oricărei teorii unitare poate conduce la o concepție mai eclectică și mai complexă asupra afinităților.

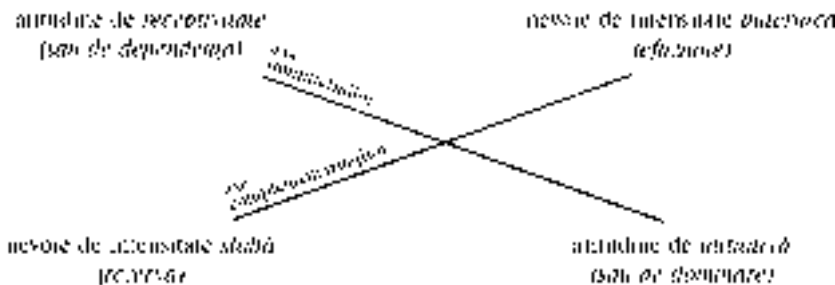
Mai degrabă decît să optăm între cele două ipoteze opuse (aceea a similitudinilor și aceea a complementarității partenerilor) pare pertinent să căutăm să precizăm tipurile mixte, orientîndu-ne către o teorie a armoniilor complexe.

Se observă astfel, în general, la perechile și la cuplurile cele mai unite, o asemănare în privința scării de valori și a anumitor trăsături ale personalității, în timp ce alte tendințe apar drept complementare.

Pentru a pune în lumină aceste tipuri mixte și această armonie complexă între parteneri, trebuie să ținem seama de mai multe aspecte :

- pe de o parte, de faptul că orice relație interpersonală presupune anumite așteptări (adică anumite conduite ale lui *alter* față de *ego*) și anumite aporturi (adică anumite conduite ale lui *ego* față de *alter*). Or, în cursul interacțiunilor concrete, fiecare subiect manifestă o propensiune către cutare sau cutare tip de atitudine ; de exemplu, unii exprimă, mai ales, *inițiative* : a da, a lua, a conduce..., în timp ce alții adoptă, mai ales, atitudini *receptive* : a primi, a suporta, a urma... Se înțelege astfel că va exista o armonie sau o incompatibilitate, după cum aceste atitudini se completează sau nu ;
- pe de altă parte, trebuie ținut cont de *gradul de intensitate a interacțiunilor* și de modul în care sînt exprimate. De exemplu, nevoia de a-și dovedi afecțiunea poate fi mai mult sau mai puțin intensă, mergînd de la o rezervă discretă la efuziunile cele mai călduroase ; pentru unii, limbajul va juca un rol important, în timp ce alții vor prefera să comunice cu celălalt fără să-și verbalizeze sentimentele... Se înțelege că avem aici o a doua condiție de acord sau de disparitate între parteneri.

Pe scurt, se pare că există două axe distincte de compatibilitate, una fondată pe complementaritatea atitudinilor, cealaltă fondată pe similitudinea unei nevoi a cărei intensitate variază.



Dacă încercăm să degajăm sensul și funcția acestor două moduri de compatibilitate care pot să se conjuge în cazul „perechilor” celor mai bine asortate, am putea spune că *similitudinile răspund unor nevoi de securitate, în timp ce complementaritățile răspund unei nevoi de împlinire*. Este semnificativ, de altfel, că cele două procese stabilite de studiile experimentale se întîlnesc aici cu inferențele clinice, de vreme ce prezumțiile de reciprocitate și de similitudine posedă indubitabil o funcție protectoare, pe cînd idealizarea celor preferați reflectă o grijă de completitudine.

C. Conivență sau comuniune. În acest punct al analizei, ajungînd în inima acestor abordări concentrice, ne socotim în măsură să definim sensul ultim al afinităților, luînd în considerare totalitatea rezultatelor obținute. Tîndem să credem că *orice afinitate se fondează minimal pe o conivență narcisică între parteneri*, conivență care, în anumite cazuri privilegiate și precare, se poate transforma într-o comuniune propriu-zis tranzitivă<sup>1</sup>.

Această teză, care se poate sprijini, în același timp, pe aporturile psihanalizei și pe cele ale fenomenologiei, conferă *idealului personal* un rol decisiv. El pare, într-adevăr, să orienteze alegerea celuiilalt și să hrănească, într-un fel, legătura dilectivă,

1. Pentru o dezvoltare a acestei teorii, a se vedea cartea noastră *Psychosociologie de l'amitié*, capitolul XII și concluziile.

grație satisfacțiilor pe care le procură urmărirea lui. La nivelul idealului personal, se poate realiza o triplă mediere: între factorii de identitate și cei de alteritate, între nevoia de siguranță și cea de împlinire, în fine, între planul inconștientului și cel al trăitului, între nostalgia trecutului și energia proiectului.

Recurgînd succesiv la exemple clinice de origine psihanalitică, la observații cotidiene asupra „mediilor alese” și la implicațiile anumitor capodopere literare sau teatrale, se pot degaja și prezenta modalitățile conivenței narcisice în materie de alegere amoroasă sau amicală. Mai mult decît o complementaritate strictă, ambivalențele mutuale vizează cel mai adesea să-i satisfacă pe toți partenerii, printr-un joc subtil de provocări și de procuri în care alternanța rolurilor nu este exclusă, cel puțin pe plan fantasmatic.

Luată de una singură, conivența poate da seama de acest aspect foarte important al raporturilor dilective care ține de fantezie și de reverie. Domeniul lor nu este doar cel al solitudinii, cum s-a susținut adesea, ele fiind, în multe cazuri, stimulate de întîlnirea a doi subiecți ce exercită unul asupra celuilalt un fel de putere incantatorie; în acest sens, afinitatea s-ar putea chiar defini ca *întîlnire a două imaginaruri* și s-ar putea susține că această dimensiune fantasmatică, departe de a fi un epifenomen, este, într-adevăr, consubstanțială legăturii dilective. Experiența trăită a legăturilor celor mai intense, zona privilegiată pentru fenomenologie ca și pentru poezie, atestă faptul că anumite diade acced la un nivel de intimitate comunicațională, la un „noi” care transfigurează existența prealabilă, care smulge subiecții din cotidianul lor și din separare.

Accesul la o asemenea experiență implică o așteptare și o disponibilitate profundă, dar și un mod specific de compatibilitate, o *armonie a stilurilor existențiale* care ar putea da cheia ultimă a problemei afinităților.

În definitiv, ecloziunea și destinul afinităților depind, în mod constant, de sensul pe care îl ia, iar mai apoi îl păstrează sau îl pierde, o anumită situație pentru cei doi parteneri. Dar trebuie să se țină cont de factorii de ordin impersonal (contexte sociale, modele, urgențe diverse) și de combinațiile diferite între grija de securitate și dorința de împlinire. În această optică, nici reglările culturale, nici structurile caracterologice, nici trecutul nu sînt determinanți puri. Afinitatea (niciodată complet previzibilă) exprimă atracția actuală și mutuală a persoanelor care răspund *în același stil* unei situații, de la simplul acord pasager pînă la fuziunea unei întîlniri esențiale<sup>1</sup>.

## II. Sociometria

Originile acestei metode urcă pînă la lucrările lui J.L. Moreno, care și-a publicat opera de bază (*Who Shall Survive*) în 1934 (parțial tradusă în franceză, cu titlul *Fondements de la sociométrie*). Termenul „sociometrie” însuși este semnificativ: este vorba de aplicarea unei măsuri (*metrum*) ființei sociale (*socius*), de stabilirea unui fel de „geografie psihologică a grupurilor”, orice unitate socială fiind, mai întîi, după J.L. Moreno, „un sistem de preferințe și de repulsii spontane”. În măsura în care anumite proceduri permit să se atingă acest obiectiv, se înțelege de ce ele trebuie să joace un rol primordial în studiul afinităților.

---

1. Este cazul marilor iubiri, dar și acela al prietenilor fulgerătoare, precum cea dintre Montaigne și La Boétie.

Ele au fost sistematic prezentate și parțial criticate în mai multe lucrări de metodologie psihosocială<sup>1</sup>. Vom indica principiile lor generale, conceptele și operațiile pe care le implică, extensiile lor posibile și domeniul percepției socio-afective, dar și limitele lor și dificultățile intrinseci.

Deși, după Moreno, originalitatea sociometriei constă în faptul că unește teoria cu practica și accentul poate fi pus când pe una, când pe cealaltă.

Dacă se urmărește, în principal, un obiectiv practic psiho- sau socioterapeutic, cercetarea va fi centrată pe sociabilitatea fiecărui subiect, pe relațiile personale întreținute cu diverșii tovarăși de lucru, ca și pe structura proprie grupului. Abordarea implică, deci, cele mai mari precauții clinice pentru a evita reticențele sau distorsiunile în răspunsuri. Numai cu acest preț va putea practicianul să obțină o imagine socio-afectivă autentică și, plecând de la ea, va putea decide intervenții oportune: reafectarea subiecților izolați sau respinși, constituirea unor echipe armonioase, separarea liderilor rivali etc.

La acest nivel, toate indicațiile privind alegerile, mai ales rangul, intensitatea, originea sau direcția, vor trebui luate în considerare și replasate în contextul colectiv al schimburilor și în cadrele sociale mai largi în care se inserează grupul.

Invers, acești factori tind să fie standardizați în studii extinse, în care clinicianul trebuie să facă loc statisticianului. La acest nivel, se caută mai ales să se degaje anumite „modele” asociative, să se compare frecvența lor de apariție și să fie raportate la anumiți factori mentali sau sociali cu care pot apărea în corelație. Obiectivul, în același timp practic și teoretic, privește rețelele de comunicare și dinamica relațională.

## 1. Situația sociometrică

Trebuie să subliniem, mai întâi, că această situație este, în mod normal, cea de „teren” și nu cea de „laborator”. Membrii unui grup anume – care se cunosc deja, cu toții, între ei – sînt întrebați cu care dintre tovarășii lor ar dori să se asocieze pentru cutare activitate sau în cutare situație viitoare. Se poate observa că inima faimosului „test sociometric” (care ar merita mai bine numele de „anchetă”) este un apel la scopurile preferențiale *hic et nunc* și nu o alegere cu caracter abstract și platonice. Alegerea va fi solicitată în funcție de unul sau de mai multe *criterii determinante*: jocuri, lucrări, confidențe etc. – și este convenit dinainte că se va ține cont de preferințele exprimate în măsura posibilităților. Moreno a insistat mai ales asupra acestor două puncte; toată importanța și semnificația testului sociometric vin de aici. Într-adevăr, alegerile pot varia în funcție de situațiile luate în calcul (cutare tovarăș va fi preferat pentru lucru și nu pentru distracție); pe de altă parte, subiecții nu vor fi cu adevărat „motivați” să răspundă decât dacă au perspectiva unei aplicații viitoare.

De altfel, n-am putea neglija condițiile înseși în care se efectuează testul: *moment, prezentare, limbaj*, forma *scrisă* sau *orală*, *colectivă* sau *individuală*, *anonimă* sau *nominativă* a răspunsurilor; în fine, *statutul* și *stilul* persoanei care propune, analizează și, eventual, utilizează aceste date.

Toți acești factori pot avea o incidență considerabilă asupra naturii și valorii răspunsurilor obținute, ei comandînd „climatul” testelor sociometrice; acestea nu sînt,

1. Mai ales într-un capitol despre *Sociometrie și studiul relațiilor preferențiale*, Jean Maisonneuve în *Traité de Psychologie expérimentale*, dirijat de P. Fraisse și Jean Piaget (vol. IX), PUF., Paris, 1968. Și, recent, o lucrare a lui P. Parlebas, *Sociométrie et réseau de communication*, PUF., Paris, 1985.

după cum se poate vedea, operații neutre, de vreme ce suscită sau reactivează o întreagă rețea de afecte, de percepții, de așteptări, ale căror repercusiuni la nivel individual sau colectiv sînt, de altfel, foarte dificil de controlat.

## 2. Cadrul noțional

Noțiunea cheie în sociometrie este cea de atom social ; trebuie să înțelegem prin atom social nu individul în el însuși, ci rețeaua de inter-relații pe care o găzduiește orice subiect. În această privință, se pot distinge doi vectori : unul centrifug, celălalt centripet. Cel dintîi corespunde sentimentelor de atracție (sau de aversiune) pe care subiectul le încearcă față de cutare sau cutare membru al anturajului său. Această *expansivitate* (care poate fi mai mult sau mai puțin puternică, avînd un caracter pozitiv sau negativ) se poate traduce operațional într-un test prin emisiunea unui număr variabil de alegeri și de respingeri a anumitor membri dintr-un grup bine definit ; față de alți membri, subiectul va putea, evident, să rămînă neutru, fără să-i prefere sau să-i respingă.

Dacă luăm în considerare vectorul centripet, același individ apare ca obiectul unor sentimente diverse, care se traduc în același test prin receptarea unui număr variabil de alegeri și de respingeri din partea tovarășilor săi, în timp ce alții rămîn neutri în privința lui.

Aceste indicații sînt interesante în special prin faptul că ele permit să se degaje *statutul sociometric* al indivizilor în grup : anumiți subiecți primesc un mare număr de alegeri ; aceștia sînt „favoriții” sau „liderii”<sup>1</sup> ; invers, unii nu obțin decît foarte puține alegeri ; ei sînt „neglijaiții” ; în fine, alții nu obțin nici o alegere : sînt cei „izolați”. Aceștia din urmă nu pot fi confundați cu „solitarii” care nu emit nici o alegere, dar pot, eventual, să primească unele ; nici cu „respinșii” sau „exclușii”, printre care se pot distinge două cazuri : exclușii parțial, subiecți care primesc mai multe respingeri decît alegeri ; exclușii integral, care primesc numai respingeri.

Între aceste cazuri extreme, privitoare la o minoritate, se plasează masa cazurilor medii, *average citizens*, după cum îi numește Moreno. Testul sociometric pune astfel în evidență fenomene de gravitație socio-afectivă în care subiecții cei mai populari constituie centrul, în timp ce izolații și exclușii sînt trimiși la periferie.

Atomii sociali sînt uniți de relații diverse, constituind, deci, o rețea sociometrică mai mult sau mai puțin densă, în care pot apărea noduri sau configurații tipice. Apar astfel *perechi* sau selecții reciproce (amicale sau ostile) ; triumfiuri, care unesc trei subiecți, sau diverse alte poligoane, după numărul indivizilor în chestiune ; sau, în fine, *lanțurile* comportînd o serie de alegeri reciproce sau unilaterale. În anumite cazuri, grupul considerat poate prezenta un *clivaj* complet, adică un fel de segregare a alegerilor, care are ca efect scindarea grupului în două sau mai multe subgrupuri sau „clici”, în general, ostile.

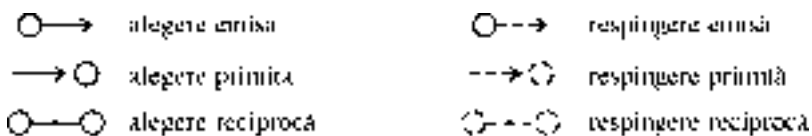
Toate situațiile și relațiile pe care le-am indicat pot fi reprezentate în grafice simple a căror combinare sfîrșește la nivelul grupului considerat prin stabilirea unei *socio-grame*. Aceasta constituie o veritabilă radiografie afectivă a grupului. Construcția ei pune, însă, anumite probleme grafice și primele figuri stabilite de Moreno și de colaboratorii săi aveau, cel mai adesea, un caracter empiric și confuz.

Soluția constă în imaginarea unui simbolism simplu, permițînd să se pună în evidență rezultatele esențiale ale testului sociometric (diferențe de statut, perechi, lan-

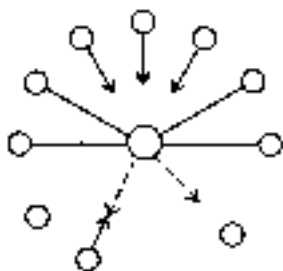
1. În funcție de criteriul propus subiecților, chestiune pe care o vom discuta în curînd.

țuri, clici eventuale), pe de o parte, la nivelul atomilor sociali individuali (tabloul III), pe de altă parte, la nivelul grupului; această ultimă problemă a fost rezolvată prin *metoda țintei*, propusă de M. Northway (tabloul IV).

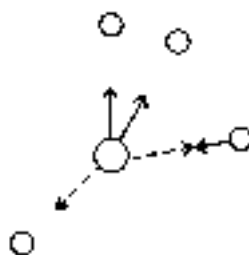
Tabloul III. *Reprezentări grafice curente în sociometrie*



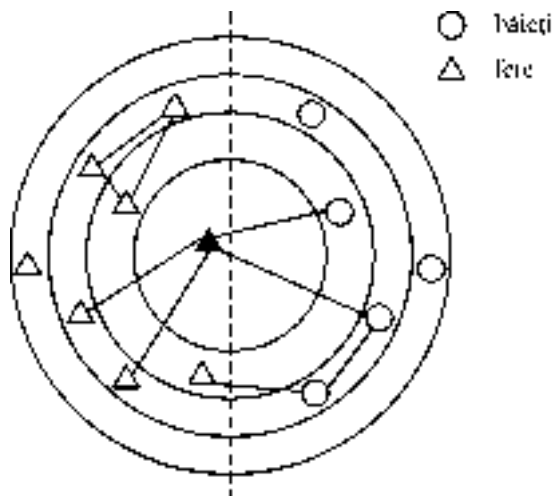
atomul social al unui lider



atomul social al unui izolat



Tabloul IV. *Sociograma colectivă a unui grup mixt (metoda țintei propusă de M. Northway)*



Sînt figurate numai alegerile reciproce.

Zona I > 7 alegeri primite (lider)  
 Zona II : 6 alegeri  
 Zona III : 1 sau 2 alegeri  
 Zona IV : 0 alegeri (izolat)

### 3. Analiza statistică

Plecînd de la rezultatele acestor teste, reînglobate în *sociomatrici*, este posibil să apreciem statutele respective ale subiecților și numărul alegerilor reciproce, confrun-tîndu-le cu probabilitatea lor matematică. Altfel spus, se poate calcula în ce măsură distribuția alegerilor emise în cursul unui test diferă semnificativ de ceea ce s-ar fi întîmplat dacă singur hazardul ar fi fost în joc.

Avantajul acestui procedeu constă în depășirea planului simplelor comparații rela-tive, pentru a se referi la *cadrul constant* pe care îl constituie situația hazardului. Statisticienii au elaborat tabele care țin cont de mărimea grupurilor, de numărul de alegeri permise și de criteriile propuse.

Fără a fi exhaustivă, această analiză furnizează informații prețioase asupra confi-gurației și coeziunii<sup>1</sup> grupului și asupra nivelului de integrare a diverșilor membri. Relevînd anumite izolări, clivaje, tensiuni, adesea de nesesizat în mod direct, ea poate deschide astfel perspective utile pentru terapia socială.

### 4. Extindere la domeniul perceptiv

Ancheta sociometrică de tip clasic se atașează exclusiv atitudinilor selective. Ne pu-tem, însă, întreba ce se petrece corelativ la nivelul percepției; altfel spus, în ce mod își reprezintă subiecții propria lor situație socio-afectivă în grupul ai căror membri sînt. Pentru a afla răspunsul, este suficient să adăugăm întrebării: „Pe cine ați alege?” (funcție de un anume criteriu), o nouă întrebare: „De cine credeți că ați fi ales sau respins?”.

Această cercetare de auto-evaluare sociometrică, precum și combinarea rezulta-telor cu cele ale testului de bază, au fost elaborate și expuse sistematic de R. Tagiuri în 1952, sub numele de *Analiza relațională*. De atunci, acest domeniu lărgit a făcut obiectul a numeroase studii.

Vom observa că acest domeniu al percepției selective constituie un sector aparte al problemei generale a *empatiei*, adică a sensibilității la atitudinile celorlalți, a penetrării sentimentelor sale – și este vorba aici de sentimente pozitive, negative sau neutre, în ce ne privește. Aceasta nu implică, de altfel, că ne-am interesa exclusiv de măsura *clarvizionii*, adică a realismului obiectiv al subiecților în prezumțiile lor. Datele obținute permit să se aprecieze la fel de bine *congruența* subiectivă existentă între alegerile noastre și așteptările noastre de alegeri reciproce.

Această analiză permite, deci, mai întîi la nivel individual, să aprofundăm studiul sociabilității fiecărui subiect, combinînd datele perceptivă cu datele selective.

La nivelul grupului, ea permite, pe de altă parte, să se efectueze un studiu al frecvenței și al distribuției diferitelor tipuri de *diadă* – în număr de 10, dacă facem să intervină doar alegerile și prezumțiile de alegere.

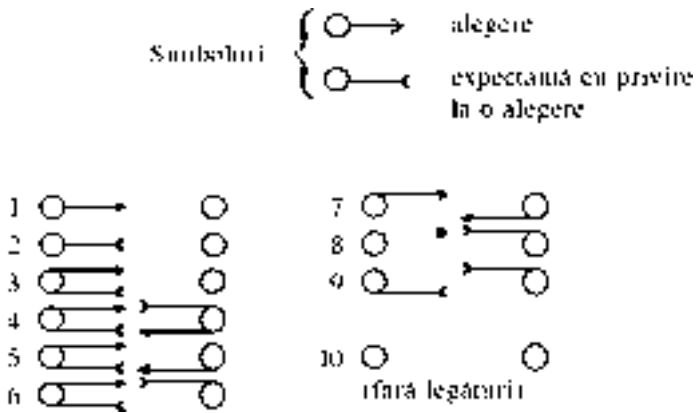
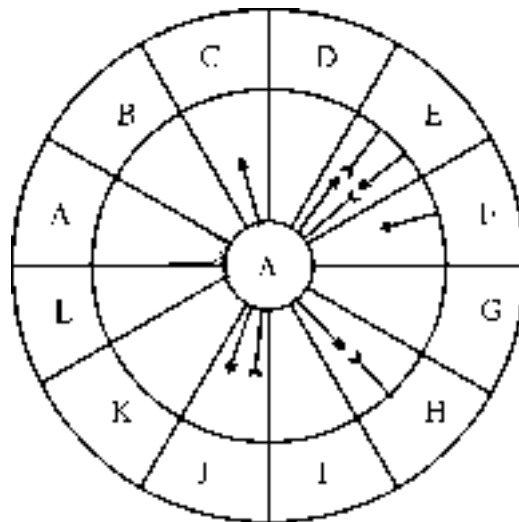
Dăm în tablourile V și VI modul de reprezentare grafică a acestor diade, ca și un exemplu de sociogramă individuală, conform tehnicii pe care am elaborat-o noi înșine pentru grupurile al căror efectiv nu depășește 20 de persoane (*metoda roșii*).

Examinarea unor asemenea sociograme permite să se pună un diagnostic de socia-bilitate nu numai static, ci și diacronic, cu condiția să efectuăm o serie de teste conve-nabil distanțate în timp. Un asemenea diagnostic implică luarea în considerare a mai multor aspecte, mai ales:

---

1. A se vedea în legătură cu acest subiect lucrarea lui P. Parlebas.

Tabloul V. Aspecte perceptiv (cele 10 diade de bază)

Tabloul VI. Sociograma individuală  
(metoda roții propusă de Maisonneuve)

- a volumului relațional, adică a ansamblului de relații selective și perceptiv în care este angajat subiectul; acest volum poate varia considerabil după cum subiectul este solitar, izolat sau nu așteaptă nimic de la ceilalți – sau, dimpotrivă, expansiv, popular și conștient de popularitatea sa;
- a gradului său de clarviziune, adică a acuității perceptiv de care dă dovadă subiectul față de ceilalți membri ai grupului și care variază după proporția de prezumții exacte sau inexacte, erorile putând consta fie în omisiuni (a nu recunoaște alegerile al căror obiect este), fie în iluzii (a-și atribui alegeri pe care nu le primește);



- a gradului său de *transparență*, corespunzând aceluiași fenomene, privite, de astă dată, din punctul de vedere al așteptărilor celuilalt față de subiectul luat în considerare ; dacă subiectul suscită la tovarășii săi numeroase erori de percepție, vorbim de opacitate<sup>1</sup>.

## 5. Importanța sociometriei

Dacă pare abuziv să-l urmărim pe Moreno în concepția sa privind existența unui sistem sociometric cvasi-coextensiv la totalitatea cercetărilor psihosociologice și a intervențiilor atât politice, cât și terapeutice, trebuie să recunoaștem că sociometria furnizează în mai multe domenii, o contribuție de anvergură, mai întâi, sub forma unui aport intrinsec la cunoașterea omului aflat în grup : sociometria permite nu numai studiarea monografică și clinică a colectivităților aparte asupra cărora se concentrează interesul cercetătorului sau al practicianului, ci degajează, de asemenea, anumite „modele” de dimensiuni mai largi, din perspectiva individului, a relațiilor interpersonale sau a structurilor de grup.

Pe de altă parte, ancheta sociometrică intervine adesea în cursul cercetărilor de ansamblu asupra fenomenelor de sociabilitate ; este vorba, în acest caz, de a pune rezultatele în relație cu diverse variabile de ordin sociologic sau psihologic. În toate aceste cazuri, principalele dificultăți rezidă în *problemele de interpretare*.

**A. Contribuții intrinseci.** Este posibil să se repartizeze rezultatele extrase din analiza sociometrică plasându-ne la cele trei niveluri deja evocate : cel al indivizilor, al relațiilor interpersonale și al structurilor de grup.

Vom distinge, pe de altă parte, studii cu un caracter esențial *clinic*, referindu-se, mai ales, la ajustarea socială a subiecților sau la nivelul de inter-relație în sinul unui grup, și studii ce pun în joc un aparat *statistic* mai mult sau mai puțin complex ca, de exemplu, cele referitoare la corelațiile intercriteriale, la distribuția și evoluția tipurilor de diadă, la analiza matricială a relațiilor prin interpoziție.

Este, totuși, important să precizăm că, dacă sociometria contribuie din plin la studiul structurilor spontane ale grupurilor, ea n-ar putea să lămurească de una singură problema fundamentală a *coeziunii de grup*, care rămâne o chestiune principală în psihologia socială.

Această coeziune ține, cu siguranță, de factori interni, atât afectivi, cât și funcționali, dar ea ține și de :

- rolul și relațiile intergrupale asumate de către grup în propriul său mediu ;
- cadrul și structurile societății globale în care se intersectează și funcționează grupul luat în considerare.

**B. Contribuții extrinseci.** Unul din principalele puncte de interes ale rezultatelor sociometrice este faptul că ele pot fi puse în relație cu alți factori mentali și sociali, plecând de la diferite ipoteze de cercetare.

Cînd ne interesăm de statute, confruntăm, în general, extremele – subiecți populari și lideri pe de o parte, izolați și excluși pe de altă parte – în funcție de diverse caracteristici ce fac obiectul unor măsuri independente. Dacă se consideră afinitățile sau clivajele, se caută ceea ce au în comun membrii perechilor amicale sau ai clicilor, în raport cu perechile de subiecți indiferenți sau ostili.

- Cît despre factorii sociologici, există, mai ales, studii stabilind influența structurii ecologice asupra statutului și a asociațiilor sociometrice. Cu cît un subiect

1. Cf. Maucorps, *Empathie et connaissance d'autrui*.

ocupă o poziție mai în centru (lucrurile fiind, de altfel, egale), cu atât el are tendința de a fi ales. Cu cât oamenii se găsesc mai aproape de vecini, cu atât ei au tendința de a se alege în absența unui factor de constrângere.

La fel, s-a putut stabili efectul „omofilic” al analogiei de vîrstă, sex, etnie, clasă socială, profesie și opinie. Astfel, factorii sociali exercită o influență puternică asupra jocului afinităților.

- Cît despre factorii psihologici, s-au căutat, pe de altă parte, anumite relații între cutare trăsătură caracterologică și cutare poziție de popularitate, de izolare sau de excludere, fără ca studiile să fi dat încă rezultate decisive și constante.

Problema motivațiilor selective face, de asemenea, obiectul unor lucrări complexe, atât prin abordarea metodologică, cât și prin interpretarea rezultatelor. Aici similaritatea s-ar putea combina cu anumite forme de complementaritate. Dacă toate concluziile trebuie să rămînă, pentru moment, prudente, „misterul” afinităților electivă poate fi, fără îndoială, parțial elucidat de progresele analizei psihosociale. Dar, din fericire, întîlnirile vor fi întotdeauna trăite cu aceeași delectare de către parteneri.

Traducere de Ioana Mărășescu

# Cercetarea comunicării astăzi

Luminița Iacob

## 1. Comunicarea – temă implicit-explicită a psihologiei sociale

În psihologia socială, abordarea comunicării are un statut special. Analiza manualelor acestei discipline – editate sau traduse în Franța între anii 1960-1987 (Ghiglione, 1990) – indică prezența a două situații: *disipare în cadrul altor teme sau prezentare în capitole de sine stătătoare*.

Fenomenul se regăsește și în manualele românești de psihologie socială. Ca tendință, se poate sesiza trecerea de la poziția dispersatoare (Ralea, Herseni, 1966) la cea focalizată (cf. Tucicov-Bogdan, 1973; Golu, 1974; Radu ș.a., 1994).

Prima variantă – nu neapărat specifică începuturilor psihologiei sociale – este generată, mai ales, de considerarea procesului comunicării ca aspect general, indispensabil și fundamental actului și câmpului psihosocial.

De aici, fie statutul său de problemă subînțeleasă și familiară, a cărei tratare implicită este considerată suficientă (Doise, 1978, 1982), fie cel explicit, de aspect obligatoriu, abordat în mai toate universurile tematice ale psihologiei sociale.

Lista subiectelor disciplinei care completează teoria asupra comunicării a fost și este impresionantă.

Faptul este evident, chiar și într-o incursiune ilustrativă, scurtcircuitată. De la celebrul experiment al lui Asch (1946) la cercetările asupra complezenței (Milgram, 1964, 1974) și pînă la recente abordări experimentale ale cogniției sociale, se poate constata prezența unor concluzii secundare privind comunicarea.

a. Cercetările lui S. E. Asch au evidențiat – printre altele – rolul hotărîtor al „conceptelor monopoliste” în formarea impresiilor despre semeni. Acest rezultat a atras atenția celor preocupați de impactul mesajului asupra receptorului. Două modele interpretative – cel *globalist*, de inspirație gestaltistă și cel *integraționist* – își dispută explicarea fenomenului.

Primul consideră că impresiile diferite, create prin schimbarea unei singure unități informaționale, cu caracter monopolist („fire caldă/fire rece”, „străin/autohton”), se datorează activării diferențiate a structurilor sau schemelor cognitive.

În cazul celui de al doilea, se apreciază că impresia generală este „media” încărcăturii afective a indicilor informaționali utilizați. Combinația „cald” (+ +), „inteligent” (+) duce la o impresie puternic pozitivă (+ + +), spre deosebire de cea oferită de combinația „rece” (- -), „inteligent” (+) care are un total negativ (-) (Anderson, 1974).

De rezultatele cercetărilor lui Asch se leagă și începuturile teoretizării „efectelor primarității” și „recenței” informației. Axată pe determinarea măsurii în care poziția în mesaj a unităților informaționale influențează judecata receptorului, această direcție a fost ulterior intens exploatată în cadrul cercetării comunicării persuasive.

- b. Experimentele lui S. Milgram – dedicate studierii complezenței comportamentale – au evidențiat, secundar, modificări ale comportamentului nonverbal al interacțanților. Cu cât subiectul administrează, la sugestie, șocuri electrice mai puternice (aparent), *cu atât raportarea sa vizuală la propria sa „victimă” scade.*
- c. În lucrările didactice ale deceniului opt (Feldman, 1985 ; Fisher, 1990 ; Ghiglione ș.a., 1990) capitolele dedicate cogniției sociale includ o întreagă serie de rezultate vizând particularități ale tratării informației sociale. Rețin atenția :
  - *statutul preferențial al informațiilor subiective* (stereotipuri, clișee, reprezentări) *activate de mesaj*, în raport cu cele obiective (factice) prezentate de mesaj – «*base-rate-effect*» – (Fischhoff ș.a., 1984) ;
  - *valorizarea prioritară a informațiilor marcante din punct de vedere afectiv*, chiar dacă au un vădit caracter particular ; ele le „ecranează” pe cele generale, care sînt pierdute din vedere – «*base-rate-fallacy*» – (Nisbett ș.a., 1976) ;
  - *ponderea semnificativă a informațiilor anodine* în cristalizarea impresiei despre celălalt și în judecarea acestuia – «*dilution effect*» – (Zukier, 1982) ;
  - *generalizarea facilă, pe baza unor informații circumstanțiale, în ciuda evidenței relativismului lor* – tendința de a emite adevăruri cu caracter de generalitate pornind de la date valabile doar contextual ;
  - *valorizarea superioară a mărturiei personale în raport cu o informație neutră.*

Dimensiunea accentuat-persuasivă a celei dintîi îi asigură cîștig de cauză în fața unor date certe, dar prezentate impersonal.

Inventarul temelor psihologiei sociale care – explicit sau implicit – sînt în interferență cu problematica întregii comunicări este în continuă dilatare. El cuprinde : procesualitatea atribuirii, fenomenele de autoprezentare și autodezvăluire ; problematicile identității sociale și ale schimbării atitudinale ; natura și dinamica proceselor de influență, decizie, creație ; fenomenele intra și intergrupale, relațiile sociometrice ; tematica status-rolurilor ; capitolele reprezentărilor sociale, intervenției psihosociale, fenomenelor organizaționale sau de masă ; conflictul, competiția, cooperarea etc.

## 2. „Clasic” și modern în cercetarea comunicării

Un tur de orizont al cercetărilor dedicate comunicării pune în evidență o altă particularitate.

Este, probabil, tema în care psihologia socială *se intersectează cu cele mai multe și cele mai diverse discipline*. Științele biologice, medicale, filologice, socioumane, tehnice, informatice etc. au în repertoriul lor de cercetare acest fenomen. Este, de asemenea, obiect al atenției diverselor specializări filosofice, de la logică la metafizică.

Acest fapt creează o presiune specială asupra abordării comunicării. Chiar dacă perspectiva psihologiei sociale are specificitatea sa – *este preponderent axată pe dimensiunea relațională a comunicării* (cf. Radu, 1994) – ea este mai puternic interdisciplinarizată decât alte teme.

Această caracteristică se regăsește atît în abordarea problemelor clasice ale comunicării, cît, mai ales, în tendințele contemporane ale cercetării.

## 2.1 Aspecte „clasice”

Dintre problemele care au acest statut, se desprind cîteva cu o bună reprezentare și în lucrările românești de psihologie socială.

a. *Definirea și caracterizarea actului comunicativ* – (cf. Tucicov-Bogdan, 1973 ; Golu, 1974 ; Rimé, 1984 ; Hybels, 1986 ; Ghiglione, 1990 ; Radu, 1994) – comportă, pe lîngă consens (o interacțiune bazată pe schimbul de semnificații), suficiente elemente deschise și interogații. Orice interacțiune socială este comunicativă ? Intenționalitatea și reciprocitatea reprezintă diferența specifică a comunicării față de alte forme de relaționare ? Este triada relație-informație-inteligibilitate condiția necesară și suficientă a comunicării ? Se poate pune semnul egalității între competența lingvistică și cea comunicativă ? Există situații informative fără a fi comunicative ? Substituirea unei forme comunicative cu o alta antrenează sau nu modificări de sens și semnificații ?

b. În ceea ce privește *modelul comunicării*, este evidentă abandonarea celui liniar, telegrafic (E-M-R) în favoarea celor circulare.

Primul – generat de cercetările de pionierat, prin modelare matematică, din domeniul teoriei informației (Shannon, Weaver, 1949), dar și de dominarea exercitată de perspectiva behavioristă (în fapt, E-M-R apare ca proiecție a clasicului S-R aplicat comunicării asimilate unui comportament) – a început să piardă teren în perioada anilor '70.

Sub presiunea abordării sistemice a comunicării, s-a realizat înglobarea fenomenelor de retroacțiune, acceptarea pluricanalității și diversității de codare, evidențierea non-exclusivității status-rolurilor de emițător și receptor etc.

Modelele contemporane ale „complementarității comunicative” (Cosnier și Brossard, 1984) sau ale „contractului comunicativ” (Ghiglione *et al.* 1986, 1990) înglobează perspectiva constructivistă asupra comunicării, deschizînd posibilitatea valorificării dimensiunilor co-textuale și con-textuale ale comunicării.

c. O permanență în studiul comunicării este tentativa *de identificare și analiză a formelor* pe care le îmbracă acest complex fenomen.

Printre cele mai frecvente distincții sînt cele operate în virtutea următoarelor criterii :

- *nivelul interacțiunii* : comunicarea intraindividuală, comunicarea interpersonală, comunicarea în grup mic, comunicarea publică/mediatică (Golu, 1974 ; Neculau, 1977 ; Moscovici *et al.* 1984-1985 ; Hybels, 1986 ; De Vito, 1993) ;
- *finalități* : comunicarea accidentală, comunicarea consumatorie/subiectivă, comunicarea instrumentală (Zajonc, 1967 ; Mucchielli, 1971 ; Neculau, 1977), dar și comunicarea defensivă, comunicarea informativă, comunicarea persuasivă, comunicarea fatică/de întreținere (Hybels, 1986 ; Smith, 1990 ; De Vito, 1993) ;
- *coduri utilizate* : comunicarea verbală, comunicarea paraverbală, comunicarea nonverbală (Mucchielli, 1971 ; Tucicov-Bogdan, 1973 ; Neculau, 1977 ; Golu, 1989 ; Kerbrat-Orecchioni, 1990 ; Ghiglione *et al.* 1990 ; Radu *et al.* 1994) ;

- *conținuturi dominante* : comunicarea referențială, comunicarea operațional-metodologică și comunicarea atitudinală (cf. Vézin, 1986 ; Hybels, 1986 ; Radu, 1994) ;
- *suportul informațional predilect* : comunicarea digitală, comunicarea analogică (Watzlawick, 1978 ; Scherer, 1980 ; Rimé, 1984 ; Corraze, 1992 ; Radu *et al.* 1994).

Cu o circulație mai restrânsă sînt delimitările realizate pe baza *nivelului și gradului feed-back-ului* : comunicarea lateralizată, comunicarea nelateralizată (cf. Filloux, 1970 ; Zlate, 1975 ; Păun, 1982) – sau a raportului dintre *statutele partenerilor* : comunicarea verticală, comunicarea orizontală (Ferry, 1968 ; Mucchielli, 1971, Păun, 1982).

Chiar și pentru cei mai puțin preocupați direct de problematica sistemului de comunicare este foarte evident interesul diferit al cercetării față de aceste forme comunicative. Tradițional, „capetele de afiș” le-au deținut comunicarea în grup\* mai ales în forma particulară a rețelelor de comunicare, comunicarea persuasivă și, evident, cea verbală.

Cu o consistență și constantă prezență în literatura psihologică românească (Tucicov-Bogdan, 1973 ; Golu, 1974 ; Zlate, 1975 ; Neculau, 1977 ; Radu, 1994), problematica rețelelor de comunicare a fost dominantă în perioada 1950-1965. Născută ca preocupare teoretică în școala lui K. Lewin, ea a interesat consistent și psihologia socială franceză.

Prima contribuție – legată de cercetările experimentale ale lui A. Bavelas, H.J. Leavitt, R.F. Bales, R. Lippitt, R.K. White – aduce date despre : structuri comunicative și tipuri de rețele ; centralitatea comunicațională și rolurile de conducere ; eficiența tipurilor de rețele în grupurile centrate pe sarcină ; satisfacția psihosocială și structurile comunicative de grup ; raportul dintre structurile afective de grup și tipul de rețea etc.

Experimentele francezului C. Flament (1965) continuă analiza aspectelor semnalate, dar au meritul că țin cont de dinamica a doi factori : structura rețelei și cea a sarcinii. Analizate prin prisma teoriei grafurilor, fenomenele de covariație identificate confirmă ipoteza generală a cercetărilor : performanța este maximă dacă, între cele două structuri, există o relație de izomorfism.

Abordarea experimentală a comunicării persuasive – inițiată în cadrul școlii de la Yale (C.I. Havland, W. Weiss, I.L. Janis ș.a.) - s-a datorat interesului suscitată de aspectele procesualității sugestive, cât și de larg cercetată problemă a schimbării atitudinale.

Pe ansamblul cercetărilor – foarte numeroase și acoperind o întinsă zonă temporală – se realizează o „explorare” și „exploatare” analitică a fiecărui termen al paradigmei clasice a comunicării : \* *sursă* – credibilitate (competență ; încredere), atractivitate (simpatie, farmec), putere de a pedepsi/recompensa etc. ; \* *mesaj* – recență, primaritate, ancorare, asimilare și contrast, structură mono sau bilaterală, ponderea și natura argumentării etc. ; \* *receptor* – competență, caracteristici personale, poziție activă/pasivă, reactivitate, statut față de referent, rezistență la incertitudine, nevoia de cunoaștere, „imunizare defensivă” și conștientizare a „efectului tigruului de hirtie” (McGuire și Papagergis, D., 1961).

**d.** Concomitent cu diversificarea interesului pentru formele comunicării și, mai ales, cu analiza lor experimentală s-au nuanțat și pozițiile asupra *funcțiilor comunicării*.

O comparație – ilustrativă prin ea însăși – alături două perspective : *una instrumentală* (Wackenheim, 1969) de *alta constructivistă* (Ghiglione, 1986, 1990). Prima analizează cu predilecție funcțiile comunicării în cadrul grupului. Amîndouă au ca numitor comun tratarea comunicării ca *instrument social* care :

„a) facilitează realizarea sarcinii și asigură «locomoția» grupului către obiectivul său ; b) favorizează coeziunea grupului, protejează, uniformizează opiniile, «sparge gheața» și creează ambianța ; c) valorizează grupul : permite afirmarea originalității grupului, justifică existența sa, îl exprimă ; d) rezolvă problemele grupului, are rol terapeutic pentru grup, protejează grupul față de exterior ; e) acționează ca factor de unitate socio-culturală pentru toate grupurile umane ; f) facilitează grupului să devină cadrul de referință pentru individ. Aceste funcții vorbesc ele însele despre rolul comunicațiilor *ca acompaniament al celorlalte procese de grup* (s.n.)”

(Neculau, 1977, 82-83).

Perspectiva constructivistă postulează că omul care comunică nu este doar o oglindă care reflectă realitatea ; el este, mai ales, constructorul permanent al realității sociale. Prin urmare, *ca fenomen de co-construcție socială*, comunicarea îndeplinește următoarele funcții :

- a) construiește universul de referință ;
- b) construiește universurile de relaționare cu alții și cu „lumea pusă în scenă” ;
- c) se resituează continuu în spațiul acestui joc constructiv.

De pe această poziție, determinismele macro-situaționale – fără a fi negate – sînt sensibile la determinismele micro-situaționale. Dispare rolul lor dominant, atît de prezent în perspectivele instrumentale. Ca atare, scena enunțiativă este percepută și cercetată mai mult ca o construcție socială, decît ca un dat (vezi și punctul 2.2 b).

Pe linia nuanțării perspectivelor asupra funcțiilor comunicării pot fi luate în calcul și alte poziții complementare (vezi punctele 2.2 a, 2.2 b, 3.3).

## 2.2 Tendințe actuale

Analiza a ceea ce reprezintă acum cercetarea comunicării în cadrul psihologiei sociale impune relevarea anumitor tendințe. Ele țin fie de conținuturile predilect cercetate, fie de perspectivele utilizate sau de cadrul principal-metodologic curent.

**a. De la monocentrare la pluralitate.** Două aspecte ilustrează pregnant această tendință. Primul vizează *formele comunicării*, iar al doilea *dinamica perspectivelor asupra comunicării*.

Este evident faptul că astăzi s-a depășit faza reducerii procesului comunicativ la forma sa verbală și, în particular, la expresia sa scrisă. Atît timp cît cercetarea s-a centrat asupra acesteia, a fost practic imposibilă detașarea de modelul telegrafic, liniar. Fără a se renunța la explorarea actului comunicării verbale, pluralitatea interesului științific contemporan este evidentă.

Pentru *valoarea lor comunicativă*, chiar și în cazul *absenței intenției comunicative* sînt avute în atenție următoarele (Moscovici, 1973 ; Cosnier și Brossard, 1984 ; Kerbrat-Orecchioni, 1990) :

- 1) Semnele voco-acustice :
  - verbale (fonologice, lexicale, morfo-sintactice) ;
  - paraverbale (prozodice și vocale : intonație, tonalitate, intensitate, debit, pauză, caracteristicile vocii, particularități de pronunție etc.).
- 2) Semnele corpo-vizuale (nonverbalul) :
  - statice (înfățișarea/ „the look”) :
    - naturale : tipul morfologic, fizionomia ;
    - dobîndite : riduri, bronz, cicatrici ;
    - supraadăugate : îmbrăcăminte, machiaj, decorațiuni ;

- cinetica lentă (atitudini, posturi) ;
- cinetica rapidă (gesturi, mimică, privire).

### 3) Semnele olfactive, tactile, termice.

Paraverbalul este puternic implicat în realizarea funcțiilor expresive și estetice.

Nonverbalul realizează marcajul social și contribuie la definirea contextului situației comunicative. Prin funcția sa metacomunicativă, se realizează încadrarea relației comunicative.

Informațiile despre vîrstă, sex, etnie, apartenență socio-culturală, stare de spirit etc. constituie „schimburile dinaintea schimburilor verbale” care sînt responsabile de introducerea anumitor expectații și condiții ale comunicării : distanța interlocutorie, nivel de adresabilitate, simpatie/antipatie.

Semnele statice au, mai ales, virtuți contextuale în timp ce funcția cotextuală este realizată de semnele cinetice. Ele au valoare enunțiativă, participînd efectiv la construcția enunțului.

Semnele olfactive, tactile și termice, adesea neglijate de montajele experimentale, sînt prezențe comunicative reale, chiar dacă, din punct de vedere cultural, sînt prohibite sau strict cenzurate, dat fiind implicarea lor puternică în comunicarea intimă.

Multicanalitatea și plurifuncționalitatea comunicării umane complică și diversifică universul cercetărilor contemporane. Acestea se află în plin proces de redescoperire – în raport cu vechile intuiții ale retoricii – ale oralului și, implicit, ale relaționării sociale pe care, în același timp, o presupune și o creează.

Aceeași pluralitate poate fi identificată și în dinamica perspectivelor asupra comunicării.

De la cea informațională (C. Shannon, W. Weaver, Cl. Flament, R.B. Zajonc etc.) – care a dominat începuturile cercetării comunicării și care, prin semnul egal dintre comunicare și *informație*, a impus modelul tradițional, liniar – s-a ajuns astăzi la acceptarea și valorificarea complementarității perspectivelor. Comunicarea este abordată concomitent *ca relație* (perspectiva interacționistă : S. Moscovici, B. Rimé, R. Ghiglione, C. Kerbrat-Orecchioni), *ca acțiune* (perspectiva praxiologică : G. Bateson, P. Watzlawich și școala de la Palo Alto), *ca tranzacție* (perspectiva pragmatică : S. Hybels, J.A. De Vito), *ca act cultural* (perspectiva culturală : E.T. Hall, E. Goffman).

**b. De la instrument al cîmpului social la co-construcție socială.** Această schimbare de încadrare a fenomenului comunicativ este una dintre cele mai radicale modificări survenite în ultimii douăzeci de ani.

Pregătită de abordările *praxiologice* (Stoetzel, 1963), ea se va impune în cele *interacționiste* (Moscovici, 1973) pentru a fi consolidată în cele *contractualist-cognitiviste* (Rimé, 1984 ; Ghiglione, 1986, 1990).

Primele au meritul de a fi încorporat elemente ale modelului circular din teoria sistemelor și de a fi prefigurat modelul societal al „cunoștințelor împărtășite”. Din perspectiva menționată, a comunica înseamnă mai mult decît informație, mai mult decît mesaj, mai mult decît schimb. A comunica este, în primul rînd, „acțiune în comun”, fie că apare în plan interpersonal, în cel grupal sau public.

Cu o dublă prezență în lucrarea editată de S. Moscovici (1973) – un capitol despre comunicarea nonverbală (M. Von Cranack) și altul despre limbaj și comunicare (C. Abravanel, W. Ackermann) – perspectiva *interacționistă* introduce noi valențe.

Pe de o parte, este puternic subliniată obligativitatea interdisciplinarității, necesitatea de a depăși modelul matematic din teoria informației și de a ieși din cadrul artificial al laboratorului.



Pe de altă parte, este semnificativă nuanțarea perspectivei asupra funcțiilor limbajului. Acestea sînt: *funcții creatoare* – care traduc adaptarea la evoluțiile sociale, implicarea afectivă a locutorilor, sau la reprezentările lor reciproce – *funcții destinate reglementării interacțiunii și cele care structurează interacțiunea*.

Fără a mai reduce comunicarea doar la limbaj, autorii precizează raportul dificil, chiar contradictoriu, dintre cele două realități.

„Se atinge în acest punct un paradox fundamental al raporturilor dintre limbaj și comunicare: pe de o parte, locutorii trebuie să stabilească un nou cod care aduce o anumită redundanță și, pe de altă parte, ei trebuie să elimine riscurile repetării, pentru ca actul comunicativ să-și păstreze întreaga sa valoare. Se ajunge astfel la situația în care limbajul se opune comunicării, îi rezistă.”

(*apud.*, Ghiglione *et al.*, 1990, p. 202)

Această perspectivă este, în fapt, prima ruptură serioasă cu modelul tradițional E-M-R. Definirea comunicării ca schimb informațional între interlocutori este serios amendată prin demonstrarea faptului că informația vehiculată este supusă: a) proiecțiilor și reprezentărilor locutorilor; b) regulilor sociale care „normează” relația; c) structurii interne a acesteia; d) universului social ambiantal.

Ca atare, modelul clasic nu mai poate satisface. Emițătorul este fie o abstracție, fie este tratat mecanicist, fără statut psihosocial, receptorul este văzut ca „mașină de reacționat”, sub rezerva de a fi bine stimulat, iar mesajul este o „transparentă codată” care asigură reversibilitatea perfectă a operațiilor de codificare și de decodificare fiind axiomatizată, fapt inexistent în realitate.

Subiect absent, societate absentă, mesaj transparent, cuantificabil, categorizabil, formalizabil fără probleme – sînt un preț prea mare pentru a mai putea fi acceptat.

„Săracele cuvinte, săracii vorbitori! Ei au dispărut sacrificați sub masa principiilor și legilor invariante.” (Ghiglione *et al.*, 1990, p. 188).

Mesajul a fost redus la un joc de categorii, interlocutorii la poziția sau statutul lor, iar jocul complex al regulilor sociale de utilizare a vorbirii – la dinamica reduționistă a consemnelor experimentale.

Sub influența teoriei reprezentărilor sociale și a psihologiei cognitive, anii '80 înseamnă, în fapt, încetățenirea unei noi paradigme: *comunicarea – proces de co-construcție socială* (cf. Rimé, 1984, 1990; Ghiglione, 1986; Hybels, 1986; Bromberg, 1990).

B. Rimé, experimentalist și teoretician predilect al domeniului nonverbalului, realizează – din perspectiva noii paradigme – o amplă sinteză asupra comunicării. Interesează prioritar *cauzele personalizării exprimării, nivelurile de operare ale libertății locutorului și modelul activităților de codare și decodare*.

Pe baza unei întregi serii experimentale – personale sau ale altor autori: R.M. Blakar, E. Hoy și J.R. Mcknight, E.F. Masur, S. Moscovici, B. Rimé ș.a., G.M. Siegel și J.P. Harkins – este subliniat faptul că două persoane nu se vor exprima niciodată la fel, chiar dacă mesajul este același și codul comun. *Cauzele personalizării* depind de variabila numită „gradul de libertate al locutorului”, determinată, la rîndul său, de: a) obiectivele urmărite; b) relația dintre parteneri; c) constrîngerile normative ale situației; d) distanța față de referent; e) canalul comunicativ utilizat. Sînt de subliniat următoarele concluzii:

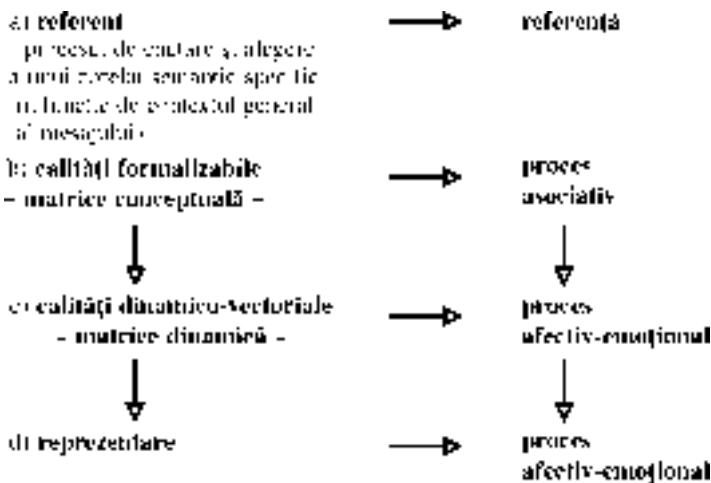
- constrîngerile codurilor lingvistice sînt exploatate mai mult sau mai puțin deliberat de cel care se exprimă, în funcție de obiectivele actului comunicativ; exprimarea nu este un dat, cît o construcție activă, continuă;

- forma expresivă indică raportul psihosocial dintre parteneri – cînd diferența de competență verbo-intelectuală crește, conținutul comunicării pierde dimensiunea sa informativă (opinii, explicații, date suplimentare, atitudini) pe seama celei normative și operatorii ;
- constrîngerile normative ale situației (obținerea consensului, limită de timp) au efecte decisive asupra structurării discursului : ele determină reducerea volumului emisiei verbale, accentuarea redundanței acesteia și sărăcirea indicilor lexicali ;
- atunci cînd distanța referențială crește, codul lingvistic utilizat cîștigă în diversitate ;
- restrîngerea canalului comunicativ (de la cel vizual-auditiv la cel auditiv) aduce cu sine modificări lexicale și de vocabular. Sintaxa oralului se modifică, apropiindu-se de cea a exprimării scrise, iar vocabularul devine redundant și mai puțin diferențiat.

În ceea ce privește *gradul de libertate al locutorului*, el se naște din posibilitatea de a opera la diverse niveluri discursive prin :

- alegerea cuvintelor și expresiilor ; chiar dacă în aparență se utilizează sinonime, cuvinte diferite activează rețele de asociații semantice semnificativ altele ;
- alegerea formei gramaticale ; schimbările sintactice fac ca același conținut denotativ să fie altceva din punct de vedere conotativ ;
- alegerea și ordonarea secvențelor ; efectele primarității sau recentei sînt un bun și cunoscut exemplu ;
- alegerea formulei paraverbale ; aceasta joacă un rol esențial în supracodarea enunțului, fixîndu-i sensul, natura, impactul. Paraverbalul este calea exprimării atitudinale și, prin aceasta, a valorizării referentului, dar și a receptorului sau a situației comunicative ;
- alegerea premiselor implicite ; în bună măsură, ele se construiesc și se exprimă prin intermediul nonverbalului și permit locutorului ghidarea partenerului și controlul situației comunicative.

Referitor la *modelul activităților de codificare-decodificare*, B. Rimé dezvoltă rezultatele norvegianului R. Rommetveit (*apud*. Moscovici, 1984, pp. 436-439). Departe de a fi un simplu joc de cuvinte, activitățile de codare și decodare sînt, în fapt, acte complexe de traducere, construcție și acord al reprezentărilor interlocutorilor. La nivelul emițătorului, respectiv al receptorului, categoriile cheie ale modelului sînt :



Avantajele acestei perspective dinamice asupra elaborărilor progresive ale structurilor de semnificații constau în faptul că :

- implică reprezentarea – bazată mai ales pe constructe decât pe concepte – ca principal element al schimbului informațional ;
- plasează actul comunicativ la nivelul jocului intersubiectiv ;
- face loc, în egală măsură, logicii formale, categorizării, capitalului simbolic social – *matricea categorială* –, dar și „logicii” afective, experiențelor emoționale, capitalului individual – *matricea dinamică* ; cele două concură deopotrivă în construirea referentului, exprimat ca reprezentare, dar și în procesul de referență ;
- are în vedere ansamblul formelor comunicative : verbal, paraverbal, nonverbal, cât și cele două modalități informaționale : digitală și analogică (Radu *et al.*, 1994) ; prima – vehiculată preponderent verbal – este încorporată în matricea conceptuală, iar cea de a doua creează și exprimă matricea dinamică, fiind utilizat predilect para și nonverbalul ;
- explică dialectica permanentă dintre aspectele denotative și cele conotative ale mesajului ;
- permite racordarea și înglobarea altor perspective explicative : a) cea a decodificărilor de „gradul întâi” și de „gradul doi”, prin apelul la „regulile tari” (prin echivalență) și la „cele slabe” (prin aproximări) – (Coteanu, 1985) ; b) cea a prelucrărilor centrale și periferice ale informației (Petty și Cacioppo, 1986) ; c) cea a prelucrărilor sistematice și euristice (Chaiken, 1980) ; d) cea a raportului dintre sens și semnificație (Pavelcu, 1976).

În concluzie, aspectul constructivist al comunicării pe care îl evidențiază perspectiva lui B. Rimé este o „replică” la modelul simplificat. Generat de teoria informației, alimentat de psihologia behavioristă și fixat de psiholingvistica tradițională, acest model a ignorat locutorul, auditoriul, și complexitatea operațiilor care-i unește în tentativa de a atinge un anumit grad de intersubiectivitate. Astfel de cercetări au ajuns să fie, mai ales, o „știință a codurilor”, preocupată de analiza unui mesaj elaborat „in vitro” și, în fapt, „de un limbaj fără comunicare”.

Revenirea cercetării comunicării *in vivo* la dimensiunile ei psihosociale, coincide cu orientarea atenției spre esența fenomenului : *efort de co-împărtășire a reprezentărilor sociale*.

Cel care articulează și fixează perspectiva cognitivist-constructivistă asupra comunicării – în dialogul specialiștilor, dar și la nivelul literaturii didactice – este R. Ghiglione *et al.* (1986, 1990).

Modelul „contractului comunicativ” pe care-l dezvoltă are în vedere, în același timp, subiecții care comunică, strategiile discursive potențiale și, în act, gestiunea schimburilor interlocutorii, efectul mesajelor asupra comportamentelor și reprezentărilor interlocutorilor.

Conceptele cheie sînt : intra-locutori, inter-locutori potențiali/reali (legați prin miză și acceptarea principiilor de relevanță și reciprocitate), situație potențial comunicativă (SPC), contract de comunicare (CC), interlocuțiune, dialog regulat (DR), ruptură, validare/cvasi-validare/non-validare, influență. Ele marchează o distanțare semnificativă de cele clasice : emițător, receptor, mesaj, canal, zgomot, feed-back etc. și de modelul atîta timp dominant.

Această nouă perspectivă nuanțează diversele aspecte ale teoriei comunicării, reorientînd cercetarea în mod semnificativ.

- a comunica înseamnă a construi împreună, în cadrul unui sistem care are propriile lui structuri formale și funcționale ;

- omul care comunică nu este doar o oglindă care reflectă realitatea, ci, mai ales, constructorul ei neobosit ;
- spațiul co-interlocutoriu nu este neutru și omogen ; este un joc de permanente ajustări și glisări semantice ;
- procesul discursiv vehiculează, mai degrabă, aspectele activităților cognitive de moment ale interlocutorilor, decât elemente prefixate într-o schemă enunțiativă ; de aceea, aceasta este, mai degrabă, ceva construit, decât ceva dat ;
- ca subiecți comunicatori, sîntem determinați, desigur, de structura sistemelor de semne pe care le folosim ; ele nu ne permit să facem *oricum*, constrîngerile situaționale nu ne permit să facem *orice*, dar există posibilitatea utilizării întregii game – suficient de vaste – de care sistemul dispune ; ca urmare, determinismele micro-situaționale le nuanțează și le contextualizează pe cele macro-situaționale ;
- sistemele de semne – verbale, para și nonverbale – de care omul dispune sînt selectate și orientate de miza pe care o impune interlocuțiunea. Omul le utilizează și nu este doar traversat de ele ! ;
- ca locutor, subiectul uman este un actor capabil să *acționeze asupra* și nu doar *să fie în* ;
- acest raport flexibil cu sistemele de semne, în particular cu limba, se explică prin structurarea funcțională minimală a acestora și prin caracterul marcant atitudinal al comportamentului comunicativ uman ;
- orice comunicare este, în fapt, co-construcția unui univers de semnificații, permanent negociabile.

c. *De la principial-macrostructural la procesual-microstructural și de la faptic-descriptiv la causal-explicativ.*

Fără a fi specifice numai cercetării comunicării, cele două tendințe pot fi bine ilustrate prin raportarea la una din temele clasice ale psihologiei sociale: comunicarea persuasivă.

Odată stabilite structura și variabilele implicate în geneza și derularea influenței persuasive – cele care țin de sursă, mesaj, receptor sau situație comunicativă – demersul experimental s-a orientat spre descifrarea *mecanismelor psihosociale implicate de fiecare verigă*. De asemenea, s-a încercat stabilirea *condițiilor de validare și incidență ale acestor procesualități*.

Astfel, în cazul celor două variabile ale sursei – atractivitatea și credibilitatea – s-a putut evidenția faptul că, pentru schimbarea atitudinii, fiecare din ele apelează la alte resorturi psihice (Bromberg, 1990). În cazul atractivității, schimbarea este mediată de un proces de *identificare*, față de *internalizare* care operează în cazul credibilității.

Prin identificare, subiectul adoptă punctul de vedere al sursei pe baze afective – stări, sentimente activate – și mai puțin cognitive. Justețea poziției apărute, natura argumentelor utilizate de sursă joacă aici un rol secundar.

Schimbarea atitudinală, bazată pe atractivitate și realizată prin identificare, nu este de lungă durată, deoarece nu determină modificarea sistemului de valori și credințe al subiectului. Ea nu-i conferă acestuia nici independență față de sursă. Lucrurile stau exact invers în cazul schimbării determinate de internalizarea cognitivă.

Interesante sînt și concluziile unor cercetări referitoare la mecanismele diferite activate *de conținutul persuasiv sau de intenția persuasivă* (Brehm, 1966 ; Hass și Grady, 1975).

În cazul celui dintîi, factorii cognitivi sînt primordialii, structurîndu-se în cadrul unui proces *de contra-argumentare*. Atunci cînd subiectul sesizează intenția persua-

sivă, pe primul loc trece o reacție motivațional-afectivă: *reactanța*. Într-o astfel de situație, apare prioritară tendința de a restabili libertatea – real sau presupus amenințată – și, ca atare, subiectul respinge în principiu și în totalitate conținutul persuasiv, ba chiar și relația comunicativă. Concluziile experimentale tind să convergă în ideea că cele două mecanisme (cognitiv și afectiv-motivațional) sînt în interacțiune constantă. Este probabil că ceea ce duce la creșterea unuia îl accentuează și pe celălalt.

O altă interesantă constatare vizează *natura similarității sursă-receptor* în comunicarea persuasivă. Similaritatea este unul dintre factorii cu influență puternică în cazul surselor atractive. O serie numeroasă de cercetări, demarate în anii '70 (a se vedea pentru detalii Bromberg, 1990, p. 237), disting *similaritatea demografică* (sex, vîrstă, rasă, rezidență etc.) de cea *ideologică* (credențe, atitudini, valori etc.) precum și rolurile lor distincte. Similaritatea ideologică este mai importantă în cazul evaluării persoanelor, în timp ce similaritatea demografică este mai eficientă atunci cînd persuasiunea urmărește convingerea celuilalt de a trece la acțiune.

Aceeași tendință spre procesual-microstructural și causal-explicativ domină și cercetările dedicate comunicării nonverbale.

Suficiente date experimentale s-au acumulat ca să permită unor autori independenți (cf. Cosnier, 1989; Rimé, 1984, 1990; Golu, 1989; Kerbrat-Orecchioni, 1990) susținerea tezei *facilitării cognitive*. În esență, este vizat rolul nonverbalului în actul comunicativ, în general și în mod particular, în construcția mesajului.

Fie că susțin teza valorii comunicative de sine stătătoare a nonverbalului, fie că o contestă, numitorul comun al autorilor îl constituie acceptarea indispensabilității nonverbalului pentru actul de codificare verbală. Realizînd direct montaje experimentale sau apelînd la analiza secundară a tentativelor de a anula, dirija, controla, măsura formele și „cantitatea” de mișcare asociată vorbirii, concluziile rezultate – susținînd teza facilitării cognitive – sînt :

- gestualitatea emițătorului este utilă receptorului pentru ameliorarea și îmbogățirea enunțului, cît și pentru eficiența tranzacției comunicative ;
- ea este, în același timp, la fel de importantă, poate mai importantă, pentru emițător în construcția mesajului. Și aceasta deoarece lanțul verbal este rezultatul unei transformări, într-o succesiune semnificativă, omogenă și liniară, a reprezentărilor și imageriei mentale heterogene ;
- nonverbalul este implicat, deci, în conversiunea unei semiotici pluridimensionale (cea psihică) într-o semiotică unidimensională (cea verbală) ;
- două metafore – *cea a numărătorii și cea a reziduurilor/rămășișelor* – sugerează funcțiile de ordonare și de exprimare compensatorie pe care le joacă nonverbalul față de verbal ; pe de o parte, nonverbalul dă *repere tempo-spațiale* traducerii în cuvinte a ideilor, stărilor, trăirilor – este, mai ales, cazul gestualității realizate prin *ilustratori* care „bat măsura locomoției mentale” –, pe de altă parte, nonverbalul oferă posibilitatea ca ceea ce nu poate fi surprins și „tradus” – ca nuanță, completitudine, dinamică – în cuvinte să-și găsească, totuși, exprimarea ;
- activitatea motorie este absolut necesară locutorului ; tentativele de a imobiliza anumite părți ale corpului au dus la preluarea, compensatorie, a mișcării de către zonele rămase libere ;
- prezența nonverbalului crește odată cu densitatea, complexitatea și gradul de elaborare a activității locutoare ; reproducerea pe de rost sau lectura diminuează rolul nonverbalului ;

- gestualitatea nu este o reminiscență arhaică, fiind diferită de formele primare, infantile ; de altfel, *gestualitatea ideativă* (de marcaj sau ideografică) apare ontogenetic, cel mai târziu, *după cea evocatoare* sau *cea figurativă* (Rimé, 1992) ;
- blocarea nonverbalului afectează exprimarea locutorilor, ceea ce indică foarte clar puternica sa implicare în sarcinile de codare sau decodare, în facilitarea cognitivă pe care o realizează ;
- tehnicile moderne de înregistrare sau analiză a comunicării înlesnesc o paralelă între structura ierarhică a discursului și cea a gestualității. S-a permis, astfel, avansarea ipotezei izomorfismului celor două. Lanțul verbal și cel mimico-gestual sînt sinergice, fiind plasate sub controlul unui centru comun. Nonverbalul nu este doar un accesoriu al verbalului, ci se dovedește a fi deplin intrinsec acestuia.

O ultimă și interesantă ilustrare a tendinței discutate pune în paralel – la distanță de cîteva zeci de ani – faptul cu explicativul. Diminuarea frecvenței centrării vizuale a subiectului asupra „victimei” – fapt evidențiat de experimentele lui Milgram asupra complezenței – poate fi astăzi explicată prin *legea raportului dintre nivelul motivării sociale și centrarea privirii* (Rimé, 1992).

Experimental, s-a verificat că între cele două variabile există un raport direct. Cu cît scade motivarea socială, cu atît tendința de centrare vizuală asupra partenerului scade și ea. Ea poate fi anulată în situațiile cu motivare socială foarte redusă (reticență, supunere, teamă). Din contră, o relație cu o motivație socială foarte puternică – pozitivă (cooperare, atracție, afiliere) sau negativă (furie, agresivitate, dominanță) – corelează cu un nivel ridicat al centrării vizuale.

#### d. De la relațional-general la relațional-particularizat.

Fie că se apropie de sfera supraordonată – *ațiune* – fie că se încadrează într-o formă specială – *tranzacție* –, perspectiva psihologiei sociale asupra comunicării rămîne cu „marca sa” : *relație*. Glisarea care, totuși, se produce este orientată spre identificarea manierei în care universuri de relaționare particulare afectează comunicarea. Modelarea generală a fenomenului este verificată și îmbogățită de abordări sectoriale.

Pe lîngă analiza minuțioasă a comunicării în grup mic – aspect mereu actualizat –, în organizații, în plan public, au apărut noi preocupări și interese :

- *comunicarea în cadrul relației intime* (Moscovici, 1984 ; Brehm, 1985). Dintre aspectele cercetate, rețin atenția : „jocul paralel”, incidența diferită a nonverbalului asupra celor două sexe (cf. Gottman, 1981), diferența competențelor comunicative în cuplurile funcționale și în cele disfuncționale (Noller, 1980 ; Gottman, 1981), auto-revelarea gradată, profunzimea relației și descreșterea reciprocității imediate (Morton, 1978), bariera instrumentalitate-expresivitate, clișee de relaționare și comunicare : „reglarea de conturi”, „lectura gîndirii”, „falsa ordine de zi” (Gottman, 1981).
- *comunicare și decizie în sistemele cu jurați* (Moscovici, 1984). Aspecte cheie : pericolele conformității, rolul unanimității, influența persuasiunii, necesitatea vocii dizidente, ruta și semnificația soluției mediane – „minimax” –, refuzul acordului precoce.
- *comunicarea intra și interculturală* (cf. Hall, 1959, 1984). Timpul care comunică, durata formală, durata informală, spațiul care comunică, valoarea comunicativă a spațiului în diverse culturi, distanțe comunicative (intimă, personală, socială, publică), proxemica, schemele spațiale formale – sînt aspectele centrale cercetate.

#### e. De la experiențele laboratorului la cadrul comunicațional natural.

Cristalizarea acestei tendințe s-a datorat schimbării de paradigmă asupra comunicării (instrument social de co-construcție socială) – *impactul teoretic* –, dar și a posibilităților de înregistrare și prelucrare furnizate de tehnologia contemporană – *impactul metodologic*.

Semnificative pentru ilustrarea acestei tendințe sînt cercetările din domeniul comunicării nonverbale, al competențelor comunicaționale, al influențelor mesajului publicitar etc.

Impactul comunicării vizuale și al centrării privirii asupra celuilalt „a scos” cercetătorul în cadrul natural al străzii, familiei, locurilor publice : bibliotecă, restaurant, sală de conferințe (Cook, 1977 ; Frey ș.a., 1984).

Pentru descifrarea raporturilor care se stabilesc în comunicarea dintre persoane cu competențe verbo-intelectuale diferite, a fost ales universul relațional natural al copiilor, adolescenților sau adulților cu handicap mental sau de exprimare, cel al relațiilor sociale dintre grupele de vîrstă diferite sau cu competențe socio-lingvistice diferite (Ghiglione *et al.*, 1990 ; Bromberg, 1990).

Alte tendințe demne de a fi luate în calcul sînt : *tentativa de a cuprinde ansamblul fenomenelor*, de a depăși și articula tratarea „parcelară” – sub aspectul formelor, verigilor, etapelor, contextelor discursive și *permanenta reactualizare*. Este semnificativ faptul că probleme cu statut clasic rămîn în unghiul de interes al cercetării contemporane. Aceaste se explică prin faptul că orice nouă perspectivă de impact este folosită în „recitirea fenomenului”. Astfel, sub influența teoriei reprezentărilor sociale s-a făcut prin revenirea la factorii influenței persuasive – credibilitate, atractivitate, competență, sinceritate etc. – dar nu „în sine”, ca date obiective, cum au fost tratați pînă acum, ci ca *factori percepți* (Bromberg, 1990).

### 3. Impactul intra și interdisciplinar contemporan

În cadrul psihologiei sociale, studiarea comunicării – aflată mereu sub presiunea intra și interdisciplinarității – valorifică astăzi, mai ales, trei influențe. Una internă – teoria reprezentărilor sociale (RS) –, una intermediară – psihologia cognitivistă<sup>1</sup> –, și alta externă – etologia și psihologia evoluționistă.

#### 3.1 Teoria RS – sau despre încetățenirea perspectivei constructivist-interacționiste

Din multitudinea aspectelor demne de analiză, două rețin atenția : *rolul și statutul comunicării pentru RS* și *specificitatea perspectivei acestei teorii*, în general, și *față de comunicare*, în special. În definirea și caracterizarea RS, raportarea la comunicare este indispensabilă. „Reprezentările sociale ar trebui să fie văzute drept un *mod specific de înțelegere și comunicare*” (s.n.) (Moscovici *et al.*, 1984). În absența comunicării, posibilitatea apariției și vehiculării RS ar fi profund afectată. Ca atare, limbajul și comunicarea – interindividuală, instituțională, mediatică – sînt plasate, alături de cultură și de societate în diviziunea „condițiilor de producere și circulație a RS” (Jodelet, 1989).

În acest context, incidența comunicării este examinată la trei niveluri : a) cel al apariției reprezentărilor ; b) cel al proceselor de formare, ancorare și obiectivare a RS ; c) cel al dimensiunilor RS (Neculau, 1995). Semnificativ este faptul că perspectiva RS completează raportul determinismelor. Dacă, la nivelul simțului comun,

---

1. Alături de teoriile învățării sau de psihologia genetică, alte contribuții de seamă ale psihologiei sociale – K. Lewin, S.E. Asch, L. Festinger – sînt recunoscute ca prezențe semnificative pentru faza precursoră a noii discipline.

accentul cade pe determinarea comunicării de către RS, perspectiva teoretică amintită subliniază mai ales reciproca: „o comunicare socială apare ca o condiție de posibilitate și determinare a reprezentărilor și gândirii sociale” (Jodelet, 1989, p. 47).

Tabelul 1.

Cogniția socială	Reprezentările sociale
perspectivă constructivistă	integrarea cognitivismului cu interacționismul
perspectivă individualistă (cunoașterea socială explicată pe baza proceselor individuale)	concepție interacționistă legată de logica schimburilor interpersonale și sociale
metafora subiectului ca „savant ingenuu” și „economizator” al resurselor cognitive	metafora subiectului ca „actor al vieții cotidiene”
focalizare pe „cum”-ul și „ce”-ul cunoștințelor	focalizare pe „care” și „ale cui” reprezentări
cogniții ca structuri formale și logice	reprezentări ca ansamblu de componente raționale și neraționale, logice și valorizatoare cu rol de ghid pentru acțiune

De altfel, ceea ce este specific definirii RS și, implicit, paradigmei asupra comunicării este precizarea *manierei de a construi*: *prin interacțiune, co-construcție*. Aceasta face ca teoria RS să apară ca alternativă distinctă la constructivismul teoriilor cogniției sociale.

Cîteva diferențe, selectiv preluate, din sinopticul realizat de Anamaria Silvana de Rosa (Neculau, 1995, pp. 269-270) au deplină acoperire și în felul în care cele două direcții de cercetare abordează comunicarea.

### 3.2 Perspectiva cognitivă – sau despre descifrarea mecanismelor tratării informației

Axată pe procesualitatea receptării și prelucrării informației, psihologia cognitivă are tot mai puternice incidente și în explicarea fenomenelor cîmpului social.

Pentru a înțelege comportamentele sociale, nu este suficientă raportarea doar la evenimentele la care indivizii sînt supuși. Este necesară înțelegerea *interpretării pe care ei o conferă acestora*. Intervine activarea proceselor de identificare și construcție a semnificațiilor, ce se realizează prin procesarea informațiilor sociale.

Dezvoltate, în parte, sub auspiciile cercetărilor dedicate cogniției sociale, contribuțiile privitoare la tratamentul informațional evidențiază *particularități de raportare* (vezi 1.c), *dar și de procesare* a acestei categorii de informații.

O ilustrare a celor din urmă este oferită de două dintre modelele cognitive ale anilor '80: *tratarea sistematică sau euristică* (Chaiken, 1980) și *tratarea centrală sau periferică* (Petty și Cacioppo, 1986).



Deși prezintă deosebiri – modelul C/P este mai articulat, precizând detaliile unui proces elaborat de tratare globală a informației, în timp ce modelul S/H se bazează, mai ales, pe identificarea regulilor care operează în tratamentul informațiilor extradiscursive –, punctele de convergență sînt mult mai numeroase.

În esență, tezele celor două modele explicative precizează :

- în actul receptării informației, este activat un dublu proces :
  - de tratare centrală/sistematică – axat pe informațiile legate de conținutul mesajului ;
  - de tratare periferică/euristică – declanșat de informațiile vizînd caracteristicile formale ale sursei, mesajului și receptorilor.
- cele două au condiții de activizare și mecanisme de răspuns cognitiv diferite (vezi tabelul 2.)

Tabelul 2.

Tratare centrală/sistematică	Tratare periferică/euristică
focalizare pe conținutul mesajului	focalizare pe aspectele formale prezente la nivelul sursei (expert, competent, atractiv, dezinteresat etc.), mesajului (lungime, „cantitate” de argumente, structură unilaterală-bilaterală etc.), auditorilor (reactanță, contraargumentare, competență etc.)
tratare exhaustivă a acestuia, prin analiză, pe baza cunoștințelor prealabile	tratare selectivă, pe baza principiului economic al indicilor formali de pertință
activitatea cognitivă selectează și prelucrează, prioritar, argumentația prezentă în mesaj	activare cognitivă pe baza informațiilor extradiscursive care sînt prelucrate în virtutea unor reguli pragmatice* verificate anterior
efort cognitiv susținut și conștient pentru maximizarea semnificațiilor argumentării	automatizarea activității, absența unui efort cognitiv important
răspuns cognitiv, favorabil sau defavorabil, pe baze raționale și în urma unui excurs analitic	răspuns afectiv-atiudinal, favorabil sau defavorabil, pe baze experiențiale (proprii sau sociale), în urma aplicării schemelor sau regulilor euristice

- pertința și complementaritatea celor două procese se datorează și faptului că, în tratamentul informației, nu există resurse necesare pentru a cuprinde totul, dar nici posibilitatea de a ignora totul.

- utilizarea unuia sau aluia dintre cele două procese cognitive depinde de factori care țin de *maniera comunicării* și de *subiectul care decodifică*.

\* Dacă indicele formal decelat este, spre exemplu, statutul de „expert”, regula pragmatică activată poate fi : „ceea ce zice un expert este, în general, demn de încredere”. În cazul indicelui „agreabil”, „simpatic”, regula care intervine este : „cei ce se simpatizează au opinii convergente pe un mare număr de teme”.

• Accentuarea factorilor care, în mod obișnuit, sînt tratați printr-un proces periferic crește probabilitatea ca subiectul să utilizeze această cale. Este cazul experimentelor lui S.E. Pallak ș.a. (1983), în care același mesaj, transmis în două variante – neutru sau emoțional – a orientat diferit auditoriul. În primul caz, spre conținutul semantic și procesare central/sistematică, iar, în al doilea, spre atractivitatea sursei și procesare euristică/periferică.

• În cea de a doua categorie, intră factori care măresc sau reduc motivația și capacitatea subiectului de a se raporta la conținutul mesajului. Dintre aceștia, au fost vizate experimental următorii: implicarea, nivelul de cunoștințe, predispozițiile specifice sau temporare, nevoia de cunoaștere, rezistența la incertitudine.

Rezultatele indică favorizarea alternativei centrale/sistemice prin: accentuarea implicării, prezența unui nivel ridicat de cunoștințe, acutizarea nevoii de cunoaștere și grad sporit al rezistenței la incertitudine.

- cercetări în curs încearcă să răspundă la întrebarea: Activarea uneia sau alteia dintre manierele de procesare este automatizată sau se află sub control voluntar?

Raportate la problematica întregii comunicări, incidențele cognitive consolidatează perspectiva constructivistă, dar nu în maniera constructivismului RS.

Accentul este pus pe structurile formale și logice individuale, facilitate prin strategiile de *problem-solving* existente în contextul cultural de referință, și mai puțin pe relația socială.

### 3.3 Etologia și psihologia evoluționistă – sau despre unitatea evolutivă a mijloacelor de comunicare

Aflate în plină cursă de identificare și articulare a unității evolutive a mijloacelor biologice de comunicare, cele două discipline au o puternică rezonanță asupra priorităților în cercetarea comunicării.

În cazul psihologiei sociale, faptul s-a materializat în explozia – începînd din anii '60 – interesului pentru comunicarea nonverbală. La sfîrșitul deceniului șapte, se aprecia existența a mii de articole, sute de colocvii și seminarii și zeci de cărți pe această temă (Cosnier și Brossard, 1984). La ora actuală, probabil, o triplare a acestor date ne apropie de adevăr.

Este semnificativ faptul că cele mai multe manuale de psihologie socială din spațiul anglo-saxon acordă cel mai larg spațiu aspectelor comunicării nonverbale sau chiar o tratează în exclusivitate (Feldman, 1985; Worchel ș.a., 1991).

În studierea nonverbalului, pot fi decelate trei direcții:

- a) *macroanaliza*: se structurează, mai ales, sub influența etologiei, avînd ca obiectiv descrierea și explicarea activităților comunicative nonverbale globale (a merge, a gesticula, a alerga etc.). N.G. Blurton-Jones, W.C. McGrew, A. Jouenjean, E. Goffman analizează activități comunicative nonverbale situaționale: în sala de clasă, în recreație, în interacțiunile de joc, în activitățile rituale etc.;
- b) *microanaliza*: se dedică diverselor aspecte nonverbale particulare: „alfabetul” unităților de mișcare – a se vedea studiile de pionierat ale lui R.L. Birdwhistell (Golu, 1989; Radu, 1994) –, mimica facială, analiza secvențială a activității corporale (Frey, 1984), analiza privirii în interacțiunile sociale (Cook, 1977), sincronia verbo-motorie (cf. Corraze, 1980), expresivitatea facială și ontogeneza sa (Izard, 1971), geneza și tipologia gestualității (Rimé, 1992);
- c) *perspectiva intermediară, funcțională*: clasificarea semnelor nonverbale (Scherer, 1980).

Această din urmă contribuție se impune prin sinteza cuprinzătoare pe care o realizează și prin capacitatea de a armoniza perspective diverse. O reunire a principalelor date – vezi tabelul – evidențiază raporturile nonverbalului, funcțiile, manifestările și formele sale, precum și direcțiile contemporane de cercetare și interpretare (vezi tabelul 3, verso).

Este cert că, în psihologia socială, studierea nonverbalului are orizont deschis, deoarece încep să se contureze explicații asupra unor fenomene existente, recunoscute și extrem de importante pentru câmpul social, dar mai puțin înțelese și stăpânite din punctul de vedere al mecanismelor de realizare și acțiune: empatia, influența, charisma, complezența, pygmalionismul, autoritatea, simpatia/antipatia, credibilitatea, atribuirea, mutualitatea etc.

Prezență implicită sau explicită aproape în fiecare capitol al psihologiei sociale, cercetarea comunicării angajează această disciplină psihologică în rîndul celor cu contribuții de marcă în cadrul științelor comunicării.

Faptul este semnificativ în măsura în care „comunicologia” este considerată unul dintre cele mai dinamice universuri aplicative și de cercetare; un adevărat „port-drapel” în înțelegerea și potențarea proceselor de schimbare contemporane.

Tabelul 3

Raportul semnului cu :	Perspectivă	Manifestare	Funcții	Forme
referentul	semantică*	semnul are semnificație referențială în sine sau afectează semnificația altor semne concomitente	<ul style="list-style-type: none"> <li>• substituție</li> <li>• amplificare, ilustrare, clasificare</li> <li>• contradicție</li> <li>• modificare</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• embleme**</li> <li>• ilustratori**</li> <li>• dezacord între verbal și nonverbal : ironie, cinism</li> <li>• altă semnificație, dar nu opusă a nonverbalului față de verbal</li> </ul>
alte semne	sintactică*	reglementează apariția și organizarea altor semne nonverbale simultane sau ulterioare	<ul style="list-style-type: none"> <li>• segmentare</li> <li>• sincronizare intercanale</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• luarea cuvîntului, cedarea acestuia/menținerea lui.</li> <li>• corelarea nonverbalului cu verbalul și paraverbalul</li> </ul>
utilizatorul (emițător sau receptor)	pragmatică*	semnul activează și reprezintă stările interlocutorilor	<ul style="list-style-type: none"> <li>• expresivă</li> <li>• reactivă</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• adaptorii** (ca expresie a emoțiilor, atitudinilor, motivațiilor)</li> <li>• atenție, înțelegere, evaluare</li> </ul>
interacțanții (ca utilizatori ai unui sistem de semne)	diagonală	indică raportul dintre parteneri	<ul style="list-style-type: none"> <li>• relațională</li> <li>• reglativă</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• cele care exprimă statutul, intimitatea, eticheta</li> <li>• regulatorii** (asigură intersincronizarea)</li> </ul>

\* Cele trei se înscriu perspectivei semiotice clasice.

\*\* A rămas nemenționată cea de-a cincea categorie de semne non-verbale expresorii/expozitorii, care nu au nici o funcție co- sau contextuală. Ei sînt doar cu valoare comunicativă pentru reacțiile de moment, biologice, ale locutorilor, intenția comunicativă fiind absentă (Ekerman și Friesen, 1969 ; Cucuș, 1994).

# Roluri și conflicte de roluri

Jean Maisonneuve

Noțiunea de rol este des folosită, ceea ce nu înseamnă că e ușor de definit. Plasându-ne, mai întâi, la nivelul simțului comun, se pot degaja două accepțiuni și două aspecte majore :

- *Un aspect funcțional și pragmatic* în raport cu o anumită situație, cu o anumită poziție socială. Vom vorbi, astfel, despre rolul de tată, de șef, de consilier, de medic, spunând că o persoană își asumă sau nu rolul, referindu-ne la anumite reguli sau obiceiuri : un tată trebuie să facă anumite lucruri, să nu facă altele etc.
- *Un aspect imaginar, teatral*, având o anumită legătură cu aspectul precedent. Vom vorbi atunci de „jucarea unui rol”, nu numai la teatru, ci și în viață ; rolul jucat poate fi o mască, un mod de disimulare a personalității sau un mod de identificare imaginară cu un personaj ideal, un fel de „a face ca și cum” am fi cutare sau cutare persoană.

Trecerea de la un aspect la celălalt este curentă la nivelul limbajului, ca și la nivelul fantasmelor, și se efectuează în ambele sensuri, de vreme ce teatrul imită viața sau reifică visele și de vreme ce viața poate fi caracterizată și trăită ca teatru.

Același lucru se întâmplă cu noțiunea de *personaj*, foarte apropiată de aceea de rol, cu câteva nuanțe : este vorba despre un rol care atrage atenția asupra celui care și-l asumă sau care îl joacă, rol care îi poate fi atribuit sau de care poate fi lipsit, debarasat, lăsînd la suprafață propria-i persoană.

Dar, în ambele cazuri, nu sîntem niciodată singuri pentru a juca un rol : viața de zi cu zi sau comediile comportă mai mulți parteneri ale căror roluri sînt mai mult sau mai puțin ajustate unele altora ; aceste indicații își păstrează întreaga lor valoare pentru un studiu mai aprofundat.

Amplitudinea și complexitatea noțiunii de rol se regăsesc în abordarea ei științifică. A.M. Rocheblave, autoarea a unei lucrări de sinteză consacrată *Noțiunii de rol în psihologia socială*, enumeră nu mai puțin de șase concepții importante : trei emană de la sociologi : Nadel (*The Theory of Social Structure*), Linton (*Fondements culturels de la personnalité*) și Parsons (*Towards a Theory of Action*) ; trei provin de la psihologi sociali : G.H. Mead (*Le moi, le soi, la société*), Newcomb (*Manuel de psychologie sociale*) și Moreno (*Fondements de la sociométrie*). Din confruntarea lor reiese că, pe de o parte, sociologii trebuie să facă apel la conduitele interacționale ale

membrilor grupurilor pentru a actualiza modelele culturale care constituie axele rolurilor, în timp ce psihologii, plecând de la interacțiunile individuale, ajung să degaje norme de conduită și cadre de referință culturale, care fac posibilă comunicarea. Apare, astfel, situația specifică acestui concept de rol, aflat la intersecția mai multor domenii ; el trebuie studiat dintr-o triplă perspectivă, corespunzând cu trei niveluri de abordare.

## 1. Rolurile la nivel instituțional

Din acest punct de vedere, rolul se caracterizează prin *prescriere și prin raportul pe care îl întreține cu un sistem de poziții sociale*. Este vorba tocmai despre „normele de roluri” deja evocate în capitolul precedent. După Linton, mai ales, cele două noțiuni de model și de rol sînt în strînsă legătură, după cum ele întrețin legături și cu noțiunile de poziție și de statut. Rolul este definit ca ansamblu al conduitelor normale cerute de la un subiect, atunci cînd posedă cutare statut social, cele care convin unei anumite vîrste, unui anume sex, unei poziții familiale, profesionale, politice etc.

1. Problema inventarierii și clasificării rolurilor este, deci, legată de cea a pozițiilor.

Se poate distinge, mai întîi, între *roluri instituționale*, corespunzînd unor poziții și modele ale societății globale și, adesea, unor scheme transculturale : este, mai ales, cazul categoriilor de vîrstă și de sex, adesea, de castă sau de clasă ; și pe de altă parte, *rolurile funcționale* în interiorul grupurilor și al organizațiilor, în care individul acționează conform poziției sale specifice și conform pozițiilor celorlalți, întreținînd, în același timp, cu aceștia relații net diferențiate.

Anumite interferențe se produc, totuși, în mod frecvent între aceste două cîmpuri poziționale, creînd zone de confuzie și, adesea, de conflict ; este, de exemplu, cazul unei funcționare care se trezește tratată aparte, ca femeie, în cadrul ei profesional : „Voi, femeile...”. Rolurile profesionale sînt cu atît mai bine definite în ce privește funcțiile și relațiile, cu cît se situează într-o organizație mai ierarhizată și mai centralizată (organigrame industriale, ierarhie militară), dar și în conduitele cotidiene – mai ales familiale – se pot degaja rețele de „roluri”, așa cum arată schema lui Newcomb în ce privește diada mamă-copil (fig. 1).

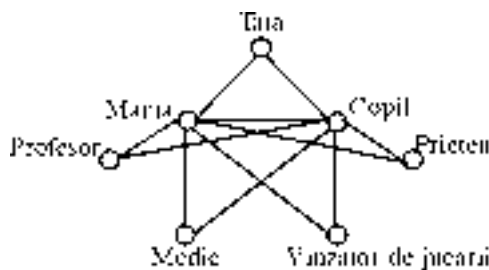


Figura 1.

S-a propus adesea să se facă distincție între rolurile profesionale și anumite roluri pivot, considerate tipice : medicul, cadrele industriale, funcționarul de birou, în jurul cărora gravitează roluri adiacente, mai difuze : agent de asigurări, cel care livrează

mărfuri... Dar aceste distincții au un caracter dacă nu convențional, cel puțin contingent, avînd în vedere evoluția sistemelor de roluri și pregnanța lor variabilă.

Această evoluție a rolurilor este solidară cu schimbările tehnice și ideologice și cu tensiunile legate de schimbările lor. Fără a aborda problema în toată amploarea ei, să ne mărginim aici la cîteva remarci. Orice evoluție, modificînd sistemul de urgențe și de așteptări, suscită uzura anumitor roluri și apariția altora noi și, prin urmare, „clatină” mai mult sau mai puțin grav echilibrul pozițiilor sociale. Se constată în raport cu rolurile, o anumită inerție a pozițiilor și a statutelor de care se agățau, în mod evident, deținătorii lor, susținuți de curente de opinie tradiționale. În schimb, noile roluri nu primesc de la început poziții și imagini sociale bine definite. Un exemplu actual este cel al *lucrătorilor sociali* (educatori, animatori, formatori); nici o normă solidă nu există încă în privința lor și, de aici, rezultă o anumită indeterminare în așteptările celor care îi frecventează, ca și în conduita agenților; aceștia din urmă sînt ei înșiși împărțiți între anumite modele stabilite – de tip apostolic – și anumite idealuri personale – de tip mai mult sau mai puțin libertar.

2. Cum este posibil să se degaje, într-un moment dat al istoriei unei societăți sau a unui grup, sistemul de reglare specifică asigurat de jocul rolurilor sociale?

La această întrebare, sociologul englez Nadel răspunde propunînd folosirea conjugată a mai multor metode: stabilirea frecvenței și a regularității de apariție comună a diferitelor atribute asociate rolurilor, rolul „normal” fiind cel care grupează atributele cel mai frecvent reunite; definirea acordului, a consensului explicit sau implicit al indivizilor asupra conduitei potrivite pentru cutare rol; reperarea normelor de roluri care se manifestă prin intermediul sancțiunilor ce traduc non-conformismul.

Aceste indicații cer mai multe comentarii. Mai întîi, ele nu duc neapărat la definiții identice ale unui același rol. Cea dintîi degajă o schemă reală, sub forma unui cîmp de conduită sau de mod, în sens statistic (de exemplu, rolul de soție, rolul de medic, în termeni de conduite tradiționale, față de soț sau de bolnav). A doua metodă vizează așteptările și valorile colective care pot prezenta un caracter teoretic și ideal, transgresat, eventual, în conduite (de exemplu, fidelitatea conjugală, disponibilitatea constantă a medicului). Pe scurt, regăsim la nivelul rolurilor distincțiile deja făcute de Linton în ce privește modelele.

O altă dificultate privește mărimea cîmpului social pe care se poate aplica definiția. Dacă este vorba de societatea globală, observarea comportamentelor în rol duce, adesea, la distribuții plurimodale, în funcție de diverse subgrupuri (de exemplu, rolul de copil în Franța variază considerabil, în funcție de loc și de mediu; cel al băiatului între 8 și 14 ani din mediul rural diferă de cel al claselor medii urbane). Este, deci, necesar să precizăm la ce nivel de specificitate situațională vrem să studiem rolurile.

În sfîrșit, chiar funcția „definitoare” de roluri pune o problemă, căci poate fi vorba fie de subiecți care își asumă rolul în chestiune, fie de cei care își asumă contra-rolul, de «parteneri», fie, în fine, de subiecți care ocupă o poziție externă. Dacă luăm cazul «profesorului», de exemplu, caracterizarea rolului poate varia după cum este vorba de corpul specific profesorilor, de opinia elevilor (sau a studenților), a părinților, sau, în fine, a membrilor unei alte profesii care au sau nu, la rîndu-le, copii. Se pot evalua și compara, astfel, gradele de consens intrapozitional și interpozitional.

## 2. Rolurile la nivel individual

La acest nivel, rolul se caracterizează prin funcția lui de expresie și prin raporturile cu personalitatea subiecților. Fiecare individ își asumă rolul sau rolurile mai mult sau mai puțin fidel față de modelele în vigoare în societatea globală sau în cutare grup local. După caz (și chiar în afara oricărei deviații caracterizate), subiectul poate tranșa sau inova în raport cu modelul. Este ceea ce face diferența între rolul văzut ca „standard” și „intrarea în rol” care depinde de atitudinile proprii subiectului, adică de modul în care el suportă, percepe sau selecționează modelele.

În societățile moderne, problemele de integrare au devenit mult mai complexe decât în societățile arhaice sau tradiționale, în măsura în care fiecare individ, având simultan mai multe poziții (de exemplu, familială, profesională, sindicală), trebuie să-și asume mai multe roluri și își poate schimba, eventual, rolul profesional. Personalitatea se exprimă, astfel, prin intermediul unei mulțimi de roluri și constituie în ea însăși un sistem de segmente de roluri mai mult sau mai puțin armonios.

Problema raporturilor între rol și personalitate ajunge, aproape întotdeauna (în mod implicit sau explicit), la o perspectivă filosofică, pentru că atinge problema libertății probabile; se pot distinge în acest sens trei poziții esențiale:

- Una menține o distincție fermă între cele două noțiuni: personalitatea (eu, eu profund, spontaneitate, sistem propriu de aspirații) nu se poate confunda cu rolurile; ea le transcende și nu face decât să se exprime prin intermediul lor. Este vorba despre o concepție spiritualistă, susținută, mai ales, de Bergson.
- O a doua poziție reduce în mod strict personalitatea la jocul de roluri: nu sîntem altceva decât actori; persoana se confundă cu personajul. Este vorba despre o concepție de tonalitate shakespeariană.
- O a treia poziție, mai eclectică, tinde să facă din personalitate o putere de opțiune între roluri și de sinteză a lor și a anumitor elemente aparte, ireductibile. Când această dialectică reușește, vorbim de „persoană”, noțiune legată, astfel, de o scară de valori; când este vorba de un compromis, vorbim de „personaj”.

Cercetătorii înșiși, de îndată ce elaborează o teorie, nu scapă acestui gen de „trilemă” ale cărei urme pot fi găsite pînă și la cel mai empirist dintre cercetători, fie că ține de curentul experimentalist sau de curentul clinic.

Personajul constituie, deci, în general, un fel de compromis între spontaneitatea subiectului (pulsioni, aspirații) și exigențele sociale; el capătă o funcție de securizare sau de valorizare, în moduri foarte diferite. Se pot, astfel, distinge:

- personajul ca *rol stereotipizat* (a trebui să fii); încercare de strictă conformitate cu modelul și cu așteptările celorlalți;
- personajul ca *mască* (aparența); un tip de compromis mai mult sau mai puțin lucid, cu intenție manipulatorie sau oportunistă (este, de exemplu, cazul cinicului sau al fariseului);
- personajul ca *refugiu* (sau ca alibi), tinzînd către intrarea în roluri protectoare sau chiar magice (începînd cu cazul „specialistului” care se cantonează în insulița lui protectoare, pînă la „mitomanul” și la simulatorul isteric);
- personajul ca *ideal personal* (a voi să fii); chiar dacă există, după cum susține Adler, o funcție „compensatorie”, el este trăit de către subiect în mod dinamic ca expresie a unui eu profund.



### 3. Rolurile la nivel interacțional

Acestea se caracterizează prin funcția lor de *complementarizare*. Modele și norme, pe de o parte, atitudini și personaje, pe de alta, ele nu au un sens decât în măsura în care se actualizează în situații concrete de relație. De aceea, exercitarea unui rol nu se face aproape niciodată în singurătate. Nu există conduită de rol fără întâlnirea unor agenți prevăzuți cu roluri complementare (tată-fiu, soț-soție, patron-angajat etc.). Orice rol cotidian ne pune în contact cu unul sau mai mulți parteneri, ceea ce ridică probleme naturale de ajustare mutuală și, eventual, neînțelegeri și conflicte. Într-adevăr, articularea normelor de roluri nu constituie decât o schemă globală de comunicare și „ținuta de rol” a fiecărui individ (ea însăși aparte) va fi influențată de conduita *cel puțin parțial neprevăzută* a partenerilor săi. Ca să existe, într-adevăr, comunicare, trebuie ca informațiile schimbate între mai multe persoane să-și corespundă. În cursul interacțiunii, fiecare partener poate sau nu, printr-un joc de feed-back-uri și de corectări, să-și rectifice percepțiile și acțiunile pentru a-și ajusta mai bine rolul.

La nivelul relațiilor diadice, ca și la cel al relațiilor colective, intervin, deci, în mod succesiv :

- *Așteptarea unui rol* – este un fel de anticipare a conduitelor celuilalt în funcție de pozițiile respective și de situația locală (de exemplu, salariatul neglijent convocat de șeful de serviciu, copilul care chiulește surprins de un vecin, stagiarul în fața monitorului etc.). Acest proces de reglare grosieră poate, adesea, să falsifice ajustarea relațiilor ; de exemplu, atunci când „superiorul ierarhic” nu răspunde așteptărilor subordonatului în funcție de un model stereotip sau de experiența anterioară.
- *O evoluție eventuală în interiorul rolului* : în funcție de derularea interacțiunilor între persoane, într-o conversație, o persoană sau alta, sau chiar mai multe într-o discuție de grup, își poate transforma modul de a fi față de ceilalți sau față de situația sau problema tratată împreună. Aceasta presupune spontaneitate și plasticitate în realizarea rolului și, în mod simultan, perceperea eventualei plasticități a celorlalți.

Se poate imagina o clasificare sistematică a interacțiunilor, în funcție de *gradul de contingență reciprocă a conduitei partenerilor*, fără a exclude, de altfel, o trecere posibilă de la o relație la alta. Jones și Thibaut disting, astfel, trei tipuri :

- a) *Interacțiunea necontingentă* : ea apare cvasi-contradictorie în termeni, de vreme ce implică faptul că o conduită a unuia din parteneri poate să nu fie influențată și să nu îl influențeze pe celălalt. Dar ea corespunde, de fapt, cazurilor în care fiecare partener este riguros legat de prescripțiile propriului său rol. Interacțiunea aparentă nu consistă decât într-o bună sincronizare a conduitelor alternate, reglate de un fel de cod militar. Ne apropiem aici de cazurile extreme : cel al conduitelor ceremoniale colective, al întâlnirilor sau al vizitelor foarte formale ; al baletelor sau al scenelor reglate mecanic ; al dialogurilor între subiecți rigizi, obsesionali sau cu tendință schizoidă. Fiecare nu vorbește decât pentru sine, dar în fața celuilalt.
- b) *Interacțiunea cu contingență asimetrică*, în care conduita unuia dintre actori depinde aproape în întregime de a celuilalt, dar nu și invers. O putem întâlni în cazul unui interviu făcut după un chestionar strict standardizat. Dar acest echilibru este de două ori fragil : fie că anchetatorul se îndepărtează în mod spontan de cod sub influența celor spuse sau a refuzului de a răspunde, fie că persoana interogată încearcă, dimpotrivă, să inducă o conversație.

c) *Interacțiunea cu contingență reciprocă*: este vorba despre una din cele mai curențe interacțiuni și ea cere, pentru a progresa, o vigoare continuă din partea fiecărui partener pentru a reacționa în mod adecvat la conduita celuiilalt. În afară de aceasta, situația prezintă două implicații dificil compatibile :

- pe de o parte, resimt anumite conduite ale celuiilalt ca gratifiante (sau dezagreabile) și îmi fac, la rîndu-mi, o imagine favorabilă (sau defavorabilă) despre el, ceea ce îmi influențează conduita ;
- pe de altă parte, mă preocupă viitoarele mele intervenții.

Dacă mă las dus de prima atitudine, risc fie să fiu manipulat de celălalt, fie să rămîn într-o poziție negativă. Dacă cealaltă atitudine domină, schimbul va fi iarăși mediocru, iar insistența mea îl va constrînge pe celălalt. În toate aceste cazuri, riscăm să ne apropiem de o contingență asimetrică, chiar de o non-contingență – adică să reducem fecunditatea interacțiunii.

Oricum, la acest nivel interacțional, noțiunea de rol nu mai este un model prescris și rigid, ci un fel de *structură dinamică*. Ea permite reintroducerea unei perspective mai globale asupra unor secvențe aparent disparate și contingente. În cuplu, ca și în grup, adesea, ca urmare a unei faze de incongruență sau de tensiune, apare *un anumit proces de reglare și de complementarizare a rolurilor*, adică o formă mai mult sau mai puțin adaptată și finalizată de interacțiune.

Aceste roluri emergente nu sînt mai puțin dependente de rolurile prescrise, căci acestea tind întotdeauna să prestructureze interacțiunea sau să o tulbure, atunci cînd ea nu se efectuează conform rolurilor și așteptărilor culturale.

Exemplele cele mai cunoscute se referă la relațiile unde avem de a face cu o inegalitate sensibilă de vîrstă sau de prestigiu social : chiar în afara situațiilor familiale sau profesionale, cel mai în vîrstă și cel mai prestigios tind să-și asume un rol de autoritate sau de inițiativă în cursul interacțiunii. În numeroase culturi, aceeași poziție o adoptă bărbatul în relația dintre sexe. Este lesne de înțeles că se produce astfel un fel de tensiune dialectică în relațiile cotidiene dintre rolurile culturale și rolurile efectiv asumate – atunci cînd modelul consacrat de ajustare și de complementarizare nu se realizează :

- fie pentru că deținătorul rolului dominant nu vrea sau nu poate să-l joace, contrar așteptărilor partenerului ;
- fie că partenerul revendică un rol cîtă vreme celălalt nu a renunțat la el. Chiar cînd se stabilește o ajustare inversă (prin consimțire mutuală), subzistă un disconfort latent atît la cei doi parteneri, cît și în anturajul lor, ceea ce se reflectă inevitabil asupra relației interne.

## 4. Conflictele de roluri

Toate cele de mai sus ne arată că rolurile au, în același timp, o *funcție de reglare a raporturilor sociale și o funcție integratoare pentru personalitate* ; este, deci, necesar să examinăm, pe de o parte, sursele și formele conflictelor de roluri care pot compromite aceste echilibre, iar, pe de altă parte, procesul de ajustare și de rezolvare posibilă a conflictelor.

Această examinare se poate face plecînd de la distincția precedentă între cele trei niveluri de analiză a rolurilor.

### 1. Surse de conflict ținând de condițiile socio-culturale :

- a) Proliferarea rolurilor în societatea contemporană.
- b) Inconsistența sau echivocul pozițiilor și al modelelor de roluri corelative ; toate pozițiile de *intersecție* sînt astfel, fie că apar :
  - între două culturi : este cazul „marginalului”, un individ transplatat ca adult într-o cultură foarte diferită de a sa, în care nu reușește să se adapteze decît în mod parțial și superficial ;
  - între două clase de vîrstă : cazul adolescentului în societățile dezvoltate ; sfîșiat între modelele de conduită infantilă și cele ale adulților, el este adesea subiectul unor așteptări contradictorii, din lipsă de „rituri de trecere” ;
  - între două grupuri profesionale : este, de exemplu, cazul maestrului situat între muncitori și cadre, între bază și autoritate, prins adesea într-un joc dublu al solidarităților.
- c) Evoluția rolurilor o devansează pe cea a statutelor și a modelelor comune (imaginea rolului femeii contemporane).
- d) Articularea deficientă a funcțiilor : cazurile de interferență a posturilor într-o organizație profesională aflată în transformare.

### 2. Modalități de conflicte la nivel interacțional

Este vorba de actualizarea cazurilor precedente prin schimburi cotidiene ; vorbim despre :

- o discordanță a așteptărilor și a conduitelor de rol între două sau mai multe persoane (cazul b sau c) ;
- o competiție pentru asumarea simultană a aceluiași rol (cazul d).

### 3. Experiența trăită a conflictelor la nivel individual

Ea este deosebit de acută :

- atunci cînd subiectul este plasat într-o poziție de intersecție (cazul b) ;
- atunci cînd nu aderă afectiv sau ideologic la rolul său (cazul funcției impuse) ;
- cînd este contrariat între exigențele incompatibile ale unui rol mixt.

Mai multe exemple de acest gen au servit deja ca temă dramaturgilor (cazul celei mai mari părți a eroilor lui Shakespeare sau ai lui Corneille). Studii americane destul de recente s-au aplecat asupra conflictelor de roluri la preoții militari și la ofițerii învățători.

Nu trebuie, totuși, să afirmăm aprioric că rolurile „mixte” actualizează în mod constant la cei care le dețin tensiuni penibile. Acestea nu apar decît atunci cînd un anume sector al rolului se radicalizează. Din contră, în multe cazuri și momente, după cum subliniază A.M. Rocheblave, alegerea unui rol care conține o opoziție internă posedă un sens și un interes aparte pentru subiect. Căci acesta ar fi putut, de exemplu, să fie doar preot sau doar militar ; alegerea sa relevă o ambivalență funciară a individului însuși care, prin această soluție de compromis, își poate împlini, în mod economic și permis social, două tendințe opuse. Acest lucru pare confirmat de faptul că cei mai mulți subiecți interogați nu par să-și fi dat seama de existența unui conflict. Se poate, de asemenea, ca unul dintre sectoarele rolului (religios sau pedagogic) să constituie o legitimare a rolului militar, dorit inițial, dar care trezea o anume culpabilitate.

Care sînt *ieșirile posibile* din conflictele intra-subiective pe care le-am evocat ? *Opțiune, compromis, inovație constituie trei forme de conduite de rezolvare.*

- a) Individul aflat în conflict poate alege un rol și renunța la celălalt, expunîndu-se, eventual, sancțiunilor care rezultă din nerespectarea acestuia din urmă ; el poate scăpa astfel de conflict, dar riscă să se regăsească într-o poziție de nesuștinut și să „iasă din cîmp” atunci cînd cele două roluri sînt strîns legate de un același statut. Ieșirea se prezintă atunci sub formă de ruptură – precum divorțul, demisia sau emigrarea.
- b) Se poate, de asemenea, căuta o poziție de compromis :
- fie stabilind o *ierarhie* între prescripții ; rolul privilegiat va fi cînd cel care corespunde presiunilor colective celor mai intense, cînd cel care răspunde mai bine aspirațiilor personale ; în ambele cazuri, conflictul subzistă în stare latentă ;
  - fie stabilind o *alternanță* a rolurilor, acordîndu-i fiecăruia un spațiu ; aceasta presupune că dispunem de o marjă de libertate suficient de mare pentru a putea amenaja o situație obiectivă, ceea ce nu elimină riscurile de interferență conflictuală neprevăzută.
- c) Putem, în fine, încerca să promovăm un *nou tip de rol*, care ar permite să răspundem situației și să conciliem așteptările contrarii, nereținînd decît anumite aspecte ale celor două roluri aflate în conflict ; este, de exemplu, cazul unei persoane care renunță la rangul de șef statutar pentru a adopta rolul de „expert”, păstrîndu-și influența și jucînd, în același timp, jocul democratic. Dar nu mai avem a face cu același rol și această inovație presupune și acordul anturajului profesional.
- d) Modurile de ajustare precedente consistă în găsirea unei soluții reale (mai mult sau mai puțin pertinente) pentru conflictul dat, modificînd raporturile între rolurile jucate efectiv. Alte moduri de realizare *imaginară* sînt posibile pe planul subiectiv al percepției conflictului. Ele consistă în acomodarea mai mult sau mai puțin reușită cu contradicția, raționalizînd-o sau derealizînd-o prin punerea în acțiune a unor mecanisme de apărare :
- *Prin raționalizare* : se elimină antagonismul conduitelor concrete prin referirea la principii care par să le concilieze *in abstracto*. Rezultă de aici acțiuni ambigue sau implicit opționale. Este, de exemplu, cazul unui șef democrat obligat să acționeze fie autoritar, fie demagogic, pentru a „salva esențialul”, acest esențial invocat fiind „legalitatea” într-un caz, „contractul cu masele” în celălalt.
  - *Prin fugă* : individul declară, în acest caz, că nu trăiește conflictul ca să se protejeze de anxietate și să îndeparteze scadența, dar, evident, fără să rezolve nimic.

În definitiv, conflictele de roluri tind să perturbeze mai mult sau mai puțin planul social și personal. Rezultă de aici anumite procese de dezintegrare, dar și de reorganizare. Există un pericol de dereglare atunci cînd exigențele unui grup și ale sistemului său de roluri și de valori se găsesc în opoziție în aceeași situație și pentru un același agent cu cele ale unui alt grup. Este cazul binecunoscut al mamei care are, în același timp, o slujbă și ale cărei conduite pot antrena carențe familiale sau absentism profesional.

Dar, pe de altă parte, un asemenea conflict se poate amplifica într-atît, încît actorii și anturajul lor să exercite o presiune colectivă asupra grupurilor sau asupra societății globale, provocînd o revizuire a așteptărilor și o modificare a datelor obiective (în ocurență, printr-o reamenajare a orelor de lucru, a orarelor creșelor, a ajutorului la domiciliu etc.) ; *conflictele de roluri sînt factori de schimbare socială.*

Ca și în viața personală, resimțirea intensă a unui conflict se datorează fie unei surse de dezechilibru care poate duce la izolare sau la nevroză, fie unei surse de maturizare și de creativitate, provocând anumite alegeri decisive sau o restructurare a câmpului axiologic.

## 5. Jocuri de roluri și sociodrame

Paragrafele precedente au subliniat pregnanța normelor, dificultățile de ajustare între persoane, riscurile de stereotipie, de neînțelegeri, de conflict. J.L. Moreno, a cărui imaginație creatoare s-a dezvoltat în jurul ideilor de rol și de joc, a propus să se recurgă la anumite proceduri dramatice în scop psiho- și socio-terapeutic.

Moreno s-a preocupat mai puțin de conflictele de roluri propriu-zise, analizând, mai ales, contrastul dintre modelele ritualizate de comportament (*ritual conserves*) și spontaneitatea subiecților. În ochii lui, educația comună, organizarea birocratică, progresele tehnologiei se conjugă toate pentru robotizarea omului. În afară de aceasta, funcția caracteristică îndeplinită odinioară de anumite forme de teatru și de sărbătoare colectivă în care interveneau dramatizarea, improvizarea, răsturnarea rolurilor, exprimarea pulsionilor latente a căzut aproape total în desuetudine. Este, deci, necesar să li se propună adulților prin intermediul psihodramei, sociodramei și jocului de rol, moduri de reînvițare a spontaneității pierdute din copilărie.

Prima metodă este destinată terapiilor individuale, celelalte două privind în mod direct formarea și intervenția psihosociologică. Plecând de la o situație imaginară propusă de stagiați, de la o fază de discuție în grup sau chiar de la un eveniment local semnificativ, subiecții sînt invitați să-și distribuie roluri și să acționeze liber pentru a încerca să rezolve conflictul sau problema în cauză. Ulterior, o secvență de interanaliză va permite actorilor – și publicului lor – să exprime modul în care au resimțit situația și conduita partenerilor, intențiile lor presupuse, reacțiile lor; să aprecieze evoluția dinamică (sau blocajele) în funcție de care s-a putut sau nu rezolva problema. Se dezvoltă astfel un proces de sensibilizare psihosocială, în cursul căruia fiecare poate să sesizeze concordanța sau disparitatea mai mult sau mai puțin mare între :

- propriile sale așteptări și conduitele efective ale celorlalți ;
- rolul pe care crede că îl joacă și cel perceput de ceilalți ;
- diversitatea eventuală a percepțiilor celorlalți ;
- problemele puse de articularea rolurilor între doi sau mai mulți parteneri.

Procedurile dramatice constituie, deci, un mijloc privilegiat de a elucida sau de a determina evoluția anumitor atitudini personale sau a anumitor tensiuni colective. Nu trebuie, totuși, să le exagerăm, din acest motiv, importanța; jocurile dramatice nu ar putea să rezolve în nici un fel conflictele de structură sau cel mai mic conflict ideologic. În asemenea cazuri, mai ales, recursul la schimbarea rolului (adesea sugerată de animatorii sociodramelor) ar fi considerat o manevră sau o mistificare de către cei care nu i-ar percepe obiectivul recuperator. Dar acest argument nu poate servi pentru a recuza valoarea implicării dramatice; el vrea doar să marcheze limitele acesteia.

# Psihologia simțului comun și relațiile interpersonale

Andrei Cosmovici

1. De la apariția sa, omul a fost o ființă eminentemente socială. *Homo erectus habilis*, prima ființă care, cu certitudine, a fost un îndepărtat strămoș al nostru, trăia în grup și vîna animale mari, organizîndu-se în cete zgomotoase, alungînd animalele în gropi dinainte pregătite, unde puteau fi răpuse cu ușurință. O astfel de activitate impune comunicare și colaborare. Dar, deși erau ființe semănînd mult mai mult între ele decît oamenii contemporani, existau deosebiri cel puțin de ordin temperamental și aptitudinal. Astfel încît fiecare trebuia să se adapteze cît de cît felului de a reacționa al celuilalt, ceea ce presupune o conștiință implicită a ceea ce poți pretinde de la el, la ce te poți aștepta. E vorba de o reacție la psihologia celuilalt.

Treptat, odată cu dezvoltarea inteligenței și complicarea raporturilor interumane, în lumea antică, au apărut păreri și credințe cu privire la felul de a fi al oamenilor, în mare parte implicite, inconștiente, dar și explicitate în vocabular, în sfaturile înțelepților, în zicale și proverbe.

În orice limbă, există mii de termeni referitori la fenomene, stări sau însușiri psihice, cum sînt: furie, indispoziție, generozitate, bucurie, iubire, ură etc. În vocabularul limbii engleze, ar exista cca. 27.000 de termeni cu înțeles psihologic (J. Beauvois). Această psihologie, această mentalitate privitoare la om, este caracterizată ca psihologie a „simțului comun” sau „psihologie naivă”, „psihologie cotidiană”. Tr. Herseni o denumește „psihologie poporană” și arată cum, pe lângă substantive, adjective și verbe cu multiple sensuri psihologice, există în folclor numeroase expresii, zicale și proverbe cu privire la firea omului: „a se face inima cît un purice”, „a-i lăsa gura apă”, „mă uit la față să văd ce are-n mațe” ș.a. El observă că aceste expresii se elaborează continuu, întrucît astăzi găsim formulări cum ar fi „i s-au ars lămpile”, pentru manifestarea sclerozei, a prostirii (Herseni, 1980).

Autorul descrie și o psihologie clericală, implicată în acțiunile de propovăduire, de educație, duse de biserică în trecut, cît și o „psihologie enciclopedică”, existentă în lucrările elaborate de istorici, geografi, medici, diplomați, scriitori. Acestea se încadrează în psihologia simțului comun cîtă vreme scriitorii ori unii specialiști includ în operele lor observații și reflecții psihologice acumulate pe baza unei experiențe personale, fără utilizarea unor izvoare de specialitate. Așadar, psihologia naivă e prezentă, mai ales, în lucrările din secolele trecute. Dar, chiar și astăzi, în cărțile de știință sau privind activitatea zilnică, pe lângă informații provenind din psihologia

științifică, abundă opinii, atitudini și comportări avînd la bază psihologia simțului comun. După P. Hofstätter, chiar fiecare psiholog se orientează în viața practică exact ca oricare alt om, după impresia primită de la celălalt.

„Nu cred, scrie el, că s-a întîmplat vreodată ca un psiholog care angajează o dactilografă ori o asistentă să aplice mai întîi candidatei o examinare caracterologică”  
(P. Hofstätter, 1979).

Această psihologie, prezentă în cultura oricărui om, are virtuți certe, dar, desigur, și importante limite.

2. În dobîndirea cunoștințelor specifice simțului comun, rolul inconștientului e primordial, mai ales în prima copilărie. Desigur, nu e vorba de inconștient ca simplu rezervor de impulsuri, așa cum și-l reprezenta S. Freud, ci ca un formidabil computer care primește informații, le selectează și trage concluzii, influențînd comportamentul persoanei. Rolul inferențelor inconștiente este evident în percepție. Cînd e vorba de sunete cu mică frecvență, noi ne dăm seama dacă vin din dreapta ori din stînga noastră după diferența de fază: sunetul care vine din dreapta ajunge mai întîi în urechea dreaptă și apoi în cea din stînga. Diferența de timp e de ordinul a jumătate de miime de secundă. Nimeni nu e conștient de o asemenea diferență, dar inconștientul o înregistrează și ne comunică imediat concluzia ce rezultă. Tot inconștientul înregistrează diferențele dintre imaginile primite de la cei doi ochi, apreciază apropierea unui obiect de care ne ferim în mod reflex și tot mecanisme inconștiente răstoarnă imaginea de pe retină, prezentîndu-ne lucrurile în poziția lor reală.

În mod similar, chiar sugarul care abia începe să meargă în patru labe stabilește, prin condiționare, că încruntarea mamei e semn de pericol, iar zîmbetul e semn favorabil. Condiționarea dintre anumite reacții expresive și stările afective corespunzătoare se realizează în tot timpul vieții. Datorită ei, ne dăm seama că amicul nostru ne ascunde o știre neplăcută, fără ca să știm pe ce se bazează această impresie. Astfel, psihologia cotidiană se întemeiază pe „intuiție”, înțelegînd prin aceasta „un raționament cu premise inconștiente” (cum se exprima H. Gruble în *Verstehende Psychologie*, 1948). Rolul intuiției în gîndire și în creație e bine cunoscut, ea este prezentă zilnic în înțelegerea reacțiilor celor din jur și în răspunsul nostru la ele. Valoarea intuirii atitudinilor și sentimentelor oamenilor pe care îi întîlnim depinde foarte mult de bogăția și varietatea relațiilor interpersonale. Una este experiența socială trăită de un pădurar, crescut într-un sat de munte, pe care l-a părăsit rareori, și cu totul alta cea a orășeanului devenit judecător, întîlnindu-se zilnic cu tot felul de împričinați și martori, aflați în diferite situații dramatice. Profesioniști cum sînt avocații, medicii, profesorii pot ajunge foarte buni cunoscători ai oamenilor, fără să fi făcut studii și lecturi psihologice speciale (deseori, avînd despre psihologie doar cunoștințe elementare, generale, acumulate în liceu).

Evident, progresul cunoașterii oamenilor nu se realizează doar în maniera deprinderilor mai mult sau mai puțin automatizate. Mai întîi, copilul capătă numeroase noțiuni privind fenomenele sufletești însușindu-și limba maternă. Apoi, încă din clasele elementare, dar mai ales în liceu, discuția comportării colegilor ocupă un loc important: de ce z n-a venit la reuniune?, de ce z nu suflă la teză?, este n îndrăgostit de s sau nu? ș.a.m.d. Raporturile zilnice dintre părinți și copii, dintre frați, dintre colegi, solicită o cunoaștere și o adaptare reciprocă ce duce la un vast bagaj de informații și moduri de reacție adaptate unui mare număr de situații. Un pas important este descoperirea lumii interioare, odată cu pubertatea, îmbogățirea cunoașterii cu

noile mistere ale dorințelor și temerilor, descoperite și la prieteni. Evident, filmele, teatrul, romanele psihologice constituie o sursă bogată de noi experiențe imaginate, completînd și clarificînd o serie de evenimente personale, de iluzii și deziluzii legate de cei din jur.

Desigur, intuiția ne ajută mult în practică, dar e, totuși, neprecisă, deseori nu poate fi însoțită de argumente raționale și e lipsită de sistem, de coerență. Formîndu-se în cadrul relațiilor interpersonale, ale comunicării interumane, psihologia simțului comun este profund marcată de prejudecată, de stereotipii sociale. Stereotipurile se referă nu numai la particularitățile psihice ale altor etnii, de pildă, la țigani; ele se raportează și la caracteristici ale fizionomiilor, ale expresiilor feței.

În această direcție, s-au efectuat cercetări edificatoare. Astfel, Rudolf Cohen a examinat două loturi de ofițeri, la sfîrșitul unei perioade de școlarizare. Erau 44 de sublocotenenți și 42 de locotenenți. Membrii fiecărui lot se cunoșteau foarte bine, întrucît de multă vreme erau cazați și instruiți împreună. În schimb, locotenenții nu aveau nimic în comun cu sublocotenenții, fiind cu totul separați. Cohen a cerut fiecărui ofițer să-i caracterizeze pe ceilalți (pe care nu-i cunoștea) după o fotografie și un text scris de mîna. Descrierea se baza pe 15 indici polari: egoist-săritor, ordonat-neglijent, supus-autoritar etc. Aprecierea se făcea pe o scară cu 6 trepte. Comparîndu-se apoi cotele atribuite acelorași persoane, s-au obținut coeficienți de corelație foarte mari: în medie +0,80 pentru caracterizarea pe baza fotografiilor și +0,83 în funcție de scris. Dar cercetătorul a căutat să valideze rezultatele, solicitîndu-i pe ofițerii din fiecare lot să se descrie între ei conform acelorași indici, dar, de această dată, pe baza experienței îndelungate de conviețuire într-un internat și de instruire comună. Ori, între aprecierile bazate pe fotografii și cele în funcție de experiență, coeficienții au fost ne semnificativi (0,17; 0,21 etc.). De asemenea, analiza scrisului de către grafologi profesioniști a dus la corelații ne semnificative cu aprecierile subiecților.

Aceste rezultate probează existența unor imagini stereotipe privind relația dintre fizionomii și trăsăturile de personalitate, cît și în ce privește expresivitatea scrisului, prejudecata neavînd nici o contingentă cu realitatea. Erau, însă, însușiri de caracter și de temperament. Cînd e vorba de inteligență, se pare că stereotipurile (după care fruntea înaltă exprimă inteligență etc.) sînt ceva mai aproape de realitate.

Este citat studiul lui Fr. Nossberger care a fotografiat fizionomiile a 40 de băieți de 11 ani. Două sute de persoane au fost rugate să le aprecieze nivelul de inteligență utilizînd fotografiile și o scară cu 5 trepte. Apoi elevilor li s-au aplicat teste de inteligență. În acest caz, corelațiile între cele două serii de cote au fost între +0,30 și +0,40; coeficienții, deși slabi, înseamnă că, în destule cazuri, evaluările au fost aproape de adevăr.

De asemenea, Gertrud Leitner a selecționat 9 persoane cu nivel de inteligență foarte diferit (determinat cu ajutorul testelor), deși nivelul de instruire era același. Ele au fost puse să rostească (în fața unui microfon cuplat la un magnetofon) o serie de cuvinte fără înțeles, să citească un același text și să povestească o anume istorioară. Șaptezeci și cinci de studenți au audiat (pe rînd) banda și au apreciat nivelul de inteligență, utilizînd tot o scară cu 5 trepte. Cincizeci din studenții austrieci (experimentul a avut loc în Austria) au obținut corelații mari cu datele testelor (0,60-0,79), dar 25 dintre ei, proveniți din alte țări, cu altă limbă maternă, n-au reușit să obțină rezultate semnificative. Acest experiment probează că, ascultînd mulți ani vorbirea unor diferite persoane, putem desprinde niște indici în relație cu inteligența, fapt care nu se realizează în mod conștient, sistematic.



Experimentele citate sînt relatate de H. Rohracher în cartea sa *Kleine Character Kunde* (1969). Deși primele evidențiază eșecul unor imagini stereotipe, trebuie să observăm că, în cazul trăsăturilor de caracter și de temperament, ele sînt judecate, de obicei, nu doar pe baza fizionomiei imobile, ci luîndu-se în considerație mimica și gesturile, ambele încadrate în anume situații. Dacă am cere aprecieri pe baza unor reacții expresive, mai complete, și în relație cu anume situații filmate, credem că posibilitățile de diagnostic bazate pe simțul comun ar da rezultate mult mai bune. Influența mentalității din mediul social ambiant face ca, în psihologia naivă, să fie prezente prejudecățile etnice. Studii întreprinse în acest sens au arătat că, încă de la 9 ani, ele sînt prezente în mentalitatea copiilor (M. Dorai). E posibil, deci, să găsim diferențe în psihologia cotidiană între persoane aparținînd unor națiuni, poate chiar și între cele din pături sociale distincte (G. Clauss).

3. Întrucît cunoștințele naive sînt lipsite de precizie și sînt subiective, ele n-au atras atenția oamenilor de știință, ei dorind să obțină doar date exacte, verificabile, legi obiective. Avîntul metodei experimentale, rezultatele notabile din diverse domenii au contaminat și cercetarea psihologică de la sfîrșitul secolului trecut. S-au inițiat experimente de laborator, utilizîndu-se modele existente în fizică și fiziologie. Ulterior, s-au dezvoltat diferite variante de experiment, obținîndu-se importante rezultate în domeniile memoriei, percepției și gîndirii. Dar progresele au fost mici în domeniul afectivității, voinței, trăsăturilor de caracter, întrucît ele nu se pretează unui studiu în condiții de laborator.

După cel de al doilea război mondial, s-a dezvoltat foarte mult cercetarea în domeniul psihologiei sociale. F. Heider a scos în evidență faptul că, pentru a putea înțelege relațiile interpersonale, trebuie să știm cum își interpretează oamenii observațiile făcute asupra altora, cum îi apreciază. Cu alte cuvinte, a apărut necesitatea studierii psihologiei naive, lucru afirmat de Heider în mod explicit. El a pus accentul pe o așa numită „teorie a echilibrului”, o lege a organizării cunoașterii, referitoare la relațiile interumane. Conform ei, omul obișnuit aspiră spre congruență, spre echilibru, concepînd ca, atunci cînd o persoană îi pare simpatică, aceasta să-i împărtășească atitudinea. În caz contrar, apare o stare de dezechilibru neplăcută, pe care el caută să o remedieze. Tot astfel, el tinde să creadă că, atunci cînd două persoane sînt asemănătoare, ele se simpatizează. Cînd realitatea nu corespunde așteptării, se creează un neechilibru care este neplăcut (concordanța, echilibrul fiind agreabile). Cercetări ulterioare au arătat că nu totdeauna echilibrul este plăcut și neechilibrul neplăcut, mai degrabă, se poate susține stabilitatea echilibrului și instabilitatea neechilibrului (V. Möntmann).

L. Festinger a reliefat aceași idee, introducînd conceptul de disonanță cognitivă care a intrat în vocabularul psihologic curent. După părerea lui, nepotrivirea dintre unele fapte ori raporturi poate fi și anticipată, devenind motiv de acțiune al persoanei sau al unui grup (H. Heckhausen).

Astfel, F. Heider are meritul de a fi atras atenția că trebuie să ținem cont de mentalitatea psihologică ce determină o persoană să ia o anume atitudine sau alta. Această orientare a investigației psihosociale a stimulat multe cercetări. E. Jones și K. Davis au vorbit despre fenomenul atribuirii. Pentru a acționa adecvat, o persoană atribuie conduitei celor din jur una sau mai multe cauze, fie inerente psihicului lor, fie unor condiții exterioare. Dacă un student nu se prezintă la un examen greu, poate fi considerat fricos sau se presupune că situația dramatică din familia sa l-a împiedicat să se pregătească. În general, omul obișnuit tinde să considere comportamentul

determinat de anume însușiri stabile, anumite atribute, cu ajutorul cărora îl și caracterizează când i se cere părerea :  $x$  este prietenos, ambițios, inteligent, sincer, vioi etc.

Autorii menționați consideră că, pornind de la asemenea trăsături, indivizii fac inferențe corespunzătoare privind conduita celor din jur. În special, un rol important îl au intențiile presupuse la interlocutori (J. Jaspers, M. Hewstone), intenții care sînt în concordanță cu dispozițiile lor stabile. Atribuirea ocupă un loc deosebit și în concepția lui Harold Kelley, deși el a utilizat o altă terminologie. El face analogie între omul obișnuit și omul de știință, considerînd că ambii procedează în mod similar. Ambii au anumite concepții pe baza cărora construiesc ipoteze, urmărind verificarea lor. Și omul obișnuit ar stabili existența unei însușiri pe baza covariației (ca în metodele lui J. Stuart Mill) : dacă cineva, ori de cîte ori te laudă, îți și cere un serviciu, iar cînd n-are nevoie de tine abia te cunoaște – înseamnă că e un lingușitor interesat.

Ipotezele sînt denumite constructe, ele devin noțiuni cu ajutorul cărora noi sistematizăm realitatea în care un loc principal îl ocupă oamenii. Caracterul este un concept bipolar, un mod de a sistematiza asemănările și deosebirile percepute în ambianță : alb-negru, acid-bază, prietenos-ostil, încrezut-moderat etc. (D. Bannister). Pe baza constructelor, construim sau interpretăm realitatea. G. Kelly, autorul unei cunoscute teorii asupra personalității, se află pe o poziție sceptică, el considerînd că nu există o realitate obiectivă și nici „fapte”. Diferite teorii construiesc diferite fenomene (L. Pervin, 1987). Fiecare om are sistemul său personal de constructe, pe care le folosește pentru a categorisi evenimentele și a-și determina propriul comportament. Elaborarea unui construct solicită cel puțin trei elemente : două asemănătoare și un al treilea diferit, contrastant. Astfel încît constructul va avea un pol al asemănării și un altul de opoziție. Numai observarea de asemănări ori numai a unei deosebiri nu poate duce la formarea unui construct. Un construct seamănă cu o teorie, întrucît are o amplitudine a volumului și un focar al utilizării. Amplitudinea cuprinde toate evenimentele în care este semnificativ. Focarul utilizării cuprinde faptul special în care utilizarea lui este extrem de fertilă (L. Pervin). Constructele se ierarhizează. Sînt *constructe-nucleu*, fundamentale pentru funcționarea omului, și *constructe-periferice*, avînd posibilitatea de a fi modificate, fără schimbări importante ale constructelor nucleu.

Oamenii se deosebesc în ceea ce privește constructele, dar și în privința organizării lor. Ei folosesc constructele în moduri deosebite, au o cantitate diferită de constructe la dispoziție, sistemul constructelor avînd o complexitate diferită de organizare, cît și o disponibilitate variată de modificare.

Astfel, personalitatea unui individ este, în esență, sistemul său de constructe. Asemănarea dintre oameni constă în similitudinea sistemului de constructe. Dacă vrem să înțelegem pe cineva, trebuie să cunoaștem constructele pe care le utilizează, fenomenele subordonate acestor constructe și modul lor de organizare ierarhică (L. Pervin).

Pornind de la aceste considerente, G. Kelly a conceput un test în care să poată identifica un repertoriu de constructe referitoare îndeosebi la persoanele din ambianța subiectului examinat. Acesta trebuie să îmbine două persoane care se aseamănă între ele și se deosebesc de o a treia, stabilind și însușirea care-i diferențiază. Experiența a arătat că rezultatele sînt fidele și valide. De aceea, proba furnizează informații interesante pentru un psihoterapeut care poate afla cercul de persoane care îi influențează pacientul și felul în care acesta le privește, adică date de mare însemnătate în orice tratament psihiatric.

De fapt, considerăm că meritul principal al lui G. Kelly constă tocmai în elaborarea acestui procedeu de psihodiagnostic, fiindcă teoria sa dă dovadă de un

intelectualism cu totul exagerat. Modul său de a explica motivația, emoțiile, afectivitatea prin căutarea, lipsa sau nepotrivirea de constructe nu este decît o reluare a teoriei lui Herbart-Nahlowski din secolul trecut. Aceștia explicau afectele prin armonizări sau ciocniri între reprezentări. G. Kelly vorbește de constructe în loc de imagini, dar lasă în afara explicației un număr enorm de fenomene psihice. Cînd un boxer uriaș amenință agresiv pe un biet bătrîn pipiriu, cine poate crede că frica acestuia ia naștere din... lipsa unui construct ? !

Ori eliminarea factorilor afectivi duce la o denaturare a modului de gîndire a omului de pe stradă, care este în mod esențial subiectiv, afectiv. De aceea și asemănarea dintre omul de știință autentic și omul obișnuit e forțată, una din caracteristicile savantului fiind extrema sa obiectivitate. De altfel, oamenii obișnuïți caută rareori *Adevărul*, ei urmărind doar să se descurce în diferitele situații cu care se confruntă. Bătrînul amintit mai sus caută să dispară cît mai repede, nu să afle de ce s-a enervat boxerul ! Orientarea simțului comun este, înainte de toate, una utilitară.

În fine, preocupîndu-se de constructe, entități verbale, G. Kelly a neglijat influența unor „preconstructe”, a unor imagini, scheme inconștiente. Ori, în aprecierea relațiilor interpersonale, ele joacă un rol ce nu poate fi deloc subestimat cînd e vorba de psihologia simțului comun. Deci, nu considerăm semnificativ aportul lui G. Kelly în clarificarea psihologiei naive.

În legătură cu problemele „atribuirii”, s-au făcut enorm de multe cercetări. Unele, fără a căuta să elaboreze o întregă teorie ca cea de mai sus, au urmărit cum tind persoanele să explice cauzele unor comportamente, ale unor realizări, succese etc. Mai precis, s-au delimitat cele două posibilități : cauza să fie internă, fiind vorba de trăsături, atribute ale persoanei, ori să fie externă persoanei, intervenind și factori sau evenimente din afara ei. Se vorbește de „locus of control”, locul controlului evenimentului examinat.

Astfel, unii au înregistrat că, în cazul unui succes, indivizii vorbesc despre capacitățile persoanei, de marele efort depus sau, pur și simplu, despre șansă, noroc. Primele două cauze sînt atribute ale persoanei, cea de a treia aparține condițiilor obiective. Cînd e vorba de un eșec, atunci, de regulă, este scoasă în evidență dificultatea sarcinii – deci un factor extern (J. Jasper, M. Hewstone).

Există la unii cercetători tendința de a considera preferința manifestată pentru un loc intern sau, respectiv, extern ca fiind o trăsătură de personalitate. Astfel, într-un studiu publicat recent de S. Chelcea și colaboratorii săi, se ajunge la concluzia că elevii și studenții la care predomină locul interior al controlului acceptă într-o mai mare măsură valorile societății deschise, ale democrației, decît acei care au locul controlului în exterior (S. Chelcea ș.a.).

Alți autori au pus în relație locul controlului cu poziția socială sau cu profesia. De exemplu, s-a constatat că, în interiorul întreprinderilor, cadrele cu rol conducător emit mai multe atribuiri interne decît subalternii lor. Sau asistentele sociale tind să utilizeze mai frecvent atribuiri interne decît studenții (L. Beauvois, 1986). În alte cazuri, atribuirile par a fi în funcție de factori afectivi : comportamentele deziderabile sînt atribuite preponderent unor cauze interne, cînd e vorba de propriul grup și unor factori externi, cînd se referă la alte grupuri. Tot așa, elevii, vrînd să creeze o imagine favorabilă despre ei, se referă la condiții interne, iar, dacă vor să facă o impresie negativă, invocă împrejurări exterioare (W. Doise, 1993).

Norma internalității, crede J. Beauvois, este o normă socială, învățată în școală și în aparatul de stat, și ea diferențiază grupurile sociale. Firește, psihologul francez nu se gîndește la o învățare sistematică, ci e vorba de experiența dobîndită în școală și

profesie, asimilându-se un punct de vedere așa cum se însușesc majoritatea atitudinilor și tendințelor specifice psihologiei cotidiene.

În general, el consideră că se supraestimează în mod inadmisibil rolul „actorului”, al trăsăturilor, intențiilor, atitudinilor sale în determinarea conduitei. Dar, chiar de ar fi vorba de o însușire nativă, ea tot s-ar putea manifesta în mod diferit, în funcție de situație, punct de vedere care tinde să se impună din ce în ce mai mult în concepțiile oamenilor de știință psihologi.

**4.** Preocuparea de a găsi atribute, caracteristici care diferențiază oamenii între ei, este prezentată în psihologia științifică încă de la începutul secolului, devenind un subiect de controversă în anii 1930, când L. Thurstone a încrucișat spada cu Ch. Spearman. Numeroasele investigații au dus la ceea ce se numește astăzi teoria trăsăturilor ori teoria factorială a personalității (fiindcă s-au sprijinit pe analiza factorială a rezultatelor obținute la teste sau chestionare). Așa au procedat R. Cattell, H. Eysenck, P. Guilford ș.a. Dar analiza factorială nu conduce decît la indicații privind anumii itemi și anume la faptul că au ceva comun, un factor comun, lucru evidențiat prin corelațiile matematice obținute între ei. Matematica nu ne poate spune *ce anume este comun*. Natura factorului este interpretată pe baza analizei conținutului itemilor corespunzători (M. Reuchlin, 1962), potrivit concepțiilor simțului comun. Deci psihologia cotidiană a fost introdusă în psihologia științifică pe ușa din dos, încă de acum 60 de ani! Fiindcă numai pe baza ei, psihologul judecă ce caracteristici evidențiate de chestionurile respective sînt echivalente, au același sens psihologic. Chiar dacă R. Cattell dă factorilor denumiri fără legătură cu limbajul comun (de pildă, factorul I-Harria-Premisia), aceasta nu schimbă nimic, deoarece factorul nu e explicat în secvențe de comportament, ci tot utilizînd atributele din limba maternă a psihologului. Dar psihologul american simte nevoia să caracterizeze fiecare factor prin mai multe adjective, care nu sînt sinonime, deci rezultă că prin chestionarul său se evidențiază, mai degrabă, structuri de personalitate și nu dimensiuni izolate.

Exact același lucru l-au sesizat și acei psihologi ce se ocupă astăzi de psihologia naivă. Descrierea psihologică se realizează printr-un lexic de trăsături, dar, mai ales, prin presupuneri privind asocierile probabile ori improbabile între aceste trăsături – adică prin teorii implicite asupra structurii personalității prezente atît la oamenii obișnuiți, cît și la psihologii savanți (J.L. Beauvois, 1986). Existența unor structuri stabile presupuse (în mod inconștient) a exista la o persoană sau alta a fost probată și printr-o experiență efectuată mai demult de Asch (*apud* G. Clauss). El a prezentat unor studenți, împărțiți în două grupe, o serie de însușiri (inteligent, harnic, prevăzător ș.a.) cu ajutorul cărora să caracterizeze o anumită persoană. Dar, deși caracteristicile prevăzute erau aceleași, ordinea în care erau prezentate pe listă la cele două grupe era foarte diferită. S-a constatat că portretele realizate de cele două grupe erau foarte deosebite (mai mult decît în cadrul aceluiași colectiv). Deci primele trăsături atrag după sine un anume portret implicit, o anume reprezentare complexă. Dar numai marii scriitori au reușit să dea viață acestor imagini cristalizate în inconștient.

Psihologii au făcut multe încercări pentru a stabili conexiunile existente între diferite atribute, în cadrul psihologiei simțului comun, dar nu s-au obținut încă rezultate concludente. Mai multe cercetări au evidențiat, însă, importanța evaluării în aceste tipuri compuse pe baza unor însușiri prezentate de experimentator. Astfel, elevii ajung să zugrăvească tipul unui „elev bun” ori „bun tovarăș”, iar salariații să-și caracterizeze colegii nu după ceea ce sînt ei, ci după valoarea lor în raport cu obiectivele organizației din care fac parte (*apud* J.L. Beauvois).

În ce privește posibilitățile de a aprecia persoanele din jur pe baza cunoștințelor și priceperilor formate în experiența cotidiană, există deosebiri importante. Stroe Marcus și Ana Catina au făcut cercetări care au arătat că majoritatea indivizilor izbutesc să realizeze o „identificare” cu o persoană, în sensul stabilirii asemănarilor și deosebirilor dintre ei, realizând un „stil proiectiv” de cunoaștere și apreciere. Mai intervin și criteriile afective care pot facilita, în unele cazuri, înțelegerea (în stilul „empatic” și cel „reflexiv”). Numărul celor care nu reușesc o înțelegere facilă cu ceilalți este redus (sub 5%) (S. Marcus, A. Catina). Posibilitățile de recunoaștere și utilizare a tipurilor implicite, inconștiente de personalitate variază mult de la un om la altul. Slaba capacitate de identificare, de empatie, creează greutăți serioase în înțelegerea celor din jur și în colaborarea cu ei. Oricum, trecerea unor informații din inconștient în conștient, dintr-o cunoaștere implicită în cea explicită, nu este facilă.

Un psiholog norvegian a scris, în anii din urmă, o serie de articole în care subliniază existența implicită a psihologiei bunului simț în cultură (v. J. Smeslund, 1987). Dar, deși afirmă că ar fi simplu să descifrăm această psihologie, exemplele sale nu ne duc decât la formularea unor truisme și nu se vede cum am realiza un real progres în cunoașterea psihologică (v. J. Smeslund și C. Dîrțu).

În realitate, limba conține numeroși termeni care, în fond, se referă la aceeași caracteristică în diferite relații specifice cu o serie de situații similare, dar nu identice. Astfel, o trăsătură, cum ar fi „onestitatea”, este denumită „cinste” când e vorba de un raport interpersonal în care intervin banii; ea apare ca „obiectivitate” când e vorba de o apreciere comparativă între persoane față de care avem sentimente diferite, dar i se mai spune și „sinceritate” în situația unei dezvăluiri necesare și neplăcute. La fel, unui om „nehotărît” în decizie i se spune „nesigur” în legătură cu o amintire vagă, „influențabil” în fața unei solicitări imperioase, „superstițios” când se află într-o situație dificilă ș.a.m.d.; exemplele se pot multiplica indefinit.

Bazîndu-se pe asemenea observații, W. Mischel a pus la îndoială constanța unor dimensiuni în relație cu afectivitatea (ele dînd corelații slabe cu indicatorii empirici). Reacțiile umane, arată el, depind foarte mult de situație (H. Krohne). Totuși, situaționismul extrem e greu de susținut, fiindcă aceeași situație provoacă, la persoane diferite, reacții uneori chiar opuse: în funcție de structura lor psihică, indivizi diferiți percep altceva, deși condițiile obiective pot fi identice. Disputa dintre adeptii trăsăturilor caracteristice și situaționiști continuă (L. Pervin, 1987).

Uwe Laucken a scris o carte întreagă despre teoria naivă a comportării, bazîndu-se pe înregistrarea a numeroase convorbiri obișnuite ale unor persoane ce comentau conduita celor din jur. Analiza a scos în evidență că preocuparea principală a omului obișnuit o constituie motivația celor din jur: determinarea scopului, a mobilurilor vizate. Totodată, el urmărește un scop, iar conduita sa reprezintă un mijloc pentru realizarea lui. Când acesta este mai complex și îndepărtat, se elaborează un „proiect de comportare”, care presupune, însă, anume cunoștințe privind celelalte persoane implicate, cît și situațiile ce se pot ivi (U. Laucken, 1973). Dar omul de pe stradă nu-l judecă pe celălalt după un singur indicator, ci el ține cont de combinația lor și o interpretează în funcție de situație. Iar, cînd vorbim de „situație”, avem în vedere nu doar contextul obiectiv, ci mai ales atitudinea celorlalți, relațiile interpersonale constituite (*ibid.*). Cînd cineva e convins că  $x$  nu știe că acțiunea „nu duce la rezultatul  $r$ ”, va acționa altfel decît cînd e sigur că  $m$  cunoaște rezultatul – deci relațiile și reacțiile diferă.

Uneori, dependența de context face să ni se pară că psihologia simțului comun tolerează multe contradicții. Fiindcă se spune „cine se aseamănă se adună”, dar și

„contrariile (firile) se atrag”. Una sau alta din zicale se aplică în funcție de ceea ce se observă exact și baza ei statistică poate fi cazul când în 80% dintre cupluri oamenii se grupează după afinități, iar în 20% poate apărea și atracția temperamentelor contrarii care se compensează. Temeiul invocării unei zicale sau al alteia îl constituie cunoașterea și descifrarea unor manifestări subtile, ca în cazul când trebuie să observăm analogii caracteriale.

**5.** Pentru a înțelege cum interpretează omul obișnuit situațiile în care se confruntă cu o persoană sau alta, cum se referă el la atributele presupuse a exista în psihologia unei rude ori a unui prieten, va trebui să facem o scurtă incursiune în psihologia modernă a învățării și a gândirii.

Miile de experiențe făcute cu șoareci explorând labirinturi au dus la concluzia că ei învață „locurile”: într-un anumit punct al galeriei, trebuie să o ia la dreapta, în altă parte, li se cere să mai înainteze ș.a.m.d. Totodată, E. Tolman și C. Honzik au demonstrat, printr-o ingenioasă experiență, că animalele își formează un fel de plan, o schemă a labirintului, care le permite să rezolve imediat probleme de o oarecare dificultate. Această structurare a impresiilor explică și capacitatea porumbeilor, ca și a cîinilor, de a găsi drumul înapoi acasă, în cazul unei deplasări mai îndepărtate.

Abordînd problemele în plan uman, A.R. Luria relatează că i-a fost prezentat un ziarist cu o memorie fenomenală, capabil să rețină extrem de multe cuvinte necunoscute după o singură prezentare. Întrebîndu-l cum procedează, tînărul i-a explicat că își imaginează strada Gorki (stradă lungă și importantă din Moscova) și situează fiecare cuvînt într-o poartă. Procedul e similar cu recunoașterea locurilor de către mamifere. Dar, concomitent, intervine și o proiectare, o generalizare. O dovedește experiența făcută recent de Hubert Dreyfus de la Universitatea din Berkeley, California.

El s-a adresat maestrului internațional de șah Julio Kaplan, rugîndu-l ca în timpul unor partide fulger (o mișcare în cel mult 5 secunde), jucată cu un alt maestru, să adune repede numerele care i se comunicau cîte unul pe secundă. Această adunare împiedica posibilitățile unei analize mai extinse a situațiilor de pe tabla de șah sau elaborarea unui plan. Cu toate acestea, Kaplan a continuat să joace foarte bine, jocul său rămînînd fluid, coordonat și în raport cu o strategie pe termen lung. Kaplan își dădea seama numai în rare ocazii că elaborează un anumit plan. Dreyfus trage concluzia că jucătorul expert reacționează la fiecare situație într-un fel care i-a reușit în trecut, fără să aibă nevoie să vizualizeze felul în care și-a atins obiectivele. Deci el este „reglat” la anumite situații în care știe să reacționeze. Datorită unui exercițiu de o viață, maestrul cunosc mii de configurații în raport cu situațiile de pe tabla de șah (H. Dreyfus). Dificultatea este de a recunoaște exact poziția corespunzînd unei anumite strategii (*ibid.*); ea se realizează, de obicei, „intuitiv”. Același autor menționează că nu trebuie să ne mirăm, fiindcă și un diplomat e obligat să recunoască mii de figuri umane pentru a reacționa corespunzător în variate situații (*ibid.*). Să adăugăm observația că o persoană care cunoaște trei limbi poate identifica zeci de mii de cuvinte și reacționa în mod corespunzător la combinațiile lor. Capacitatea memoriei umane pare a nu avea limite. Măiestria marelui șahist are la bază o experiență uriașă în care a observat mii de poziții și a elaborat nenumărate planuri de acțiune, dar fiecare copil observă și el zilnic sute de situații și acțiuni ale părinților, fraților, cunoscuților, față de care trebuie să reacționeze adecvat, deși, multă vreme, totul decurge mai mult la nivel de condiționare. La început, în cadrul familiei, situațiile nu sînt mult diferite,

dar, părăsind această ambianță, în grădiniță, școală, pe stradă, la cinema, pe stadion, contactele interumane se înmulțesc considerabil, iar interpretarea reacțiilor umane nu e deloc simplă.

Desigur, nu e aceeași situație cu cea a șahistului care ani de zile reflectează asupra combinațiilor de pe tabla de șah, însă numărul imens de percepții ale persoanelor din jur și de reacții influențează cert înregistrările și prelucrările inconștiente ale fiecăruia dintre noi. Dacă împrejurările vieții și, mai ales, profesia obligă pe cineva să reflecteze în mod frecvent asupra conduitei umane, el va putea ajunge, ca și eminentul șahist, la măiestrie în aprecierea comportamentului. Dacă nu, posibilitățile de a intui și a reacționa corect vor fi mult mai slabe, dar, în cazul situațiilor frecvente și al oamenilor obișnuiți, ele dau, totuși, rezultate satisfăcătoare.

Progresul gândirii tânărului (deci și al concepțiilor sale psihologice neconștiente sau conștiente) depinde foarte mult de discuțiile la care asistă sau pe care le poartă. Importanța acestora a fost subliniată de J. Piaget, iar Willem Doise evidențiază că reorganizarea cognitivă într-o discuție colectivă se desfășoară cu ajutorul confruntărilor și conflictelor sociocognitive (cf. W. Doise).

În fapt, ceea ce se învață în primii ani sînt anumite „scenarii” (*scripts*), adică indicații detaliate referitoare la cum să ne comportăm în anumite situații, în prezența anumitor persoane și a unor raporturi sociale determinate. Cu alte cuvinte, e vorba de a recunoaște anume statuate și roluri corespunzătoare celor de față. Evident că intervine din plin asimilarea de reprezentări sociale care, uneori, se anchilozează în stereotipuri.

Recunoașterea status-urilor e facilitată de indicii profesionali, mai ales cînd sînt în relație cu o uniformă: polițist, muncitor în salopetă, preot ș.a. De altfel, profesiunea își pune, în mod cert, pecetea pe felul de a fi al unei persoane.

În evoluția sistemului de noțiuni, așa cum arată cercetările recente, există tendința ca unele specii înglobate într-o noțiune să fie mai tipice decît altele: trăsura ne apare „mai vehicul” decît ascensorul, rîndunica „mai pasăre” decît pinguinul (Cl. Fortin, R. Rousseau, 1989). De aici și erorile curente pe care le fac unii preșcolari: nu consideră fluturile ca fiind animal, deoarece, pentru el, prototipul este un cîine sau o pisică. Asemenea procedee facilitează omului obișnuit orientarea rapidă într-o situație, față de o persoană sau alta, dar, dacă nu este însoțită de o observație atentă, pot interveni mari erori.

În funcție de bogăția și varietatea experienței sociale, dar și de nivelul inteligenței sale, „simțul psihologic” al omului obișnuit poate ajunge la un grad de subtilitate mai mare sau mai redus. Cum, împotriva afirmațiilor lui G. Kelly, el nu este un cercetător, în practica zilnică, se folosesc deseori clasificări simpliste, etichetări rigide. Pe de o parte, psihologia naivă ține cont foarte mult de situație, fapt dovedit de multitudinea adjectivelor nuanțate utilizate, pe de alta, odată stabilită prezența unei anumite trăsături mai generale, se postulează o comportare strict consecventă în orice împrejurare. Cum observa marele scriitor Lev Tolstoi (în romanul său *Învierea*), noi împărțim oamenii în deștepți sau proști, buni sau răi, energici ori blegi și considerăm că cel inteligent se va manifesta totdeauna așa, iar cel bun va fi bun în orice situație. Dar, lucrurile nu stau așa, fiindcă omul e cînd bun, cînd rău, cînd energic, cînd bleg... Tolstoi se încadrează într-o poziție situaționistă, contrazicîndu-și unele personaje ale romanelor sale, foarte consecvente în comportamentul lor demn, curajos, sincer etc. Este, însă, adevărat că omul obișnuit are tendința de a simplifica și a fixa etichete simpliste. Chiar profesorii, de exemplu, au înclinația de a împărți elevii în buni, mediocri și slabi, fără a ține cont suficient de nuanțe, de diferențele de comportament

observabile uneori (la diferite obiecte de învățămînt sau în afară de clasă), ceea ce poate influența negativ încrederea unor școlari în posibilitățile lor.

Au fost, însă, dintotdeauna, înainte de construirea psihologiei ca știință, adevărați cunoscători ai sufletului omenesc, adevărați maștri care știu să-și nuanțeze comportarea față de specificul fiecărui om. Deocamdată, caracterologia științifică nu i-ar putea ajuta mai deloc, întrucît nu există o tipologie științifică. Totuși, în secolul nostru, datorită mass-mediei, cît și răspîndirii învățămîntului liceal și universitar, psihologia cotidiană a suferit modificări.

**6. S. Moscovici** a analizat impactul societății moderne asupra simțului comun, subliniind că acesta are astăzi două forme : pe de o parte, el cuprinde un corp de cunoștințe produs spontan de membrii grupului și fundamentat pe tradiții și consens, pe de alta, găsim o sumă de imagini și relații de origine științifică. Vechiul simț comun e alimentat de conversații și zvonuri, pe cînd cel nou se formează pe baza filmului și tipăriturilor (cf. S. Moscovici).

Psihologul francez consideră omul obișnuit un „savant amator”, avid de cunoaștere, care citește mereu magazine și opere de vulgarizare științifică (*ibid.*, 1984). Ne îndoiim că acest tip de om ar caracteriza pe toți francezii ; la noi în țară, numai o parte din elevii adolescenți și dintre tineri manifestă această curiozitate științifică. Chiar mulți intelectuali acordă atenție doar literaturii, muzicii sau științelor strict legate de profesia lor și puțini urmăresc noutățile din psihologie ; cele tehnice, cele din fizică, biologie atrag mai mult interesul populației, dat fiind realizările lor spectaculoase. Chiar ecourile psihanalizei, atît de răspîndită în Occident, la noi în țară sînt mult mai slabe. De altfel, numai după 1990, a apărut și la noi o revistă psihologică de popularizare. În țările avansate, psihoterapeutul este un personaj familiar, pe cînd în România, abia începe să se audă de el.

S. Moscovici subliniază schimburile suferite de cunoștințele științifice atunci cînd se urmărește popularizarea lor ; are loc :

- a) o personificare a cunoștințelor (psihanaliză = Freud) ;
- b) o figurație în sensul substituiri sau adaosului de imagini la concepte ; se folosesc „cvasimetafore”, diagrame sau imagini vizuale ;
- c) „ontizarea” relațiilor logice sau empirice ; dacă în știință relațiile sînt totul, în simțul comun, pretutindeni, apar substanțele, obiectele, calitățile lor (*ibid.*)

Mai importantă decît această puternică tendință de concretizare a științei, ni se pare influența societății în sensul creării de noi reprezentări sociale în relație cu o descoperire sau alta, fapt accentuat de psihologul francez. Vorbind de reprezentări sociale, nu ne gîndim la aspectul imagistic care nici nu caracterizează decît unele dintre ele, ci la subiectivitatea lor, provenind din mentalități și interese ce pot deosebi unele pături ale populației de altele. Astfel încît, deși provin din teorii științifice, multe cunoștințe sînt utilizate în folosul unui grup social sau al altuia (cum ar fi rezultatele unei cercetări evidențiind rolul eredității în apariția unor aptitudini).

Considerăm că impactul cercetărilor științifice de psihologie asupra psihologiei cotidiene este mult mai redus decît în cazul celor privind tehnica, fizica, biologia, pentru motivul că știința psihologiei a progresat mult doar în teoria percepției, memoriei, gîndirii, teme care nu sînt de natură să influențeze relațiile interpersonale de zi cu zi. În schimb, omul de pe stradă e interesat să descifreze motivația, sentimentele, felul de a fi (caracterul) și posibilitățile reale de acțiune a colaboratorilor sau adversarilor, ori, în această direcție, investigațiile experimentale n-au avansat prea mult,



iar rezultatele obținute pînă acum în descifrarea expresiilor și intențiilor umane nu sînt de natură să poată fi utilizate în viața de zi cu zi a oricărui om, chiar avînd un nivel ridicat de instruire.

Așa încît, în domeniul psihologiei, știința n-a influențat prea mult caracteristicile simțului comun. Mai întîi, subiectivitatea aprecierilor se menține și reprezentările sociale privind manifestările psihice duc la o selecție incompletă a observațiilor în favoarea lor. Apoi modul de gîndire este tot unul intuitiv, cel puțin în timpul contactelor interpersonale. Ori „intuiția” poate proveni, uneori, din înregistrarea cîtorva coincidențe nesemnificative, întîmplătoare, de unde rezultă posibilitatea unor mari erori. Deseori, „impresiile” privind firea unei anumite persoane nu se pot întemeia pe un argument explicit. Nu sînt de mirare neînțelegerile survenite între persoane care nu evaluează rațional, situațiile conflictuale survenite din interpretări superficiale, neînțelegerile descrise pe larg în teatru și în literatură.

În viața obișnuită, oamenii urmăresc, în primul rînd, realizarea scopurilor lor, ceea ce nu presupune neapărat o cercetare a cauzelor, iar timpul scurt nici nu permite un studiu al relațiilor reale. Există, desigur, cazuri (atunci cînd cineva își face proiecte de lungă durată) cînd se examinează rațional diferitele motive, mijloace, variante de acțiune, dar aceasta este o eventualitate rară; în mod curent, e nevoie de reacții prompt adaptate la situație și la interlocutor. În general, criteriul aprecierii unei atitudini îl constituie consensul și nu verificarea empirică. Preocuparea noastră dominantă este „pentru ce?” și mult mai rar „cum?” (S. Moscovici, 1984). În general, se fac evaluări actuale și mai puține preciziuni (O. Beauvois), iar acestea nu au nici pe departe o valoare științifică, pentru că omul de pe stradă nu se preocupă să verifice fidelitatea unor acțiuni (cu atît mai puțin validitatea presupunerilor sale); dimpotrivă, datorită subiectivității, el neglijează informațiile utile și tinde să generalizeze fapte personale pe care nimic nu ne-ar permite să le considerăm generale.

Cît privește fenomenele cognitive (percepția, memoria), gîndirea psihologică de tip cotidian este extrem de naivă, de exemplu, ea socotește că percepția, observația, e un proces cu totul elementar. Succesele sale în practică se datorează asimilării unor scenarii caracteristice anumitor situații și formării unor prototipuri pe baza cărora clasează și judecă persoanele cu care vine în contact. Din păcate, datorită comodității, a dorinței de simplificare, nu rareori această tipizare se face superficial, ducînd la șabloane rigide și stereotipuri care dăunează mult relațiilor interumane și favorizează conflictele.

Reiese clar superioritatea cercetării științifice care, și în psihologie, ca în toate științele, se preocupă de exactitatea și obiectivitatea faptelor înregistrate, care acumulează totdeauna informații bogate și variate, provoacă experimental reacții, controlînd apoi în mod riguros ipotezele și argumentele ce rezultă din analiza rezultatelor. E de la sine înțeles că oamenii de știință au neglijat în mod voit psihologia simțului comun. Și, totuși, aceasta continuă să joace un rol important nu numai în viața zilnică, dar chiar și în cadrul cercetărilor psihologice.

7. În adevăr, în orice cercetare exactă, fie că e vorba de o convorbire, ori de un experiment, psihologul trebuie să aprecieze dacă subiectul este dispus să colaboreze, dacă e atent, dacă face un efort real să răspundă exact la o solicitare, dacă nu e ostil experimentatorului, dacă e sincer, dacă nu a obosit ș.a.m.d. Oricine știe că nu ne putem baza numai pe răspunsul subiectului („Ești sincer?” , de exemplu) și că gradul de atenție trebuie observat, întrebarea provocînd tocmai neatenție. Nu există nici un

manual serios care să ne indice cum să controlăm atenția, ori sinceritatea, ori gradul de efort... Nu există, pentru că manifestările pot fi variate, în funcție de temperamentul subiectului (într-un fel se manifestă un apatic în raport cu un coleric), în funcție de atitudinile și intențiile lui, iar diferențele de ordin expresiv sînt adesea extrem de subtile și echivoce. E nevoie să subliniem aici cît de important este modul de participare al subiectului? El se constată (în proporție de 80 %) pe baza experienței cotidiene și pe baza simțului comun al psihologului.

Am arătat mai sus cum pînă și o metodă foarte exactă, cum este analiza factorială, este tributară din plin psihologiei naive, pe baza căreia se descifrează natura psihologică a factorilor. Ne aflăm în situația cînd se afirmă că psihologii profesioniști diferă puțin de psihologii naivi (J. Beauvois, 1986). Dacă e vorba de comportamentul zilnic obișnuit se pare că acesta este adevărul, fiindcă se cere o orientare rapidă și necomplicată în situație, cu privire la intențiile interlocutorului și reacțiile noastre (Laucken, 1973). Ea e posibilă fiindcă posedăm un set bogat de scenarii, dintre care îl actualizăm pe cel necesar, iar, în aprecierea persoanei de față, ne ajută, de asemenea, un vast reperoriu de tipuri, care, chiar dacă nu sînt conștiente, ne fac „să simțim” cum trebuie să interpretăm împrejurarea prezentă. De exemplu : sosesc acasă la un prieten (scenariu binecunoscut) și constat că apariția mea îl indispune. Putem presupune, tot pe baza experienței, că avea de lucru, sau aștepta pe altcineva, sau s-a supărat pe mine ș.a. Intervenind cu întrebări și observînd reacțiile sale expresive, îmi dau seama ce trebuie să fac. Toate acestea presupun cunoașterea motivației, a însușirilor de caracter și temperament ale prietenului, a modului său de a reacționa în funcție de una din alternative, ceea ce-mi va dicta conduita mea. Dar cunoașterea prietenului, ca și aprecierea reacțiilor sale, se bazează pe modul tipic de comportament în care l-am încadrat și pe descrierea reacțiilor sale care sînt caracteristice uneia din alternative. Acestea nu se învață din cărți, ci aproape exclusiv din experiența cotidiană, nesistemată, îmbogățită cu scenarii și tipuri zugrăvite în literatură, filme sau la teatru. Desigur, reușita în descifrarea intențiilor și a caracterelor variază după experiența individului și a calităților sale intelectuale. Unii se mișcă mai mult între șabloane, pe cînd alții reușesc o admirabilă individualizare a persoanelor pe care le cunosc.

De ce actualmente psihologia științifică ne ajută așa puțin în practica relațiilor umane de fiecare zi? Fiindcă ea se interesează mult prea puțin de aspectele inaccesibile experimentului (îndeosebi ale experimentului de laborator). Sîntem azi în situația în care manualul de psihologie pentru învățămîntul superior scris de o autoritate în materie (M. Reuchlin) nu abordează dintre toate problemele afectivității decît emoțiile șoc. Nu sînt discutate emoțiile curente și nu există nici măcar cuvîntul sentiment. Iar sentimentele sînt izvor inepuizabil de motivație și comportament. Nici activitatea voluntară nu este amintită, deși există numeroase studii, cel puțin în ce privește decizia.

Apoi, în studiul trăsăturilor, al dimensiunilor personalității, nu se are în vedere, în măsură suficientă, faptul că reacțiile noastre depind foarte mult de situație. Ar fi nevoie de o taxonomie a situațiilor. S-au făcut încercări fără succes, tocmai pentru că percepția unei situații, mai ales a uneia interpersonală, depinde de interesele și experiența persoanelor (L. Pervin, 1987). Necesitatea studierii omului în situații obișnuite a fost subliniată încă din anii '30 de Georges Politzer, care recomanda studiul „dramei” omului, adică : individul în pragul nunții, individul pe stadion, la locul de muncă etc.

De fapt, practicienii ajung să efectueze tipologii pe baza cărora să se orienteze în diagnostic. Astfel, medicii cunosc bolnavi gravi care își minimizează boala, alții care, dimpotrivă, o exagerează mult, alții simulanți, unii foarte fricoși, alții pedanți

în respectarea medicației, în timp ce alții o neglijează cu nepăsare etc. Dar nu s-a încercat, pe cât știu, o sistematizare riguroasă a tipurilor de bolnavi.

Tot astfel, psihologii ajung să distingă câteva moduri caracteristice de reacție. De pildă, la o probă care creează dificultăți de manipulare, se disting cei calmi, față de cei emotivi – care se împart în inhibați și excitați; se mai remarcă și impulsivii, nervoșii. Pe baza unor astfel de constatări, se dau avize psihologice, fără a se ține seama că, de exemplu, unii se simt în largul lor în cabina șoferului, la volan, și foarte stînjenți, frustrați, suspectați, în laborator. De aceea reacțiile în timpul conducerii pe stradă pot fi incomparabil mai bune decît la examenul psihologic.

Trebuie întreprinsă o încercare de sistematizare a reacțiilor în situațiile cele mai importante din viața omului. Reușita în această direcție ne-ar apropia foarte mult de problemele psihologice ale practicii concrete.

De fapt, ce ar trebui să izbutim a descrie ar fi structurile de conduită, tipurile umane, căci ele ghidează în mod inconștient ori parțial conștient, interpretările pe care le facem. Dar, dacă vom consulta un dicționar de psihologie, cum e cel al lui P. Popescu-Neveanu, vom găsi indicate zeci de tipologii, dar, pe de o parte cele mai multe se referă cam la aceleași aspecte, iar, pe de alta, ele schițează 3-4-8 tipuri, rareori depășind cifra de douăzeci (cum e cazul tipologiei lui P.F. Bales). Iar, dată fiind dependența individului de mediul social, de tipul de profesie exercitat, ca și de zestrea nativă, tipurile de personalitate sînt, cu siguranță, cel puțin de ordinul sutelor. În marile romane, scriitorii realiști au descris o mare varietate de tipuri, unele asemănătoare (cum sînt avarii), altele extrem de diferite. Desigur, știința trebuie să sesizeze tipurile latente prezente în modul de reacție a oamenilor în timpul diferitelor relații interpersonale. Din cercetările făcute pînă acum, ar reieși că, în aceste tipologii implícite din psihologia naivă, valorile au un rol central.

În ce privește metodele de investigație, pentru descifrarea tipurilor latente, observația, convorbirile, chestionarele, diferitele testări ar trebui completate și cu detalii biografice ale persoanelor vizate de subiectul pe care îl studiem, mai ales fiindcă în viață, cînd vrem să știm cu cine avem de-a face, totdeauna culegem informații despre trecutul său familial, școlar, profesional. Acestea constituie indicii pentru încadrarea persoanei într-o anumită structură de caracter, cu ajutorul căreia putem apoi afirma, cu un grad sporit de certitudine, cum va reacționa într-o anumită conjunctură importantă.

Studiul mentalității psihologice a omului e extrem de dificil, dar el ar putea deschide calea spre o tipologie completă, esențială, a personalității, care ar deveni un important instrument al cunoașterii concrete a oamenilor; astfel încît psihologia să poată fi folosită în mod curent la optimizarea relațiilor interpersonale, la facilitarea înțelegerii reciproce și a colaborării.



# INFLUENȚĂ ȘI SCHIMBARE

Adrian Neculau <b>O perspectivă psihologică asupra schimbării</b> .....	223
Gabriel Mugny, Juan Antonio Pérez <b>Strategii de influență socială și de persuasiune: teoria elaborării conflictului</b> ....	247
Jean Dubost <b>Intervenția psihosociologică și resursele sale tehnice</b> .....	261
Véronique Guienne <b>Consultantul, o persoană la lucru și în lucru</b> .....	278
Ion Dafinoiu <b>Mecanisme și strategii ale persuasiunii</b> .....	297
Willem Doise <b>Cooperarea și conflictul – o perspectivă piagetiană</b> .....	307



# O perspectivă psihologică asupra schimbării

Adrian Neculau

Preocuparea pentru problematica schimbării nu este nouă. În *Ecleziastul* găsim: „nimic nou sub soare”, sugerându-ne că totul se transformă, evoluează. În a sa *Philosophie des Lumières*, Cassirer demonstrează că în secolul al XVIII-lea apare, pentru prima dată, credința conform căreia schimbarea neîncetată relevă natura substanței.

În științele sociale, tema schimbării s-a impus prin intermediul sociologiei. A. Comte, în al său *Discours sur l'Esprit Positif* (1844), prin „legea celor trei stări” propune un fir conducător al evoluției umanității. După ce au cunoscut faza teologică, marcată de superstiții, oamenii au intrat într-un stadiu abstract, rațional, înainte de a cunoaște articularea la real și la gândire, într-o vîrstă pozitivă. Comte propune divizarea sociologiei în două mari părți: sociologia *statică*, cea care studiază *ordinea*, maniera în care membrii unei colectivități ajung la consens, pentru a menține și face să funcționeze societatea, și sociologia *dinamică*, cea care are ca preocupare *progresul*, adică transformarea societății traversînd istoria umanității. Durkheim, la rîndul său, afirmă că diviziunea muncii permite trecerea de la solidaritatea mecanică spre o alta, fundată pe solidaritatea organică. Ar mai trebui să-i amintim pe Spencer, cu legea evoluției universale, pe Pareto pentru analiza asupra „circulației elitelor”, pe Simel pentru studiul conflictelor. În fine, sociologia lui Marx și Engels este o sociologie a schimbării. Ideea de evoluție, transformare, schimbare străbate multe dintre concepțiile sociologice.

Majoritatea analizelor contemporane conservă, sub o formă sau alta, paradigma schimbării. Couche (1991) propune următoarea sinteză a problematicii schimbării, în funcție de curente și autori:

FACTORI	PROCESE	FORME
demografic (Riesman, Boserup)	conflict (Dahrendorf, Adam, Reynaud, Carter, Freund)	liniară (Rostow)
progres tehnic (Marx, Mumford, Bell)	difuziune (Mendras, Lazarsfeld)	ciclică (Sorokin)
• sistem de valori (Weber, Parsons) • ideologie (Boudon)	efect de agregare (Schelling, Olson)	multiliniară (Sahlins)

Dimensiunea temporală va trebui luată, de asemenea, în considerare. *Evoluția* desemnează transformarea progresivă de lungă durată, în timp ce *evenimentul* poate sau nu conduce la modificări profunde. În sînul unui sistem și indiferent de caracteristicile sale, operațiile de ajustare implică frecvent reactualizări, pe care Parsons le numește *schimbări de echilibru*.

## Schimbarea socială

Rocher (1968) propune să distingem între evoluție socială și schimbare socială. *Evoluția socială* este un ansamblu de transformări pe care le cunoaște o societate, într-o lungă perioadă, depășind – de regulă – una sau mai multe generații, avînd efect cumulativ, linii și curbe care descriu sensul mișcării, tendința generală. Evoluția socială nu e observabilă decît de la înaltă altitudine. *Schimbarea socială* constituie, mai curînd, o transformare observabilă și verificabilă pe o perioadă scurtă de timp. Același observator poate, pe durata unei vieți sau a unei perioade din viața sa, să cunoască rezultatul unei dezvoltări. În plus, schimbarea socială este localizată geografic și social (într-o arie geografică și într-un cadru socio-cultural). Distincția între cele două noțiuni e importantă. Sociologiile lui Comte, Spencer, Durkheim, Marx descriu și explică tendințele seculare ale societății umane. Sociologia contemporană, în schimb, fără a neglija contribuția concepției evoluționiste, se axează pe aspectele dinamice, se prezintă ca o sociologie a schimbării.

Schimbarea socială trebuie să fie, după cum am spus, disociată de eveniment (Lapière, 1965). O alegere este un eveniment, o grevă, o adunare, un incendiu – la fel. Evenimentul poate face parte dintr-o schimbare socială, o poate acompania sau provoca. Evenimentele de la Timișoara din decembrie 1989 au declanșat profunda schimbare socială, politică și economică a societății românești. Dar nu e necesar totdeauna un eveniment pentru a declanșa o schimbare. Și nu totdeauna un eveniment provoacă o schimbare. Mișcărilor minerilor din Valea Jiului, ale muncitorilor de la Brașov sau ale studenților din Iași n-au declanșat schimbarea. Este necesară o mare cantitate de schimbare în „ordinea normală” și în cotidianul vieții sociale (de informații, drepturi, responsabilități) pentru a declanșa fenomenul de schimbare. Trebuie afectată structura organizării sociale, funcționarea vechilor organisme sociale pentru a diagnostica schimbarea. În fine, dacă schimbarea afectează o persoană sau un grup restrîns, nu are caracteristicile unei schimbări sociale. Socializarea antrenează profunde transformări, favorizînd conformarea la o conduită sau la mediul social, dar acest lucru nu atinge decît indivizi izolați sau grupuri reduse. Numai schimbarea unor opinii sau atitudini care afectează grupuri mari, colectivități largi, poate fi considerată schimbare socială.

Schimbarea socială, după Rocher, poate fi definită ținînd seama de patru caracteristici principale :

- a) se manifestă ca un *fenomen colectiv*, implicînd, deci, o colectivitate sau un sector important al acesteia, afectînd condițiile și modul de viață, universul mental al indivizilor ;
- b) este *structurală* ; modifică organizarea socială în totalitatea sa sau principalele sale componente ; este important să poată fi identificate și descrise elementele structurale sau culturale ale organizării sociale care se modifică și aceasta cu suficientă precizie (exemplu : o nouă organizare a instituțiilor sociale, o nouă distribuire a autorității, identificarea și utilizarea unor noi canale de comunicație) ;



- c) poate fi descrisă ca o *transformare în timp*, ca o succesiune între punctele  $T_1, T_2, \dots, T_n$ , marcându-se diferența între situația de debut și un punct de referință ;  
 d) este *durabilă*, are un caracter de *permanență*, ceea ce înseamnă că transformările nu sînt superficiale sau efemere.

Din cele patru caracteristici *precedente*, se poate deduce că schimbarea socială afectează cursul istoriei unei societăți, sensul activității actorilor sociali, facilitînd apariția elementelor active, a agenților schimbării ca factori de progres. Rolul acestora este extrem de important, ei identifică ritmul schimbării, prin propagarea ideilor, valorilor, inovațiilor, noilor stiluri comportamentale. Modificarea nu privește doar unii actori sociali, ci grupuri sau segmente sociale importante ale unei colectivități largi, antrenînd fenomene și ansambluri de acțiuni ce se constituie în procese sociale cu rezonanță structurală și istorică.

Putem defini schimbarea socială, pornind de la analiza lui Rocher, ca fiind *transformarea observabilă în timp, care afectează, într-o manieră ce nu poate fi provizorie sau efemeră, structura și funcționarea organizării sociale a unei colectivități date și care modifică întregul curs al istoriei sale*.

Într-o tentativă de a identifica *tendențele* ce pot contribui la diagnosticarea schimbării, Forsé (1991) crede că trebuie să descoperim, mai întîi, legăturile cauzale antrenate într-un cîmp social bine delimitat. Vor fi luate în considerare, în primul rînd, instituțiile, situațiile ritualizate. Comportamentele și modelele lor, atitudinile, sentimentele și opiniile, valorile și credințele vor fi, pentru început, deliberat excluse. Desigur, *tendențele* de substanță provoacă schimbări ale comportamentelor. Dar inversul nu este totdeauna valabil : schimbarea unor opinii și chiar atitudinea nu antrenează automat transformarea instituțiilor de bază. Nici decizia politică nu poate fi considerată o *tendență* sigură. Deciziile, reglementările, chiar legile, nu transformă comportamentele și instituțiile. Putem ilustra această afirmație cu un exemplu din istoria noastră recentă : nenumărate legi, decizii, „hotărîri” cu caracter amelioratoriu luate de Ceaușescu nu aveau nici un efect asupra structurii sociale și vieții actorilor. Păreră lui Forsé este că putem numi *tendență* numai acea schimbare care este univocă (irreversibilă), de lungă durată și masivă. Ea trebuie să poată fi judecată *calitativ* (sub raportul structurii instituțiilor) și *cantitativ*, cu ajutorul indicatorilor observabili și măsurabili. O *tendență* ne apare, deci, ca un *diagnostic teoretic, grație căruia se dă un sens unui ansamblu de evoluții empirice și se descrie, prin indicatori relevanți, acest domeniu societal*. Cercetînd principalele *tendențe* de transformare a societății franceze, Dirn (1990) a identificat 60 de *tendențe* ce au afectat schimbarea acestei societăți în ultimii douăzeci de ani. El le-a organizat într-o matrice care-i poartă numele. Iată cîteva dintre aceste *tendențe* : *tinerii* : se caracterizează prin instabilitate (șomaj, concubinaj) ; *vîrsta a treia* : crește speranța de viață, retragerea tîrzie, invenția unor noi modele de viață și loisir ; *identificarea socială* : diminuarea rolului claselor, creșterea rolului microgrupurilor locale, familiale, profesionale ; *parentalitatea* : rămîne principalul suport al sociabilității – copiii rămîn adesea lîngă părinți, relațiile de schimb și servicii între copii și părinți sînt frecvente și se intensifică ; *localitatea* : se revitalizează relațiile de tip rural în jurul orașelor mici și mijlocii prin afirmarea autonomiei ; în aglomerațiile urbane, cartierele și comunele se reîntorc la autonomie, municipiile își largesc atribuțiile prin animarea vieții culturale, sportive și socio-economice ; *descentralizarea* : se întărește „puterea periferică” și a eșaloanelor locale ale aparatelor politico-administrative (legea descentralizării din 1982), crește rolul consiliilor regionale ; *asociațiile* : crește numărul și puterea asociațiilor sportive și culturale și ale gestiunii problemelor locale ; *dirigenții* acestora exercită doar un

patronaj social, se multiplică numărul „notabililor”; *sociabilitatea*: rețelele de vecinătate și afinitate se multiplică, se împletesc și devin din ce în ce mai importante. După distrugerea formelor vechi de convivialitate: burgheză, muncitorească și țărăneasă, se nasc noi forme de sociabilitate și importanța lor crește; *modelul matrimonial*: după război, modelul era mariajul la vîrstă tînă, apoi copiii și stabilitate; acum tendința s-a inversat, celula familială este fragilă: celibat, divorț, concubinaj, familii monoparentale; *clasele mijlocii*: categoriile intermediare se multiplică, inclusiv cea a cadrelor, crește ponderea demografică a acestei categorii; *conflictele* majore s-au diminuat ca pondere, s-au miniaturizat, a scăzut numărul zilelor de grevă; *negocierea* a devenit principala cale de rezolvare a conflictelor sociale; *autoritatea* a evoluat de la modelul ritualizat, către un model negociat; *consens*: dezacordurile asupra unor mari instituții s-au atenuat și s-a stabilit un acord de bază asupra cîtorva instituții și valori; *nivelul școlar*: prelungirea școlarității a antrenat o creștere a nivelului școlar și cultural, inserția profesională pentru non-diplomați s-a actualizat; *anomie*: s-au dezvoltat semnele anomiei, precum consumul de alcool și de droguri, suicidul și maladiile mentale.

Grație descrierii unor asemenea evoluții empirice prin indicatori relevanți, se pot identifica unele tendințe și se poate obține un diagnostic teoretic. Acesta e un prim pas spre cunoașterea schimbărilor sociale. Concluzia lui Dirn este că: a) este posibil să identificăm, izolăm și definim tendințele de evoluție ale societății; b) între aceste tendințe, unele sînt evaluabile cu ajutorul unor indici cantitativi, altele se prezintă doar ca sens al schimbării și se păstrează la un stadiu calitativ; c) aceste tendințe întrețin între ele raporturi ce pot fi formulate în termeni de cauzalitate.

## Cîteva întrebări

Cîteva constante strategice balizează dezvoltarea acestui subiect (Etzioni, 1964; Rivière, 1978):

- a) *Ce se schimbă?* În ce sectoare ale vieții sociale au loc principalele schimbări? La această întrebare, răspunsul exact ar fi că totul se schimbă în viața socială: schemele de comportament și rolurile, statutele și valorile, procesele și instituțiile. Dar aceste schimbări nu afectează, de regulă, toate sectoarele vieții sociale în același timp. Schimbările radicale sînt excepționale, de regulă, schimbările sînt de rangul al doilea sau al treilea; o schimbare de ordin economic nu afectează, de exemplu, normele culturale sau creația artistică. De aceea, s-a convenit ca analiza schimbării să cuprindă, pe rînd, nivelurile: întîi cel microsocioal, apoi cel mijlociu și apoi nivelul macrosocioal.
- b) *În ce manieră se operează schimbarea?* Într-o direcție determinată, cu ritmuri continue sau discontinue, prin transformări lente sau brutale? Toate aceste întrebări sînt justificate de observațiile și cercetările empirice care au constatat că formele și manierele schimbării îmbracă multiple posibilități. Creșterea demografică sau a diviziunii sociale a muncii poate modifica evoluția structurală și funcțională a familiei, de exemplu. Orice schimbare este receptată diferit de grupuri de populație, punînd probleme de adaptare psihologică. Rezistența la schimbare, vom vedea, are totdeauna o coloratură afectivă.
- c) *Ce cauze, ce forme, ce condiții favorabile sau defavorabile permit să se explice schimbarea?* Orice schimbare presupune o comparare între un „înainte” și un

- „după”. Comparația atinge și identificarea circumstanțelor care au favorizat procesul, a cauzelor ce l-au produs. Timpul, de exemplu, constituie o condiție a schimbării și nu o cauză.
- d) *Cum se derulează, în general, schimbarea în timp ?* Toate procesele de schimbare au un debut, un mijloc și un sfârșit. E important, deci, să știm cum se nasc, se dezvoltă și se rezolvă, finalmente, aceste procese. Mecanismele acestui fenomen variază de la un sector la altul, dar pot fi, totuși, descrise unele caracteristici generale care apar mai frecvent. O invenție culturală difuzată într-o altă cultură, de exemplu, produce, în timp, o schimbare socio-culturală. Aculturația înseamnă transformări structurale și psihosociologice care pot zdruncina un anumit mod de viață.
- e) *Cine sînt cei care declanșează, animă, simbolizează, susțin sau se opun schimbării ?* Unele persoane și-au legat numele de schimbări importante (Luther, Napoleon, Lenin, Gorbaciov), acțiunile lor individuale punîndu-și amprenta, pe plan politic, religios, ideologic, asupra unor epoci. Ei au determinat modificări profunde, structurale, schimbînd existența socială a epocii. Alte personalități sînt cunoscute pentru înverșunarea cu care au frînat reforme, întîrziîndu-le sau făcîndu-le să derapeze. Putem exemplifica aici cu acțiunile unor lideri comuniști, de la Brejnev la Castro. Există o întregă literatură sociologică (Pareto, Mosca, C.W. Mills) asupra rolului elitelor : avantajele ce le procură, atitudinile referențiale și aspirațiile ce le suscită, influența ce o exercită ca modele imitabile, fixînd norme de viață și de gîndire. Alături de elitele care pot provoca schimbarea, există numeroși alți agenți care contribuie la menținerea sistemului, creînd noile valori.
- f) *În ce măsură cursul schimbării poate fi prevăzut sau planificat ?* Teoria „oamenilor mari”, reformatori sau revoluționari, nu se poate constitui într-un principiu explicativ al oricărui tip de schimbare. Eroii, sfinții, dictatorii pot realiza (propaga, organiza) schimbări importante în anumite contexte sociale. Însă, majoritatea deciziilor care produc schimbare, în zilele noastre, au caracterul unor schimbări „tehnice”. În sectorul economic, în dezvoltarea întreprinderilor, în amenajarea teritoriului, se fixează obiective și un calendar al schimbărilor asupra cărora se convine să se procedeze. Aceste „schimbări planificate” stabilesc cursul general, dar și modalitățile particulare, aplicațiile teoriei în teren.

## Factori, condiții și agenți ai schimbării

Un *factor* este un element într-o situație dată, capabil să antreneze sau să producă o schimbare. Durand și Weil (1990) disting următorii patru factori explicativi ai schimbării : factorul demografic, progresul tehnic, valorile culturale și ideologiile. *Factorul demografic*, semnalat încă de Durkheim, ocupă un loc deloc neglijabil în societățile subdezvoltate : exodul ruralilor, urbanizarea sălbatică, malnutriția, explozia natalității. David Riesman (1964) dovedește cum modificarea raportului între rata natalității și cea a mortalității orientează evoluția mentalităților : creșterea demografică are un caracter „intro-determinat” (sursa determinării este interioară), pe cînd declinul demografic se soldează cu o orientare „extra-determinată” (atitudinile individului sînt determinate din exterior, direct, prin educație sau prin intermediul comunicațiilor de masă), rezultatul fiind conformarea strictă la norme exterioare.

La rîndul său, *progresul tehnic* a constituit un factor determinant al schimbărilor sociale, începînd cu secolul al XIX-lea. Este celebră explicația lui Marx potrivit

căreia mașina cu aburi a adus capitalismul industrial, după cum noile tehnologii în informatică și comunicație au născut era postindustrială și importante „mutații antropologice” (cf. Lévy, 1987). Efectul noilor tehnologii este difuziunea masivă a cunoștințelor și informațiilor, a inovațiilor de toate tipurile, dezvoltarea prin imitație (numită de H. Mendras „paradigma epidemiologică”). Introducerea culturii porumbului hibrid, într-o țară din lumea a treia, a dovedit Mendras, poate bulversa total sistemul de exploatare agricolă, întreaga societate rurală. Rolul *valorilor culturale* este acela de a oferi cadre de referință, noi modele de organizare umană, oportunitatea reorganizării unui câmp cultural. Obiceiurile și cutumele sînt factorii de rezistență la schimbare în societățile tradiționale. La rîndul lor, *ideologiile* procură, unor grupuri umane, șansa (posibilitatea) de a se angaja în acțiuni transformatoare. Lenin considera ideologia o „armă” în „lupta de clasă”; după Touraine, ideologia opune între ele categoriile sociale, instaurînd un dialog conflictual, din perspectiva viziunii asupra lumii a actorilor sociali. Există o corelație, constată Beauvois și Joulé (1981), între ideologie și acte. Conduitele sînt determinate de sfera ideologică a valorilor, opiniilor și atitudinilor. Actorul social exprimă, prin conduita sa, sfera cunoștințelor achiziționate, credințele, reprezentările sociale, proiectele sale. El ia atitudine față de evenimente în termeni oarecum globali, în funcție de programul ideologic cu care a fost impregnat. Ideologiile produc acte simbolice care mobilizează, ele instaurează „lupta”, produc strategii de combatere a adversarului și de schimbare a concepției sale. Explicînd și justificînd valorile pentru care au optat, năzuind să obțină adeziunea, ideologiile se prezintă ca un important factor psihosocial al schimbării.

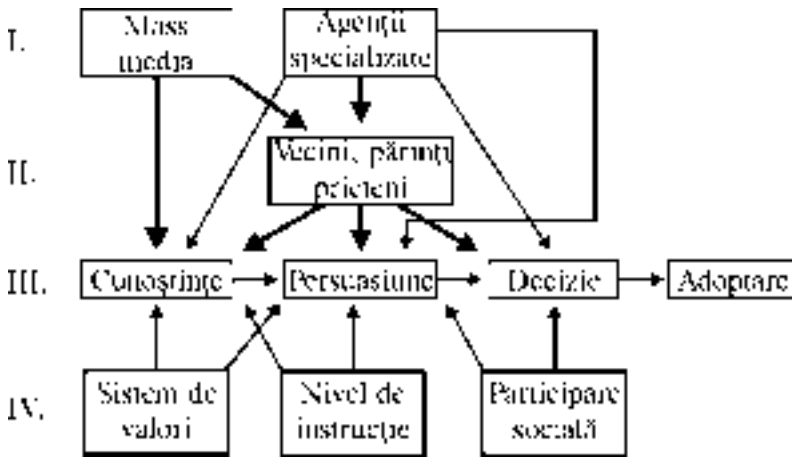
*Condițiile schimbării* sînt elemente ale situației care favorizează sau defavorizează, activează sau încetinesc, încurajează sau frînează influența unui factor de schimbare. O nouă legislație, o nouă repartitie a bunurilor pot deveni condiții de schimbare. Condițiile și factorii schimbării sînt complementari (Rocher, 1968).

*Agenții schimbării* (persoane, grupuri, asociații) sînt cei mai importanți în acest proces. Indiferent de poziția agenților într-o structură, acest proces implică, deopotrivă, reprezentările (credințele, atitudinile, ideologiile) și conduitele actorilor sociali implicați, presupune un proces de interacțiune (și persuasiune). Schimbarea înseamnă un proces de gîndire, o stare de spirit, alegerea unui model, o decizie. Iar consecința poate fi, adesea, dizolvarea totală a unei coerențe, spargerea identității, o ruptură, pînă la instalarea sistemului (social-uman) într-un nou echilibru. Actorul social acționează ca reprezentant al unui sistem, el este „raționalizat” de un cadru conștient și adesea este prizonierul mijloacelor utilizate de sistem (organizație) pentru cooperare, pentru situații de interacțiune. Cîmpul social nu este, deci, neutru, nonstructurat, ci organizat, avînd coerență. Pentru a schimba mijloacele de acțiune, pentru a transforma cîmpul construit, actorul dispune, însă, de o marjă de libertăți pe care o utilizează ca strategie pentru interacțiunile cu alții (Crozier, Friedberg, 1977). Efectul acestui efort de schimbare, în grupuri sau la nivel individual, poate întemeia o stare de tensiune psihică, un sentiment oarecum confuz de anxietate, nostalgie față de trecut și frică de viitor. Voința de permanență, tendința de conservare care asigură identitatea și sensul vin, deci, în contradicție cu schimbarea.

## Strategiile schimbării

Orice *schimbare structurală* (organizațională) afectează imediat *cultura* (comunității, grupurilor) și *personalitatea* fiecărui individ. Dacă structura organizațională se întemeiază pe ierarhie de poziție, ignorând competențele și inițiativele, atunci se dezvoltă (cum s-a întâmplat la noi) o „cultură” instituțională specifică, favorizând comportamente adaptative de tipul: flatarea superiorilor, blocarea canalelor de comunicație, stoparea valorilor etc. Rolurile – într-un asemenea sistem – sînt prescrise formal, totul este ritualizat, rutina macină orice tresărire de inițiativă. Impersonalizarea relațiilor interumane nu poate avea ca efect, atunci, decît conservatorismul, inerția, rigiditatea, mularea după tipar, rezistența la schimbare, frustrarea. Aceste standarde comportamentale nu pot atrage decît dezvoltarea unui mod de a gândi dogmatic, irațional, mitologic. Intrînd în rol, individul este silit să avanseze doar comportamentele așteptate de structura astfel reglementată, el trebuie să intre în mecanism sau este eliminat. Prestigiul său social și profesional nu este atît o emanație a personalității sale, cît a capacității sale adaptive. El devine „status social” sau dispare din angrenaj. Vance Packard, autorul unei celebre cărți, *Cățărații pe piramide*, a identificat cîteva importante strategii ale „ascensiunii”: să te dedici superiorului, să-i fii loial, să fii adaptabil, să fii decent și respectuos. Responsabilitatea și autoritatea devin astfel „relații de rol”, determinate de pozițiile oficiale ale actorilor.

*Cultura organizațională*, modul de gîndire și acțiune obișnuit și tradițional, mai mult sau mai puțin împărtășit de majoritatea membrilor, cuprinde o vastă gamă de comportamente: modul de îndeplinire a sarcinilor profesionale, specializările și cunoștințele membrilor, mentalitățile acestora, cutumele și obișnuințele de interacțiune ale indivizilor organizaționali, valorile atașate diferitelor tipuri de performanță (lucrări științifice, invenții), consultarea democratică a membrilor și circulația informațiilor, tabúurile și convențiile atitudinale etc. Cultura organizațională comportă un oarecare grad de invarianță și solicită eforturi adaptative oricărui nou venit. Iar cine ignoră această „cultură” se automarginalizează și devine „inutilizabil”. Stabilirea unor relații organizaționale satisfăcătoare s-a dovedit, adesea, o operație dependentă de capacitatea fiecărui individ de a absorbi o anumită „cultură”, de a descifra și utiliza codurile comportamentale vehiculate. „Jocul” acesta devenise – în societatea noastră blocată și bine „dirijată” – un balet extrem de complicat, ale cărui „reguli” mulți nu le puteau descifra și „învăța” sau nu le puteau urma. Sau nu voiau să le urmeze. Pentru a răspunde acestor diverse cerințe, individul este, deci, obligat să avanseze anumite comportamente. *Personalitatea* sa – organizarea interioară a atitudinilor și credințelor sale, a dorințelor și ambițiilor, a simpatiilor și antipatiilor – nu se poate afirma decît în funcție de capacitatea sa de a stabili relații, de a interacționa satisfăcător. El este nevoit să articuleze oferta comportamentală vizibilă cu factori inconștienți nemărturisii, credințe și motivații opuse, imaginarul cu realul brutal. Operație deloc ușoară. Adaptarea diversității personalităților la „așteptările” organizaționale poate naște (a și născut) o varietate necunoscută de mici drame, suportate mai mult sau mai puțin „normal”. Uneori, însă, crizele de neadaptare pot deveni cu adevărat dramatice, cu efecte secundare traumatizante. Schimbarea individului, deci, este consecința acumulării de informații, de capital cultural, dar și a interacțiunii sale cu alții. Procesul schimbării caracteristicilor individuale poate fi sistematizat, cum au făcut-o Mendras și Forsé, astfel:



Zona I: INFORMAȚIE

Zona II: REȚELE DE COMUNICARE

Zona III: ETAPE DE DECIZIE

Zona IV: CARACTERISTICILE INDIVIDULUI

(Sursă: Mendras H., Forsé M., *Le changement social. Tendances et paradigmes*, Paris, A. Colin, 1983, p. 81)

Operează, după acest model, un raționament de tip interacționist după care luarea unei decizii individuale traversează niște „filtre”: sisteme de interacțiune, structuri, situații.

Interacțiunea dintre structura organizațională, cultură și personalitate poate fi exprimată prin următoarea paradigmă: structura se poate schimba numai prin transformarea nivelului cultural și dezvoltarea personalităților; ridicarea nivelului cultural este dependentă de cadrul social formal, dar și de efortul de autorealizare al indivizilor; schimbarea personalității presupune un cadru instituțional favorabil și existența unui model cultural perfecționat. Orice proces de schimbare înseamnă, deci, intervenția simultană asupra factorilor morfologici (substrat material, spațial și demografic), psihosociologici (influența asupra indivizilor ce reprezintă un model cultural) și socio-structurali (modul de repercusiune a unei schimbări asupra diferitelor niveluri ale structurii sociale). Pot fi transformate însă concomitent contextul, actorii și raporturile umane? E acesta un simplu proces de evoluție ce poate fi planificat și – mai ales – controlat? Și – în definitiv – pot fi schimbate mentalități adânc înrădăcinate, susținute de memoria colectivă și de capitalul cultural al subiectului? Cum?

Schimbarea înseamnă transformări bruște și profunde ale structurilor sociale, modificând total contextul vieții psihosociale. Urmează, într-o succesiune logică și rapidă, schimbarea corespunzătoare a raporturilor sociale (intergrupale, interpersonale) și a actorilor sociali? Un sociolog care a făcut cercetări în țările africane, în care se înregistrează continue mutații, Claude Rivière, ne atrage atenția că schimbările sînt, de regulă, asincrone, că diversele articulații ale mecanismului sociouman nu se modifică simultan. Se schimbă, sub impactul introducerii revoluției științifico-tehnice, „cultura materială”. Dar acea cultură pe care o vom numi, în mod convențional, „nonmaterială” (comportamentele organizaționale, obiceiurile, arta) are un ritm mai

încet de schimbare. „Schimbările de concepție”, care se referă la metode de lucru și organizare, cunosc un ritm de evoluție mai lent. Noile mecanisme se învață și se aplică destul de greu, chiar de către oameni care doresc să se schimbe. Din cele două tipuri de schimbări, vor rezulta „schimbările în stilul relațiilor interumane” și abia apoi „schimbările indivizilor”, care pot întârzia uneori foarte mult. Se schimbă, mai ușor, prin acumulare și restructurare, cunoștințele, continuă atitudinile și le urmează apoi comportamentele individuale și de grup. Fiecare dintre aceste „faze” decurge, ca o consecință, din cealaltă. Schimbările sociale și culturale constituie, deci, fundamentul, condițiile schimbării psihologice. Actorul social „personalizează” câmpul socio-cultural, el își restructurează relațiile cu altul, rețeaua interpersonală, transformând apoi raporturile sociale la care participă, contribuind la schimbarea scenariilor culturale. Întâi se „împregnează” și încorporează (prin interculturatie), apoi devine agent al schimbării.

Schimbarea nu este, deci, un proces total, coerent, compact, ci – funcție de situații, contexte psihosociale, percepția procesului de către diferite grupuri de indivizi – o desfășurare asincronă, uneori contradictorie, cu rupturi ce pot avea efecte secundare neașteptate asupra indivizilor. „Șocul schimbării” poate bloca inițiativele, paraliza acțiunea, deforma percepția corectă a evenimentelor în care individul este plasat. Pentru că noțiunile, aspirațiile, dorințele, temerile, scopurile, modelele acționale nu intră în joc într-un mod articulat, coerent. Numai după o acumulare masivă de informații se schimbă atitudinile și se declanșează apoi modele comportamentale adecvate.

## Conflictul ca mijloc de schimbare

Poate fi considerat conflictul un mijloc privilegiat de producere a schimbării? În tradiția marxistă, conflictul este înțeles ca proces continuu de transformare socială: tensiunile sociale produc modificări, forțele de producție au misiunea istorică să schimbe sistemul de proprietate asupra mijloacelor de producție. Iată tezele care au justificat teoria luptei de clasă ca motor al schimbării.

Pentru Dahrendorf, lupta nu se declanșează doar din cauza stăpînirii inegale a mijloacelor de producție, ci – mai ales – pentru a dobîndi autoritate. „În lumea reală, oamenii și grupurile luptă pentru putere și bunăstare. O astfel de luptă constituie sursa schimbării”, scrie Dahrendorf în prefața lucrării *Conflictul social modern*, tradusă recent în limba română. Opoziția între grupuri, relațiile de dominare nasc diferite tipuri de conflicte în sinul societății; procesele conflictuale sînt inima schimbării, dar gradul lor de radicalitate depinde de câmpul de aplicație. Dahrendorf consideră teoria marxistă a conflictelor reducționistă, limitată doar la lupta socială și economică între clase. Contribuția sa este lărgirea ariei de aplicație, analiza asupra grupurilor mici. El dezvoltă teoria conflictului plecînd de la unitatea grupală (grupurile de interes, conflictul de grup, autoritatea și pluralismul, schimbarea structurală) sau de la analiza întreprinderilor, a birocrăției organizaționale. Pentru a analiza grupurile aflate în conflict, Dahrendorf utilizează conceptul de „șansă de viață”. Luptînd pentru a-și asigura șansa de viață, grupurile umane fac opțiuni, stabilesc legături, aleg între alternative, construiesc conexiuni, relații, contexte. Analizînd conflictul, deci, nu putem să ne limităm doar la concepte abstracte, trebuie să descoperim mecanismele proceselor istorice, ale situațiilor concrete. Soluția lui Dahrendorf este „schimbarea

strategică” (alternativă la schimbarea utopică, revoluționară), care propune maniere practice de mărire a șanselor de viață, prin acțiunile celor responsabili, prin „inginerie” sau „tehnologie” socială, singura strategie capabilă să reformeze societatea. Schimbarea strategică include un sens și un simț al direcției determinate de analiza critică a șanselor de viață și a îndreptărilor.

Conflictul nu produce totdeauna schimbare. El poate fi întâlnit și ca proces non-evolutiv. Contestațiile, de exemplu, pot întări coeziunea în sînul unei organizații. Tulburînd codurile, funcționarea rațională a organizației, ele pot stimula rezistența la inovație, conservarea rutinei. În majoritatea situațiilor, însă, conflictele sînt motorul instaurării unui nou echilibru (Coser, 1982), ele antrenează, transformă din interior o organizație sau un colectiv de muncă (Freund, 1986).

Dintr-o perspectivă psihosociologică, Deutsch (1973) situează conflictul la intersecția personalității cu situația (mediul psihosocial). Caracteristicile psihosociale ale situației (generatoare de conflict) sînt următoarele :

- a) fiecare participant la o interacțiune răspunde în termenii *cunoașterii celuilalt*, ai percepției pe care o are el despre intențiile și posibilitățile acestuia ; uneori, această imagine nu corespunde cu oferta reală a partenerului ;
- b) fiecare participant la o interacțiune, cunoscînd capacitatea de conștientizare a celuilalt, este influențat de *propriile așteptări* în ce privește acțiunile acestuia ; aceste așteptări pot sau nu să aibă acuratețe, funcție de abilitatea sa de a intra în rolul celuilalt, de competența sa empatică ;
- c) interacțiunea generează noi motive, le transformă pe cele vechi ; în procesul de *organizare și justificare* a acțiunilor și a efectelor produse, apar noi valori și motive ;
- d) situația conflictuală este plasată într-un *mediu social* (familie, grup, organizație, comunitate) care a dezvoltat tehnici proprii de interacțiune umană, simboluri, categorii, legi mutuale, valori care sînt relevante pentru acest mediu uman ; pentru a înțelege și interpreta evenimentele este necesar, deci, să le plasăm într-un context psihosocial mai larg ;
- e) fiecare participant la o interacțiune socială (fie el individ sau grup) constituie o *unitate complexă*, compusă din mai multe subsisteme, aflate la rîndul lor în interacțiune. „Participantul” poate acționa ca o unitate față de mediu, dar poate prezenta și o stare conflictuală între diferite interese și valori. Pondere și relevanța factorilor psihosociale care formează fundamentul conflictului sînt determinate de natura acestuia.

Într-o tipologie a conflictului, distingem două categorii esențiale : *conflictul intrapersonal* și cel *interpersonal*. Primul se „derulează în sînul personalității”, ca o luptă între tendințe opuse : persoana și presiunea normelor, valorilor externe (el este denumit și „conflict nevrotic”). Al doilea rezultă din confruntarea cu alte tendințe, în procesul de asimilare a acestora sau de „încorporare” (absorbire) a propriei persoane. Dacă relațiile unei persoane sînt conflictuale, apare o stare conflictuală și în sînul personalității. Aceste două tipuri de conflict prezintă analogii surprinzătoare și, frecvent, ele se pot transforma unul în altul.

M. Deutsch, ocupîndu-se doar de conflictul interpersonal, identifică cinci tipuri de conflict, luînd drept criterii relația dintre starea obiectivă a lucrurilor și percepția acestei stări de către părțile aflate în conflict :

1. *conflictul veridic* este „obiectiv”, rezultînd dintr-o percepție cu acuratețe a mediului ; el nu este contingent cu vreo trăsătură alterabilă a mediului și, de



aceea, este adesea greu de rezolvat (rezolvarea poate rezulta numai dintr-o abordare colaborativă a problemei, stabilindu-se „rațional” prioritățile, prin raportare la un mecanism instituțional);

2. *conflictul contingent* rezultă dintr-o incapacitate a părților de a identifica resurse alternative la rezolvarea problemei; o perspectivă strînsă sau rigidă sau o tensiune emoțională nejustificată blochează cadrul real de dezvoltare;

3. *conflictul deplasat*: conflictul manifest este trăit pe fundalul unui conflict cu un substrat mai profund, neexprimat însă imediat; el reflectă, simbolic, tensiunea și iritabilitatea părților, rezultînd dintr-un conflict profund nerezolvat. Conflictul manifest, generat de o neliniște obsedantă, nu poate fi, de regulă, tranșat dacă se tratează izolat de fondul profund; uneori însă, un conflict adînc poate fi abordat prin rezolvarea formelor evidente (deplasate) recunoscute ca atare de părți;

4. *conflictul latent* se manifestă sub forma unei stări acute (adesea neconștientizate) de inconfort psihic față de o anume problemă socială, fără a fi atribuit expres unei situații concrete. Acesta e un tip de conflict care ar trebui să aibă loc, dar n-a avut pentru că n-a întrunit condițiile de apariție; însă cînd condițiile devin acute, individul conștientizează noua situație și conflictul poate deveni manifest;

5. *falsul conflict* rezultă dintr-o neînțelegere, dintr-o percepție deformată a datelor. E conflictul care are loc fără să existe o bază obiectivă pentru a-l declanșa. Un conflict fals se poate, însă, alimenta pe parcurs cu motive și atitudini care să-l transforme într-un conflict adevărat, mai ales într-o atmosferă de competiție și suspiciune.

Delimitarea între categoriile enunțate nu poate fi foarte precisă, pentru că interacțiunea părților aflate în conflict poate transforma un tip de conflict în altul. Totul depinde de posibilitatea de a controla resursele. Spațiul, proprietatea, puterea, prestigiul pot fi distribuite rațional dacă poate fi controlată tendința de a le poseda în exclusivitate. Resursele se pot și substitui una alteia, oferind adesea posibilități de dobîndire a satisfacției fiecăreia dintre părți. Soluția e raportarea la valori, la norme înalt recunoscute. Criteriul rezolvării stă, deci, în afara relației unice dintre părți, în oferta de modele referențiale de către mediul socio-cultural.

Funcțiile conflictului, ca mijloc de schimbare în viața psihosocială și în dezvoltarea personalității, rezultă din forța de propulsare a acestuia, din capacitatea lui de mobilizare. Conflictele previn stagnarea, stimulează interesul și curiozitatea, au, deci, valoare potențială pentru persoană și grup. Într-un mediu conflictual, problemele pot fi mai bine conștientizate, expuse și rezolvate; această situație poate genera schimbări la nivelul persoanei și mediului psihosocial, poate aduce clarificări în efortul de evaluare a resurselor umane, poate debloca unele capacități și oferi prilejul unor „trăiri” intense.

În plus, conflictele demarcează grupurile și, astfel, ajută la stabilirea identității personale și de grup (conflictul extern hrănește adesea coeziunea internă). Am putea vorbi de o funcție stabilizatoare și integrativă a conflictului în grup? Permițînd exprimarea imediată și directă a tendințelor opuse, grupul poate conștientiza și elimina sursele de nemulțumire și poate restabili unitatea; conflictul poate funcționa, deci, ca un mecanism stabilizator: el revitalizează normele existente și poate contribui la introducerea unor norme noi. Finalitatea e asigurarea continuității, stabilirea unui nou echilibru – mai eficient –, reducerea tensiunii. Conflictul poate fi, deci, considerat și un „proces constructiv”.

La nivelul personalității, conflictul poate contribui la diminuarea unei trăiri frustrante a realității, la (auto)descoperirea unor potențe altfel nevalorificate, poate declanșa căutarea valorilor pozitive și stimula progresul individual.

Nu întotdeauna absența conflictelor înseamnă armonie. Absența manifestă poate însemna, de fapt, prezența sa neconștientizată care, cronicizată, poate determina erodarea personalității sau grupului. Evitarea riscului, frustrării, conflictului, așezarea unei „bariere de protecție” în fața evenimentelor vieții pot conduce la o existență vegetativă, mutilată, la reducerea artificială a posibilităților de exprimare, la despuieria de dinamism și istoricitate. Dimpotrivă, acceptate, conflictele dau intensitate vieții (inter)personale. Conflictele nu sînt, deci, fenomene anormale, ele fac parte din existența noastră umană. Ele devin anormale numai atunci cînd se transformă în normă de viață (O. Lagache). Sau cînd – bogate cantitativ și intense calitativ – provoacă dezorganizarea personalității. Altfel, ele conduc la concilierea opiniilor și percepțiilor diverse, la descoperirea unor soluții noi, la dinamizarea existenței.

## Rezistența la schimbare

Conduitele de criză se reunesc, tradițional, sub numele de *rezistență la schimbare*. Aceasta se manifestă în diferite chipuri, în mod frecvent printr-un comportament defensiv, prin apariția conflictelor interne, identificarea unor țapi ispășitori (de regulă, din exterior), masificare și de structurare socială, supunere necondiționată față de puterea centrală, exces de populism. Individul și societatea își abandonează autonomia, specificul lor, acceptă manipularea venită de la centru, dînd naștere unui narcisism colectiv. Christopher Lasch vorbește de personalitate narcisistă pentru a defini această construcție identitară într-un cîmp social manipulat, anulînd capacitatea de intervenție, autonomă sau individuală.

Majoritatea mișcărilor sociale pot fi analizate ca tentative de trecere de la o identitate defensivă către o identitate ofensivă. Aceasta se structurează contra unui anumit tip de putere socială sau organizațională care oprește (îngheață) evoluția fenomenului, capacitatea de acțiune și schimbare (Tap, 1986). Această putere nu trebuie definită în termeni de substanță, esență, tradiție, pentru că nu are caracterul unei eredități culturale, ci pe acela al strategiei politice, al organizării instrumentale, al formării și dirijării actorilor. Este o «construcție», adesea imaginată, uneori provenind din exteriorul comunității. Ea își extrage forța din interdependența membrilor săi, din solidaritatea mecanică ce reunește psihismele individuale într-un psihism colectiv, unificator. De remarcat faptul că aceste structuri instituționale, care ordonează comportamentele colective, pot fi abordate nu doar dintr-o perspectivă globală, prin judecăți calitative, ci și prin evaluări cantitative, asupra unor segmente sau factori. Un număr însemnat de cercetări asupra schimbării, ca fenomen social-psihologic, a condus la formularea a două ipoteze de lucru :

- a) forțele care se opun schimbării sînt reunite, de regulă, prin strategii și situații rituale, de tip parental ;
- b) parentalitatea se regenerează și se întărește prin construirea indicatorilor cantitativi, cum ar fi ceremoniile, diferitele tipuri de schimburi central-periferice, vizitele (Forsé, 1991).

Orice schimbare implică – am enunțat deja această idee – transformarea mai mult sau mai puțin bruscă și profundă a unui anumit sistem în echilibru, deci presupune și o ruptură, pînă la instalarea sistemului într-un nou echilibru. Înseamnă și o stare de tensiune psihologică la nivelul fiecărui membru al colectivității, un sentiment

oarecum confuz, dublat de anxietate și o oarecare nostalgie față de trecut. Schimbările de conduită, îndeosebi, se soldează cu o dizolvare a obișnuințelor domestice, cu implicații asupra aspectelor funcționale și emoționale (Maisonneuve, 1972, 1989). Voința de permanență, tendința de conservare care asigură identitatea și coerența pot veni, deci, în contradicție cu dorința de schimbare. De aceea, rezistența se manifestă uneori direct, fățiș, alteori mascat, disimulată sub aparența acceptării manifeste a noului, dar filtrându-l – în fapt – în mod subtil.

Ca analist al fenomenului schimbării, psihosociologul ia notă, în primul rînd, de teama de schimbare, de dorința de menținere, se confruntă cu conservatorismul unor indivizi. Fenomenul este deosebit de complex, subiecții schimbării, chiar atunci cînd își declară dorința de transformare, în realitate doresc, adesea, să nu fie nevoiți să inventeze comportamente noi, să nu renunțe la stereotipuri și obiceiuri. Sau să schimbe contextul, dar să nu se schimbe ei înșiși (Enriquez, 1972). Tendința de „menținere” derivă din comportamentul de „închidere” manifestat de orice sistem (uman, social) confruntat cu „atacuri” din afară și se manifestă prin dorința, nevoia de coerență și claritate; ea poate rezulta și din teama unor experiențe noi și a inconfortului psihic ce rezultă de aici. Voința de permanență, tendința de conservare care asigură identitatea și sensul vin, deci, în contradicție cu schimbarea. Care sînt resorturile, motivațiile refuzului schimbării? G. Watson (1967) a descris „opt forțe de rezistență” la schimbare: homeostazia, tendința fiecărui organism de a-și menține echilibrul; obișnuința, preferința pentru familiar; prioritatea, relevarea pentru prima oară a unei situații critice care devine model acțional; percepția și retenția selectivă, funcție de prejudecățile vehiculate; dependența față de opiniile egalilor și superiorilor; respectul față de tradiții; lipsa de încredere în sine; nesiguranța și reîntoarcerea la trecut. Guskin (1971) identifică următoarele variabile individuale ce facilitează respingerea inovațiilor: simțul competenței și al vanității (corelat cu teama de eșec); autoritarismul și dogmatismul; senzația de amenințare și teamă. G. Eicholtz și E. Rogers (1974) au descris „opt reacții de refuz” al schimbării: refuz din ignoranță; refuz din capriciu; refuz prin menținerea unui *status-quo*; refuz din conformism față de gruparea socială; refuz generat de relațiile interpersonale ale subiectului; refuz prin substituție; refuz din cauza lipsei de utilitate; refuz motivat prin „experiența de viață” a celui implicat (Huberman, 1978).

Încercînd să identificăm „tipuri de refuz” al schimbării în România postcomunistă, am întreprins o campanie de interviuri individuale și colective, cu diferite categorii de actori sociali, predominînd cei din mediul academic (Neculau, 1994). Am grupat toată gama de „refuzuri” în patru mari grupe, fără a considera organizarea noastră un răspuns final la această problemă:

- a) *refuz din dorința de menținere* a echilibrului, coerenței, status-ului deja dobîndit. Acest „comportament de închidere” este specific oricărui sistem (deci și celui social sau celui uman) confruntat cu „atacuri” din afară. Nevoia de ordine, de claritate trebuie corelată cu teama de inconfort psihic ce-l produce orice schimbare. Acest motiv ar părea minor, dar cei mai mulți subiecți, aparținînd tuturor categoriilor socio-profesionale, inclusiv intelectualii, ne-au transmis teama lor că nu vor putea inventa un alt stil de viață, un alt mod de raportare la valori. Obișnuința a dat naștere unui mod de interacțiune cu mediul social care a intrat în sistemul personalității, care a născut preferințe pentru familiar. Orice schimbare a contextului trezește individului teamă de acest „necunoscut”, frica de a nu mai găsi resurse interioare pentru a depăși situația. Experiența sa de viață poate deveni deodată inadecvată, insuficientă. El observă că totul în jur e străin, ostil, altfel.

Nesiguranța naște dorința acerbă de a redescoperi familiarul, nevoia de reîntoarcere la trecut. Atitudinea descrisă mai sus a fost înregistrată îndeosebi în rîndul subiecților de peste 40 de ani ;

- b) *refuz motivat de competența deja dobîndită*, competență care a generat, în istoria personală, succese, recunoaștere, status. Dublat de simțul vanității, acest sentiment ia forma încrederii exagerate în sine (în Noi). Pentru ceilalți, „competentul” apare adesea ca un dogmatic, închis într-un cerc de convingeri depășite, balizat de poncife, organizîndu-și discursul în lozinci. Gîndirea dogmatică are ca efect percepția și retenția selectivă a argumentelor, respingerea în bloc a realității ce nu poate fi asimilată și încorporată ;
- c) *refuz din ignoranță*, datorat precarității cunoștințelor profesionale și politice, lipsei de capital cultural. Toată literatura despre omul-masă, format în cadrul societăților totalitare, relatează despre statutul său ambiguu : acesta nu-și extrage substanța din calitățile personale sau din competență, nici din proprietatea care conferă independență, ci din emanația puterii pe care o conține status-ul (postul) ce-l deține. El a realizat un contract potrivit căruia primește autoritate de status contra „atașament”. Nu are nevoie de altceva sau nu i s-a oferit o alternativă. Afișînd inocență, puritate morală, transparență, individul de acest tip poate deveni agresiv, acuzînd snobismul sau impuritatea morală a tipului opus. Conștientizarea lipsei de competență poate naște neîncredere de sine, suspiciune și, mai ales, ura împotriva celor ce pot fi altfel ;
- d) *refuz din conformism social*, manifestat prin dependență față de colectivitate, față de superiori sau egali, și motivat prin respectul față de tradiții, realizări, momente de succes în istoria personală sau colectivă. Posesor, adesea, al unui status social periferic, individul s-a exersat în comportamentul de supunere (față de norme, șefi, situații). Expus unei presiuni informaționale univoce, el a devenit un simplu receptacol, nu are capacitate de a decide fără sprijin, normă, „indicații”. El a învățat să definească realitatea după codurile prescrise. El devine, cu timpul, anomic, dependent de sursele de autoritate, pion într-o structură ierarhică (Levine, Pavelchak, 1984). Supunerea îndelungată la reguli rigide poate chiar modifica structura personalității, poate elimina accentele personale și modela un profil de veșnic subordonat. El a încheiat un „contract social” cu puterea : în schimbul unei vieți sociale și profesionale „normale”, el se angajează să n-o ofenseze. Normalitatea aceasta a însemnat pentru mulți o traiectorie de progres, iar istoria lor personală o „istorie de succes”. Ei s-au născut la țară, locuiesc la bloc, se bucură (s-au bucurat, mai exact) de facilități nesperate. Propaganda i-a învățat că orașul industrial e superior satului retrograd, că ei sînt stăpîinii mijloacelor de producție, purtători de progres (Botez, 1992). Poate reprezentantul unei asemenea categorii să-i supere sau să-i părăsească pe cei care i-au oferit toate acestea ? El nu poate conștientiza faptul că multe dintre facilități le-a primit în schimbul supunerii, al atașamentului și nu pentru merite reale.

Orice rezistență la influența socială organizată este, pînă la urmă, înfrînată. Nici o rezistență nu poate fi totală sau de lungă durată, orice influență se soldează, pînă în final, cu o modificare a individului sau a grupului (Paicheler, Moscovici, 1984). O categorie socială cu formație scăzută și cultură simplificată, formată din muncitori calificați la locul de muncă, birocrati fără studii adecvate, funcționari mărunți de partid recrutați din rîndurile celor cu studii reduse, a avut deodată acces la poziții nesperate. Singura sa șansă de menținere este adeziunea și solidaritatea. Aceste

categorii au ce pierde în cazul unor schimbări sociale și economice profunde, ele ar fi (sînt) nevoite să-și părăsească pozițiile, posturile, relațiile, considerația socială. Numai conformismul și supunerea, corelate cu respingerea inovațiilor periculoase, i-ar putea salva. Sînt, deci, nevoiți să se angajeze împotriva schimbării.

Deși această categorie ne-a fost descrisă ca aparținînd păturilor sociale inferioare, noi am constatat asumarea frustrării și în rîndul altor categorii socio-profesionale: profesori de liceu, o anumită categorie de universitari, cercetători etc., în genere, specialiști cu diplome și titluri înalte fără acoperirea, adesea, necesară în competență.

Presiunea pentru acceptarea schimbării sau pentru conformitate, exercitată de un grup sau o colectivitate, cerînd „armonie”, „echilibru” etc. tuturor membrilor săi, se poate solda uneori cu o „unitate de comportament”. Dorința de a inova cu orice preț, însă, abordînd fenomenul abrupt, poate trezi suspiciune, coeziune dobîndită în scopul de a „rezista”.

Fie că își are sursele în trăsături de personalitate ale indivizilor, fie că motivul trebuie căutat în contextul psihosocial sau structura organizațională rigidă, rezistența la schimbare este, adesea, dăunătoare atît celui (celor) implicat(-ți), cît și mediului social, prin uzura fizică și morală pe care o presupune acest efort. Uneori, însă, rezistența este justificată, indivizii asupra cărora se fac presiuni pentru schimbare identificînd inadecvarea la context a unui mod nou de abordare a problemelor, a unui nou stil comportamental etc. Contează și cine face „evaluarea”, gradul de implicare al acestuia în problematica analizată. Poziția analistului trebuie să fie neutră, el se plasează în afara pasiunilor. I se cere să fie doar un observator, un arbitru al dialogului și nu un implicat, stimulînd aprinderea emoțiilor.

## Strategia conversiunii

Termenul de *conversiune* se utilizează pentru a descrie schimbarea opiniilor și credințelor, depășirea unei credințe false, schimbarea conduitei, abandonarea unei practici considerate condamnable (Doise, 1987). Conversiunea este, de regulă, rezultatul unei influențe minoritare și consistă în difuziunea de norme noi, cu caracter conflictual, conducînd la schimbarea „codurilor socio-perceptive” ale unei populații (Moscovici, 1979). Pentru a diagnostica o modificare, noua conduită trebuie să fie acompaniată de o priză de conștiință, de o transformare a identității. Schimbarea nu poate fi, deci, mimată, nu poate fi doar de suprafață. Dacă subiectul nu reușește să se identifice cu modelul ce-i este propus, cu sursa de influență, dacă nu este capabil să organizeze propria sa poziție, nu avem de a face cu o schimbare autentică. Schimbarea ar trebui, deci, să afecteze întregul, personalitatea sau grupul ca totalitate.

Principiul totalității este un „sistem de acțiune istorică” (cf. Touraine, 1973) pentru că propune ca mijloace: opoziția, organizarea actorilor și asumarea colectivă a identității. Poate fi acest principiu al totalității productiv în analiza situațiilor oferite de cîmpul social românesc? Studiînd categoria *cadrelor*, un sociolog francez, Boltanski (1982), găsește că acest grup social, deși pare omogen, prezintă o coeziune „flou” și pare un agregat șubred. Categorizarea grupului ca totalitate este, deci, greșită. La fel, credem, se prezintă situația în cadrul societății românești. Nu avem grupuri omogene, care acceptă și se angajează în schimbare sau se opun ei. Nu putem opera cu o categorizare dihotomică. W. Doise (1987) ne oferă o soluție: principiul totalității, cerînd subiectului (subiecților) să-și redefinească poziția într-un cîmp social,

deturneză atenția de la aspectele relaționale ale unei situații. Modelul de categorizare dihotomică (cu noi sau împotriva noastră!) este, deci, insuficient. Doise propune o altă strategie cognitivă, principiul particularizării.

Lumea poate fi abordată și categorizată secvențial. Atunci și argumentarea, ca și contraargumentarea, pot fi particularizate în funcție de situații. Numai astfel o opinie minoritară poate influența atitudinea majorității, numai reformulând argumentele, în funcție de noi contexte, grupurile minoritare pot dialoga cu majoritarii. Prototipurile cu care operează majoritarii nu sînt niciodată „totalități”, ele sînt adesea asimetrice, organizate „frou” și oferă poziții marginale (flancuri) ce pot fi atacate. Principalul este să se abandoneze poziția dihotomică „noi” și „alții”. Cînd frontierele între grupuri devin mai permeabile, cînd intenția de influențare nu vizează programatic întregul, strategia influențării indirecte, prin surse bine alese, abordînd aspecte particulare, pare să antreneze schimbări sociocognitive importante. Raportîndu-ne la cîmpul social românesc, tratarea majorității ca o totalitate omogenă s-a dovedit a fi o strategie contraproductivă. În realitate, fiecare categorie socio-profesională prezintă particularități și este accesibilă la argumente diferențiate. Iar în sînul fiecărei categorii pot fi identificate grupuri extrem de distanțate. Studiind cîmpul universitar, noi am găsit grupuri bine individualizate în raport cu vîrsta, istoria personală, poziția în structura ierarhică, sistemul de relații (Neculau, 1993). Cu alte cuvinte, „universitarii” nu reprezintă o totalitate.

Rezistența la schimbare capătă accente dramatice atunci cînd strategia schimbării este *psihologizată*. Explicațiile cu conținut ideologic din discursul minoritar, propunînd ruptura cu normele dominante, pot fi înțelese, adesea, ca o depășire a atribuțiilor minorității, ca o caracteristică psihologică deficitară a acesteia (Moscovici, 1976). Stilul de comportament are o importanță deosebită în strategia minoritară (Papastamou, 1987). O populație judecă, evaluează și interpretează discursul minoritar în funcție de contextul său normativ, de stilul său cognitiv. Psihologizarea inovației minoritare și acompanierea acesteia de un stil lipsit de realism pot exacerba resentimentele și au adesea, ca efect, contestarea conținutului discursului, a coerenței sale. Cu alte cuvinte, totul poate fi redus – cum ne dovedește realitatea noastră – la particularitățile psihologice ale minoritarilor. Psihologia discursului minoritar poate avea efecte perverse.

Ce poate face „minoritatea activă”? Calea de a introduce o inovație socială, de a influența este declanșarea conflictului sociocognitiv (Mugny, 1991). Astfel, populația e obligată să-și reexamineze propriile puncte de vedere și să descopere că minoritarii au, în parte, dreptate. Condiția este ca acest conflict să fie interpretat ca o divergență de opinii, ca rezultatul unui mesaj consistent și nu ca efectul unei particularități psihologice a sursei. Sursa de mesaj, deci, trebuie să îmbrace caracteristicile normalității admise de majoritate. Orice amănunt din comportamentul sau înfățișarea sursei poate fi psihologizat, conducînd la respingerea mesajului: un papion, o barbă, un discurs mult prea „intelectual”. Prin psihologizarea sursei de mesaj este etichetat întregul grup minoritar. El poate fi perceput drept lipsit de realism, egoist, agresiv, neproductiv, mai puțin progresist (Papastamou, 1987). Soluția e atenuarea caracteristicilor diferențiate ale sursei, concomitent cu sensibilizarea majorității la calitățile sale individuale.

Psihologizarea nu este sinonimă cu individualizarea. Dacă toate caracteristicile psihologice ale sursei sînt percepute ca trăsături individuale, rezistența la mesaj se diminuează. O diferențiere între membrii minoritari este, deci, bine receptată. Dacă minoritarii se prezintă cu un discurs cultural omogen, conferind minorității calitatea

de entitate grupală, discursul are mai puține șanse față de mesajele individualizate, dozând relația conflictuală. În concluzie, psihologizarea stabilește o linie causală între discursul ideologic al minorității active și caracteristicile sale psihologice. Cercetările empirice dovedesc că discursul direct și imediat este mai puțin bine primit decât cel indirect, individualizat de calitățile sursei de mesaj, introducând diferența intraminoritară.

## Studiu de caz:

### România – dificultățile schimbării (O abordare psihosociologică)<sup>1</sup>

După ce, în decembrie 1989, românii au optat pentru schimbare, întrezărind șansele unei vieți demne, ale unei societăți noi, chiar în ianuarie s-a văzut că drumul spre însușirea legilor democrației nu este ușor. Consensul asupra mecanismelor și ritmului schimbării s-a spart rapid, chiar dacă toți doreau un alt mod de viață, alte structuri politice și economice, inventarea unor stiluri comportamentale alternative.

Nu voi evoca aici convulsiile, furtunile, momentele de recul pe care le-am parcurs și care nu s-au sfârșit, sîntem încredințați. În iunie, imaginea românilor în oglinda lumii s-a deteriorat grav. În locul unui portret colectiv pozitiv (ne credeam toleranți și ospitalieri, generoși), am constatat cu amărăciune că sîntem receptați altfel: violenți, needucați, agresivi, intoleranți. O țară în care, înainte de război orice bacalaureat vorbea limba franceză, în care cărțile și revistele venite din această țară erau hrana spirituală a intelectualului, se vede acum pusă la colț pentru abandonarea normelor civilizației. Din promotoare a culturii europene la porțile Orientului, România a început să fie identificată cu un fel de republică bananieră.

Majoritatea românilor trăiesc sentimente confuze: un amestec de tristețe, decepție, rușine, umilință, furie. Drumul spre democrație s-a soldat cu efecte secundare nebanuite: prietenii dinamitate, familii destrămate, apariția unor postrevoluționari agresivi și lipsiți de scrupule, a unor noi specii de oportuniști, ridicați fie dintre foștii susținători ai regimului înlăturat, fie dintre aspiranții la „beneficii” care nu au avut acces la putere nici măcar atunci. Speranța într-o purificare morală aproape că s-a prăbușit. Anxietatea, suspiciunea, culpabilizarea, vînătoarea de vinovați, măsurarea gradului în care sîntem „pătați” macină conștiințele, disponibilitățile constructive. În loc să fie anul refacerii, al resurecției morale, anul 1990 seamănă a fi, mai degrabă, Anul Vrajbei Noastre.

Analistii n-au întîrziat să găsească explicații pentru această degingoladă: Marea Vină este aceea a „consimțirii”, a supunerii, a „împăcării” cu opresorul, a „tăcerii” prea îndelungate care implică multe responsabilități individuale. România n-a avut, precum Polonia, o rezistență muncitorească bine organizată, n-a avut o intelectualitate independentă politic (mulți dintre „dezidenți” au fost mai întîi membri ai partidului comunist, unii deținînd poziții importante: nimeni nu putea ocupa un post, avansa, publica dacă nu îndeplinea această „formalitate”), n-a avut o biserică puternică, avînd rolul de a polariza opoziția. Boala a cuprins întregul organism al societății românești, iar ieșirea din criză pare mai dificilă și mai îndepărtată decît ni se înfățișa în decembrie 1989.

1. Acest paragraf a fost redactat în vara anului 1990 și a reprezentat textul comunicării prezentate la Colocviul-Seminar, *Influență socială și manipulare comportamentală*, organizat de Institutul de Psihologie al Academiei Române, la 29.11.1990. Textul a fost publicat în „Revista de psihologie”, 1, 1992, în „Revue Roumaine des Sciences Sociales. Série de psychologie”, 2, 1992 și în revista franceză „Connexions”, 58, 1991.

*În cele ce urmează, vom încerca o prezentare, din interior, de pe poziția unui participant-observator al situației în care se găsesc diferite segmente ale societății românești în acest moment<sup>1</sup>. Natural, un „implicat” nu poate pretinde să dețină cheia adevărului. Există însă un singur adevăr ?*

### **Definirea „răului”**

Mihai Eminescu, poetul nostru național, „Omul deplin al culturii românești”, analizând cu un secol în urmă dificultățile de atunci ale României de a se articula Europei civilizate, găsea că „răul” principal adus de o „guvernare bolnavă” societății românești constă, mai ales, în degradarea morală a populației, cu efectele sale secundare : instituții devitalizate, parazitism social, starea deplorabilă a învățământului. După un secol, lucrurile par să se repete.

Analizând „răul” produs în societatea românească după ultimul război de o ideologie străină nouă, dar care a penetrat profund, filosofii, sociologii, psihologii români au identificat o listă destul de lungă de deformații care blochează acum procesul de învățare a unor noi atitudini comportamentale. Frica, suspiciunea, delațiunea, servilismul, lenea, egoismul, dedublarea, conformismul, dar și intoleranța, xenofobia, spiritul agresiv au intrat adânc în ființa românului mediu, minându-i comportamentele adaptive. Ieșim cu toții greu din acest labirint. Dacă refacerea economică pare să fie posibilă, cea spirituală, psihosocială va fi mult mai de durată și se va solda cu inevitabile pierderi. Răul este prea adânc. Nu sîntem singurii în această situație. Cei care s-au preocupat de problemele unirii celor două Germanii au constatat existența, de fapt, a „două popoare”. Cei din Est sînt mult mai intoleranți, xenofobi, mai puțin dispuși să accepte normele democrației. S-au accentuat, se crede, laturile negative ale spiritului german. Să se fi întîmplat la fel și în România ? Din interior așa pare să fie.

Nu-mi propun acum să înfățișez un tablou al tuturor dificultăților pe care le are de depășit orice român care dorește sincer să se schimbe și face eforturi în acest sens. Ar fi și dificil de compus. Voi oferi doar cîteva exemple.

Cea mai vizibilă tară psihică, manifestîndu-se individual și colectiv, pare să fie frica. O îndelungată conviețuire alături de posibili (sau cunoscuți) delatori, șefi discreționari, mici sau mari satrapi, torționari, a imprimat multora un comportament duplicitar, obedient, servil (semnul acestei atitudini era – este încă ! – modul de adresare către un individ cu statut superior : „Să trăiți !”. Ca în armată !). Orice semn de nesupunere, orice gest de aprobare mai puțin convingător putea provoca represalii. Pericolul venea de oriunde. Această teamă fără sfîrșit avea ca efect o anxietate permanentă și a condus la inventarea unor mecanisme de autoapărare de o mare diversitate. Din teama și dorința de a-și apăra situația, viitorul personal și al celor apropiați, individul se refugia într-un conformism de suprafață, mima adeviziunea, aprobarea, se dedubla. De multe ori, însă, acest mod de adaptare se prelungea în ființa personală, pătrundea în viața privată, în relațiile cu cei din jur, chiar în familie. Au fost, adesea, sacrificate solidaritatea cu cei apropiați, încrederea, sinceritatea, demnitatea, cinstea. Treptat, individul își pierdea eul, renunța la propria personalitate, mulîndu-se după dorințele celor ce dețineau puterea. Care, și ei, erau alimentați de aceeași teamă față de superiorii lor. Un lanț al fricii și obedienței. Totul pentru a supraviețui. Dictatura obținuse o societate aproape „perfectă” : bine dresată, compusă din indivizi terorizați de teama de a nu fi lipsiți de slujbă, de casă, de șansa de a învăța, de a publica, de libertate. Alături de toate motivele de frică ale omului contemporan, individul trăind într-o societate totalitară este împovărat de cele specifice acestui sistem. Scopul final era anularea individualității, depersonalizarea, alienarea, mularea după tiparul comun, oferit de ideologie. În bună parte, această strategie a reușit.

1. Ne referim, încă o dată, la vara lui 1990. Cititorul va putea evalua măsura în care analistul social a realizat un diagnostic și un prognostic pertinent.



Cum a fost posibil acest lucru, cum s-a obținut această condiționare socială? Literatura psihosociologică privind conformismul și obediența nu ne poate fi de folos în analiza noastră. Pentru că se preocupă de fenomene marginale, într-un sistem social democratic. În cazul nostru, nimic nu funcționa normal, totul fusese deformat, strivit, anulat. Iată doar câteva dintre mecanismele prin care au fost dizolvate sistemele de reacție normală, comportamentele autentice:

a) Modificarea brutală a condițiilor economice și sociale prin naționalizarea proprietății private, eliminarea (uneori fizică) unor categorii sociale, înlăturarea din pozițiile cheie a unor directori de conștiință. După 1948, toată intelectualitatea de vîrf a fost redusă la tăcere, interzicîndu-i-se să publice, să profeseze, să trăiască. Abia după cîteva ani, unii au fost „recuperați”, activitatea lor fiind drastic controlată și dirijată. Reforma învățămîntului din 1948 a anulat nu numai domeniul (filosofie, psihologie, sociologie), dar și oameni. Cei care au „rezistat” sau au fost reintegrați erau atît de cuprinși de frică, încît reproduceau adesea mimetic dogmele marxiste și-și „înfierau” propriile opere și idei. Există înregistrată scris sau circulînd doar oral o bogată cazuistică a „recuperării” (citește: supraviețuirii) din „mrejele ideologiei burgheze” a unor „intelectuali apropiați de popor”. Cine nu accepta acest proces de spălare era eliminat fără milă, după ce era taxat „dușman al poporului”. Interesant de consemnat că mulți intelectuali de stînga au fost supuși aceluiași tratament și că s-au salvat uneori și unii de dreapta. Totul ținea de abilitatea personală, de situații concrete, de oameni.

Generațiile care și-au făcut studiile în această perioadă au fost cele mai afectate: din școală fuseseră îndepărtați profesorii de valoare, dispăruseră toate disciplinele care aminteau de „vechiul regim” (filosofia, morala, sociologia), istoria fusese rescrisă, literatura „purificată” de unii scriitori și direcții, singura limbă străină insistent studiată fiind limba rusă. Au apărut, în schimb, numeroase forme de ideologizare a conștiințelor, toți erau educați sau „reeducați” în „lumina” marxism-leninismului și a „învățăturii” care venea de la Răsărit. Nici un mijloc nu era neglijat: ideologizarea orelor de curs (la toate disciplinele), organizațiile de copii și tineret, formele de petrecere a timpului liber. Nici un segment al vieții individuale nu era lăsat necontrolat. Părinții nu îndrăzneau să rupă acest cerc, conștienți fiind că, dacă ar face-o, copiii lor ar deveni vulnerabili sau chiar victime. Mulți au trăit aceste situații dramatice. Generația celor care au acum 40-50 de ani a fost cea mai brutal înregimentată.

După 1964, a venit o perioadă de destindere. Nu mulți ani. Dar s-au recuperat unele valori, a fost o deschidere benefică pentru cei ce-și începeau atunci studiile sau erau disponibili pentru un alt stil de gîndire. După instaurarea dictaturii, totul a fost apoi anulat.

b) O altă condiție care a facilitat instalarea fricii a fost școlarizarea (inclusiv universitară) precară. Dintr-o școală mimetică nu se puteau naște conștiințe. Nici valori. Apariția acestora ținea de hazardul unor condiții individuale favorabile: dotarea deosebită, mediu familial elevat, apartenența la cercurile puterii. Cei mai mulți realizau, la un moment dat, slaba lor înarmare pentru profesiune, pentru viață și trăiau (trăiesc!) de acum într-o continuă frică pentru situația lor de „după”.

c) Individul era aliniat, supus, hipnotizat mai ales prin crearea unui climat specific, a unui context psihosocial favorizant, caracterizat, cum deja am arătat, prin suspiciune, neîncredere în „puritatea” și devotamentul fiecăruia. Teama de a nu greși cumva, fără să vrei, era paralizantă. Amenințarea „dosarului”, care putea divulga o origine socială „impură”, îl ținea pe individ într-o continuă teroare. Orice interlocutor putea fi potențial delator. Existau informatori peste tot: la locul de muncă, în sălile de clasă, printre profesori, între vecini. Orice birou, cancelarie, catedră universitară putea fi dotată (de cele mai multe ori, era) cu microfoane. Convorbirile telefonice erau și ele supravegheate. În aceste condiții, de teama de a nu-ți fi descoperit gîndul, teroarea pătrunsese profund în noi toți. Vă întreb: mai putem fi acum normali, disponibili, plini de încredere?

O altă metodă prin care regimul a obținut supunerea a fost formalizarea vieții publice și private, ritualizarea, birocratizarea personalității. Totul era prescris, dirijat, cenzurat : cuvântul, gestul, atitudinea, comportamentul public. Totul trebuia să respecte Norma. Orice mișcare trebuia „aprobata de Sus”. S-a dezvoltat astfel o „cultură” organizațională specifică, favorizând comportamente adaptive de tipul : flatarea superiorilor, blocarea inițiativei și comunicației, stoparea valorilor etc. Rutina, gestul ritualizat măcinau orice tresărire de inițiativă. Efectul ? Inerția, conservatorismul, rigiditatea, rezistența la schimbare, frustrarea. Aceste standarde comportamentale nu puteau atrage decât dezvoltarea unui mod de a gândi dogmatic, irațional, mitologic. Individul era încurajat, silit să avanseze doar comportamentele așteptate de structura astfel reglementată, el trebuia să intre în mecanism sau era eliminat. Prestigiul său profesional, social nu era atît o emanație a personalității sale, cît a capacității sale adaptive. Am citit lucrările lui Crozier despre birocratie, cunosc analizele lui Merton asupra personalității birocratice. „Performanțele” obținute la noi în acest domeniu întrec orice închipuire. Individul era preluat de mic, prin organizația „Șoimii patriei”, apoi prin organizațiile de pionieri și tineret, și era dresat pentru un singur model comportamental : cel prescris de putere. Conștiința publică era astfel anesteziată.

Și acum întrebările : putea Revoluția să provoace schimbarea imediată a modului de a gândi și acționa, a atitudinilor fundamentale, a mentalităților ? Putea modifica stilurile comportamentale implantate, în acest mod, atît de adînc ? Care sînt cauzele cele mai evidente ale rezistenței la schimbare ? Ce este de făcut ?

### **Categoriile de populație și atitudinea față de schimbare**

În România, majoritatea oamenilor sînt de acord asupra necesității schimbării. Nu numai a structurilor politice și economice, ci și a modului de viață, a mentalităților, a stilurilor comportamentale, a atitudinii față de valori. Fiecare categorie socială și profesională, fiecare individ vede, însă, acest proces de transformare în felul său ; funcția oficială, statutul său social, capitalul cultural dobîndit sînt doar unii dintre determinanții diversității de opinii.

Cea mai defavorizată categorie a fost, credem, țărănimea. Țăranii au pierdut totul : proprietatea, demnitatea, uneori libertatea. Intrarea forțată în gospodăriile colective i-a deposedat de pămîntul lor, a dus la destrămarea gospodăriilor individuale, a atras după sine deprecierea statutului de țaran, deteriorarea moravurilor din lumea rurală. În satul românesc, exista o instituție a cooperării, o tradiție a unirii, a solidarității. Dar ea a fost ignorată, legile funcționării C.A.P. -ului neacordînd membrilor săi nici o posibilitate de inițiativă personală. Țăranul a fost înșelat, persecutat, umilit. Singura șansă de a scăpa era să-și părăsească propria condiție, să devină muncitor. Satele s-au golit, n-au rămas decît bătrînii, bolnavii, cei incapabili să dobîndească o calificare care să le permită să părăsească satul. Experiența i-a învățat arta disimulării, strategia amînării, le-a inculcat o teamă bolnavă față de orice „inițiativă”, față de orice nouă reglementare care nu poate aduce decît o nouă nenorocire. Reticența lor față de nou este explicabilă. Cine poate garanta stabilitatea acestor măsuri, zic ei. Să mai așteptăm ! Mulți nu vor pămînt, nu au încredere în autorități, dar nici în cei care le promit totul (prea des li s-a promis !). Nu mai au încredere nici în ei înșiși. S-au dezobișnuit să muncească pămîntul cu dragoste, nu au inventar agricol, nu-i mai interesează decît să supraviețuiască. Nu au ambiții. Poate, după succesul primilor întreprinzători, se va trezi vechiul dor de pămînt al țăranului român.

Deși proclamată „clasa cea mai avansată”, „forța conducătoare”, deși considerată temelia regimului, clasa muncitorilor a avut de suportat toate eșecurile sistemului : salarii drastic diminuate, dependență totală de voința stăpînirii, condiții de viață adesea inumane. Răspunsul muncitorilor a fost condensat perfect într-o formulă care circula înainte de

Revoluție : „Voi vă faceți că ne plătiți, noi ne facem că muncim”. Uneori, răbdarea lor greu încercată sfirșea prin acte de protest fățișe, organizate. Sînt cunoscute acțiunile mineurilor (1977) și ale muncitorilor de la Brașov (1987), Iași (1987), centre cu vechi tradiții de luptă.

Cei mai mulți muncitori provin, însă, din mediul rural, nu au încă acea conștiință a apartenenței la altă clasă, sînt blocați de o pregătire profesională redusă, mulți sînt incapabili să se recicleze. Toți aceștia percep schimbările din viața socială ca amenințări directe la adresa slujbelor ce le dețin, a viitorului familiilor lor. Unele personalități, o parte din presa cotidiană i-au taxat, pentru azeziunea lor la programul actualei puteri, pe care l-au crezut mai puțin drastic, drept „proști”, „inculți”, „turmă” etc. Ostilitatea lor față de cei care se „descurcă”, acum ca și înainte, pare explicabilă. Cînd s-au ridicat, primii, împotriva totalitarismului nu au fost ajutați, nici apărați. Dar nu pot fi ignorați, căci reprezintă segmentul social cel mai numeros.

Categoria cea mai accentuat disponibilă schimbării o reprezintă intelectualii. Nu toți. Mulți posedă diplome fără acoperire în competență. Aceștia nu văd cu ochi buni competiția, inițiativa etc. Unii au făcut exces de slujire a tiraniei sau au colaborat cu organele de reprimare. Nici aceștia nu doresc un nou recurs social. Unii dintre ei, pentru a-și acoperi „petele” din trecut, au aderat cu „entuziasm” la partidele din opoziție, devenind activi, redevabili „luptători anticomuniști”. Activismul lor este dictat de aceeași veche teamă : să nu fiu descoperit, să supraviețuiesc ! E firesc ca aceștia să fie priviți cu neîncredere. Prea s-au „convertit” repede ca să poată fi credibili. Nu se bucură de simpatie nici aceia care au reușit să profite, în scurt timp, de noile lor „convingeri” : automobile din Vest, călătorii pe spezele regimului sau altor partide, vilele fostei nomenclaturi.

Există o categorie destul de numeroasă de intelectuali care, deși doresc schimbarea, manifestă încă rezerve, nu se angajează. Sînt cei care au păstrat distanța față de regimul totalitar, nu au făcut compromisuri, nu au beneficiat de privilegii. Aceștia nu se implică nici acum, se mențin în expectativă și față de opoziția adesea interesată și agresivă. Ei se consideră „nepătați” și nu vor să-și investească propriul capital moral, singura lor avere, în nici o opțiune aventuroasă.

Categoria cea mai disponibilă schimbării sînt studenții. Nu au avut timp să se „păteze” (doar unii activiști ai organizațiilor de tineret comuniste au dovedit multă mobilitate, devenind la fel de activi „anticomuniști”), cei mai mulți n-au fost contaminați de ideologia totalitarismului și de practicile sale. Naivi uneori, afectivi, sînt însă și mai ușor manipulabili. Situație de care se profită uneori copios. Speranța e însă în ei.

S-au profilat două soluții pentru ieșirea din criză : una radicală, anunțînd programatic sacrificii, renunțări, victime. A doua strategie propune pașii mici, schimbarea treptată, făcînd readaptarea suportabilă. Redresarea economică va întîrzia, însă, foarte mult. Cu toate acestea, cea mai mare parte a populației optează, mai bine zis, a optat, pentru aceasta din urmă. Argumentul este : după ce am suferit atît în timpul lui Ceaușescu, tot noi să facem sacrificii ? N-a fost destul ? Ei mai au o justificare pentru această opțiune : efectele primei strategii nu vor fi suportate de cei ce au creat-o. Alții, cei mulți și nepregătiți pentru schimbare, vor fi aceia care vor resimți consecințele directe.

Analiztii care au studiat decalajul dintre cele două Germanii au convenit că vor fi necesari cel puțin zece ani pentru a-i aduce pe cei din Est la nivelul celor din Vest. În România, un politolog a apreciat, nu mult după Revoluție, că vor fi necesari douăzeci de ani pentru a se ajunge aproape de standardele țărilor civilizate. Atunci, el a fost atacat atît de stînga, cît și de dreapta. După aproape un an de la această dispută, mulți înclină să-i dea dreptate. Dacă refacerea economică nu va fi posibilă, cea psihomorală va fi mai dificilă, apreciază acum sociologii, filosofii, psihologii. „Nu poți să dai legi ca să repara oameni”, constată un gînditor care a avut un rol important între opozanții lui Ceaușescu.

### Rezistența la schimbare

Implementarea schimbării, se știe, nu este un proces coerent, compact, antrenând concomitent latura economică, structurile organizaționale, contextul psihosocial. Receptivitatea la imperativele schimbării cunoaște, dimpotrivă, o desfășurare asincronă, provocând uneori rupturi, reacții de respingere. Șocul schimbării poate bloca inițiativele, paraliza acțiunea, deforma percepția corectă a evenimentelor în care individul este plasat. Se soldează adesea cu tensiune, anxietate, uneori cu nostalgia față de trecut. Voința de permanență, tendința de conservare care asigură identitatea și coerența pot veni, deci, în contradicție cu dorința de schimbare.

Rezistența se manifestă uneori direct, fățiș, alteori mascat, disimulată sub aparența acceptării manifeste a noului, dar filtrându-l, în fapt, în mod subtil. Chiar atunci când afirmă dorința schimbării mediului lor, subiecții schimbării doresc în realitate să nu fie nevoiți să inventeze comportamente noi, să nu renunțe la stereotipuri și obiceiuri.

Nu putem pretinde, aflați în mijlocul evenimentelor, că am putea identifica cei mai importanți factori de rezistență la schimbare. Vom încerca, totuși, un inventar al factorilor de natură psihosocială, știind că riscăm mult. Timpul va valida selecția noastră.

Respectul față de tradiții, obiceiuri, cutume pare să fie unul dintre motivele respingerii noilor stiluri comportamentale aduse de Revoluție. „Noi așa am apucat”, spun cei vîrstnici, care au „rezistat” adesea prin conservarea unui mod de viață patriarhal, de inspirație rurală, prelungit în mediul urban prin relațiile de rudenie, ceremonii familiale, respect deosebit pentru valorile moștenite, singurele autentice. Acest mod de a rezista a fost pentru mulți singura alternativă la presiunile regimului comunist, care adusesese cosmopolitismul „internaționalismului socialist”.

La începutul războiului ultim, societatea românească etala un mod de viață bazat pe relații de încredere, stabilitate, solidaritate interumană. Războiul și cei patruzeci și cinci de ani de „împregnare” comunistă, cu toate că au degradat considerabil acest sistem de valori, n-au reușit să-l distrugă. Conservarea lui a reprezentat o formă de opoziție pasivă. Pe acest fond spiritual, asaltul unor noi moduri de raportare la valori, noul stil de viață în care principalul este să fii „întreprinzător”, deși a găsit mulți partizani, întîmpină o opoziție tacită. Iar cei care s-au acomodat repede sînt priviți adesea cu ostilitate și sînt percepuți uneori ca niște „corpuri străine”.

Dependența de concepțiile înșușite prin formația inițială pare să fie un alt factor care blochează calea schimbării. Întregul sistem formativ a fost conceput ca un mijloc de control al individului, inventîndu-se adesea metode pentru subordonarea sa. Un individ dependent, aservit, umilit este rareori dispus să dorească altceva decît ceea ce i se insuflă. Iată cîțiva indicatori ai acestei „politici școlare”: punerea accentului pe „învățare” (înțeleasă ca asimilare necritică a cît mai multor cunoștințe), marginalizarea spiritului critic, expulzarea obiectului psihologiei din școli și din universități etc. Chiar dacă existau profesori care întrețineau curiozitatea elevilor și studenților, care alimentau potențialul lor creativ, cei mai mulți au fost aliniați, obligați să accepte jocul social al „dresajului”. Majoritatea populației care a beneficiat de acest „sistem formativ” poartă în sînge morbul supunerii. Propaganda comunistă a prins rădăcini adînci în fiecare din noi.

Un efect secundar al acestui fenomen este comportamentul conformist, dependența față de opiniile majorității. Colectivismului, atît de recomandat de doctrina comunistă, i-au fost extirpate unele trăsături (cooperarea, toleranța față de stiluri diferite, solidaritatea umană), pentru a se putea ridica la rangul de normă unică atitudinea de „supunere față de voința majorității”. Care voință era adesea implantată artificial, impusă, rareori sugerată. „Cei mulți” erau, de fapt, cîțiva care controlau mulțimea.

Am descris mai sus ravagiile fricii, modul prin care era obținută ascultarea. Teama de necunoscut, senzația de amenințare față de ceea ce nu înțelegi constituie un comportament

fiesc de apărare al ființei umane. Această temere a fost adânc exploatată, ea a fost obținută în urma aplicării unui program riguros de condiționare colectivă. După ce o viață a produs doar comportamente precise, controlate, individul este reticent față de tot ceea ce e nou, diferit, altfel. Încercarea lui se obține nu prin etichetări brutale, ci prin avansarea unor comportamente caracterizate prin respect pentru ființa sa, dorințele sale, dificultățile sale.

Lipsa de încredere în cei din jur, uneori și în sine, constituie un motiv serios de refuz al alternativei. Cercetările psihosociologiei asupra schimbării atitudinii au dovedit importanța deosebită a modului în care este percepută sursa mesajului. Dacă cei supuși unui bombardament informațional nu acordă credit sursei, ei își organizează o strategie de „rezistență” la persuasiunea emițătorului. O sursă de mesaj trebuie să fie, deci, credibilă, verosimilă, să fie aureolată de autoritatea publică, îndeosebi morală. În cazul României, sursele de mesaj sînt adesea necunoscute publicului larg sau practică un limbaj agresiv, acuzînd, culpabilizînd. Aceste comportamente fac să scadă atracția pentru programul propus.

În sfîrșit, refuzul din ignoranță. Individul, de multe ori, nu știe că nu știe. El se vede competent, informat, inițiat. Imaginea sa despre sine este – de regulă – stenică, uneori chiar edulcorată. Pentru individul de condiție intelectuală și culturală medie sau joasă, orice concepție care este diferită de sistemul său informațional și axiologic constituie o contrazicere a normalului, o deviație absurdă, chiar o injurie. El refuză în bloc orice opinie, model acțional, sistem conceptual care-i strică echilibrul. Trebuie să fie condamnat pentru această condiție a sa de care – de cele mai multe ori – nici nu este el însuși vinovat ?

Aș mai înregistra o frînă care blochează procesul de schimbare : presiunea imaginarii. Cei care au trăit în Est au simțit nevoia unei alternative la mizeria diurnă, a unei „alte lumi”, în care să poată avea loc idealurile, dorințele, visurile noastre. Prin refuzul realului, prin schematizare, prin încărcătura sa afectivă, imaginarul social exercită o presiune asupra individului în sensul că-i deschide o altă poartă, îi oferă încă o șansă. Oamenii, se știe, construiesc, alături de vizibilul imediat, o lume a posibilului, a dorinței, a aspirațiilor. Paralel cu scena reală a vieții, pe care o refuză, individul vede adesea o „altă scenă”, în parte plăsmuită, dar care poate deveni motor, forță motrice a acțiunii. Imaginarul fecundează realitatea, constituie o expresie a doritului. Categorie a „diferitului”, imaginarul introduce nevoia de schimbare, de inovație, de proiecte.

În România, s-au suprapus două straturi ale imaginarii :

a) cel confecționat de propaganda comunistă (o lume a dreptății, egalității, frăției, fericirii) care – credeau mulți – a fost trădată de Ceaușescu. Dacă nu s-ar fi întîmplat astfel, această lume ideală, edulcorată s-ar fi putut înfăptui. Puțini erau cei care au întrezărit, de la început, caracterul „utopic”, „himeric”, mult prea „iluminist” ca să poată deveni realitate, al acestei „construcții fantastice” – societatea comunistă. Numeroși „gardieni ai imaginarii” vegheau la menținerea idealurilor, la obținerea gesturilor de aliniere. Mulți cred și acum în această lume fabuloasă.

b) cel plăsmuit de visurile, de dorințele poporului, de informații fragmentare, din biografii romănate întretinute de unele posturi de radio pentru Est despre o lume mirifică, a Apusului superbogat, unde toți au șansa (posibilitatea) să-și satisfacă toate dorințele. De după gratii (citește : cortina de fier), totul părea miraculos, excepțional, mitic. Ani, decenii, poporul român a sperat, a așteptat o minune : „Vin americanii”. Cu bogăția, cu civilizația, cu modelul lor de viață. Mulți au murit nutrinde această dorință. Această societate perfectă era, desigur, o construcție bovarică, născută ca o alternativă la realitatea „urită” care nu oferea nimic pe măsura visului.

Revoluția din decembrie 1989 a reînviat Visul cel Frumos. Toți au crezut în șansele unei lumi noi, frumoase, curate. Și - deodată - ne-am văzut confrunțați cu o realitate „murdară”, rudimentară, grosieră, deloc poetică. Perioada postrevoluționară, prin caracterul său realist-crud, contravenea aceluși imaginar obsesiv care alimenta nevoia de

altceva, care funcționa ca o supapă pentru a elibera tensiunea diurnă. Când această proiecție s-a demitizat, când și-a pierdut misterul, aureola, când abstractul așteptării s-a confruntat cu realitatea, această realitate a apărut cu atât mai brutală, mai violentă. Și s-a instalat refuzul : „Noi nu asta am vrut, nu așa ceva ne-am dorit”. O construcție fantastică, plăsmuită de fiecare în diferite chipuri, dar simbolizînd o fecioară neprihănită în straie trandafirii este deodată agresată, violată de niște oameni lipsiți de idealuri și maniere, decăzuți. Nu sînt ei „forțele răului” care vor să transforme într-o prostituată o fecioară-vis, atât de greu crescută și protejată ? Cine vrea să ne fure metafora ?

# Strategii de influență socială și de persuasiune: teoria elaborării conflictului<sup>1</sup>

Gabriel Mugny, Juan Antonio Pérez

## Atitudinile nu se schimbă prin decret

Societatea și grupurile au interesul de a-i influența pe indivizi, adică de a-i face să-și schimbe opiniile, credințele, comportamentele. Fie că acționează în domeniul politicii sau în cel al publicității, „influențatorii” se poartă, în general, ca și cum ar fi suficient să prescrie un comportament pentru ca acesta să fie adoptat, să enunțe o informație pentru ca ea să fie aflată, pe scurt, să propună un model pentru ca acesta să fie imitat. Avem aici o primă epistemologie a simțului comun care își întemeiază credințele pe strategiile de influență și pe practicile sociale de persuasiune. Or, atitudinile nu se schimbă prin decret.

Dacă nu este suficient să se enunțe o informație pentru ca aceasta să influențeze comportamentul, nu este suficient nici ca sursa care o enunță să fie expertă sau să atragă. În consecință, lucrările experimentale din ultimii ani au demonstrat din plin că influența exercitată de către majorități, grupuri de referință sau experți este deseori superficială (cf. Moscovici & Mugny, 1987). Acest fel de complezență transpare atunci când individul se află sub supravegherea sursei sau sub controlul ei psihologic. Dar conținutul însuși al încercării de influențare nu este interiorizat. El nu este însușit de către țintă și nu are consecințe durabile. Desfătările puterii nu-i asigură eficacitatea.

În situația inversă, contrară simțului comun, nu sînt respinse – așa ușor cum se crede – mesajele bizare ori insolite, șocante și jenante, nu mai mult ca sursele marginale, *outsider*-ii. Lucrările asupra influenței minoritare inițiate de Moscovici (1979) arată că sursele minoritare puțin credibile sau out-group au o influență ce urmează o logică inversă. În consecință, ea este mai puțin directă sau vizibilă și, în orice caz, inconștientă (cf. Mugny și Pérez, 1986). Tocmai datorită acestor conflicte, schimbarea de atitudine este mai durabilă și mai amplă. Ea afectează chiar atitudini conexe

---

1. Cercetările raportate au fost realizate cu ajutorul Fondului Național de Cercetare Științifică (Elveția), al Direcției Generale de Investigare Științifică și Tehnică (Spania) și al Centrului Național de Cercetare Științifică (Franța). O bibliografie extensivă poate fi obținută de la primul autor, FPSE, Universitatea din Geneva, rue de Drize, 1227 Caraouge, Suisse.

indirect vizate de mesajul sursei. De exemplu, nu ne vom pronunța numai în favoarea feminismului, ci vom fi preocupați și de problema combaterii SIDA ; nu cumpărăm, pur și simplu, cutare sau cutare automobil : un întreg stil de viață decurge de aici etc. Sursa este atât de puțin importantă, încât o putem uita cu ușurință, îi putem desprinde mesajul și, în final, ni-l putem însuși. Indivizii pot să-și însușească noile atitudini cu atât mai ușor cu cât se gândesc că ei înșiși le-au generat și că pentru ei nu poate fi vorba de schimbări rezultate dintr-o influență.

Lucrările recente ne interesează prin faptul că introduc o altă epistemologie, sugerând căi alternative pentru influența socială. În consecință, aceasta constă nu într-un proces social de învățare cu imitarea unui model și întărirea lui, ci în activitatea sociocognitivă a individului și a grupurilor, declanșată și apoi orientată de conflictul social și cognitiv introdus de surse alternative și non-dominante.

Cine are dreptate ? Astăzi, se pune problema de a ști cum să se integreze teoretic diferitele abordări ale schimbării ; a rezolva această problemă constituie condiția prealabilă pentru a examina cu seriozitate, adică dincolo de aproximări, chestiunea aplicațiilor cunoștințelor despre influența socială. Firește, s-ar putea da o listă cu rețete specifice pentru cutare sau cutare caz de excepție ; practicienii trebuie să recunoască faptul că „nimic nu-i mai practic decât o teorie bună”, așa cum ne sfătuia Lewin, un practician *avant la lettre*. Cei interesați de aplicații vor răspunde că de teorii au parte din belșug, problema fiind de a determina ce teorie anume să utilizeze pentru a aborda un caz dat. Or, în acest punct, se întâlnesc problemele. În calitate de cercetători, problema noastră este de a determina teoria capabilă să explice cel mai bine cazul de excepție. Cu o asemenea grijă, am început recent să elaborăm o sinteză a tuturor acestor cercetări diverse, pentru a răspunde la o întrebare a cărei formulare este de acum clasică în domeniul aplicării persuasiunii și a influenței sociale : care sursă trebuie utilizată pentru cutare sau cutare temă, în vederea obținerii cutărui sau cutărui efect ? Teoria elaborării conflictului (Pérez, Mugny *et al.*, 1993) propune o asemenea integrare teoretică. Principiul general care o organizează este acela că, din tot evantaiul de procese și situații posibile, instrumentul de intervenție și de influență cel mai potrivit îl constituie recurgerea la conflict. De ce conflictul, cum să se creeze conflictul și ce tip de conflict, iată chestiunile abordate acum.

## Cine și ce vrea să schimbe?

Cine vrea să schimbe și ce vrea să schimbe ? Iată cele două întrebări fundamentale atât pentru teorie, cât și pentru aplicațiile ei. Pentru a determina impactul probabil al unei strategii de influență, trebuie, mai întâi, să determinăm care va fi sursa percepută ca fiind la originea încercării de persuasiune. Este vorba de majoritate sau de o minoritate ? De exemplu, trebuie să dăm sau nu statisticile referitoare la comportamentele celorlalți ? Este vorba de o origine in-group sau out-group ? De pildă, sursa trebuie sau nu să aibă aceeași vîrstă, să fie sau nu de același sex, din aceeași clasă socială sau din aceeași etnie ca receptorul ? Trebuie să recurgem la un expert sau, mai degrabă, la o sursă neexpertă ? Chiar întrebarea ne face să credem că o sursă nu are neapărat un avantaj dacă își revendică originea persuasiunii și poate s-o transfere unei alte entități.

Modelul propus aici îmbină tipul sursei cu tipul sarcinii. Ce anume vrem să schimbăm este al doilea element-cheie al teoriei. La început, trebuie să determinăm natura



atitudinii sau a cunoștinței de modificat. Aceeași strategie nu are aceeași incidență, după cum este vorba să se modifice o atitudine puternic ancorată social (rasismul, tabagismul, xenofobia, comportamentele sexuale, obiceiurile alimentare), să se creeze o nouă atitudine acolo unde nu este vorba încă de așa ceva (de exemplu, a prefera cutare sau cutare loc pentru a merge în vacanță, cutare model al unui produs sau altul), să se introducă o nouă credință într-un mediu social care nu-i dă atenție (sfârșitul lumii se va petrece în anul 2000), să se atace o cunoștință considerată drept evidentă sau truism (trebuie respectate naționalismele, chiar dacă ajung la genocid) sau să se amelioreze procesul de achiziție a noilor cunoștințe (în matematică, istorie, biologie etc.) greu de stăpînit. Evident că sarcina care-i așteaptă pe „influențatori” (politicieni, minorități active, agenții publicitare, evangheliști, inovatori, pedagogi, medici, copiii noștri etc.) nu este aceeași, ci în funcție de schimbarea specifică urmărită de fiecare în parte. A câștiga voturi sau a schimba mentalitățile nu înseamnă același lucru.

Cum să articulăm toate acestea? Mai întîi, pentru a influența trebuie să determinăm clar poziția nouă sau alternativa. În consecință, este dificil să obținem o schimbare oarecare dacă receptorul nu percepe faptul că propriul său comportament și cel care i se propune sînt divergente. Divergența poate căpăta diferite semnificații și, în anumite cazuri, trebuie elaborată de către ținta de influență ca un conflict specific. De altfel, am ajuns la concluzia că, în general, nu obținem o adevărată influență fără a crea un conflict la receptor. Atunci, chestiunea este de a conceptualiza natura specifică a conflictelor rezultate din divergențele de răspunsuri dintre sursă și ținta de influență într-o anumită sarcină. Pentru fiecare caz de excepție, ne punem întrebări asupra semnificațiilor manifeste ale divergențelor și asupra implicațiilor latente: un conflict poate să ascundă un alt conflict, rezolvarea unui conflict poate să ascundă un altul. Teoria prezentată acum prezice influențele manifeste și latente cele mai probabile în funcție de activitatea sociocognitivă dominantă, indusă prin natura specifică a conflictului. Vom vedea apoi ilustrări experimentale constituind tot atîtea studii asupra aplicațiilor posibile.

## **Reprezentarea sarcinilor și preconstructele epistemice**

Dintr-un întreg ansamblu de studii asupra influenței sociale și a schimbării de atitudine, se detașează, după părerea noastră, o idee centrală și anume că reacțiile oamenilor la încercările de influențare ale unui grup sau ale unui mesaj oarecare s-ar organiza în jurul a două întrebări de ordin diferit: „Am dreptate sau mă înșel în opiniile și comportamentele mele, iar celălalt are dreptate sau se înșeală mai mult ca mine? Ce vor spune ceilalți despre mine dacă mă schimb sau nu mă schimb?”. Deci, teoria elaborării conflictului pleacă de la patru categorii de sarcini funcționînd ca atare în epistemologia simțului comun. Ele sînt obținute prin intersectarea a două axe corespunzătoare acestor două întrebări fundamentale: faptul de a fi corect sau incorect în această sarcină constituie o miză sau nu? Judecățile emise îi clasează socialmente pe indivizii emițători sau nu? Prima axă poate fi considerată drept „epistemică”, trimițînd la validitatea intrinsecă a judecăților. A doua este „identitară”, trimițînd la imaginea socială și personală a țintei. Să vedem atunci conflictele care, în diversele sarcini, vor modela elaborarea divergenței și, ca atare, schimbarea.

În sarcinile obiective lipsite de ambiguitate (sarcină logică simplă, evidență perceptivă, informație cunoscută), subiectul este sigur de cunoașterea răspunsului corect. El se așteaptă să întâlnească unanimitatea, de vreme ce obiectul este privit ca fiind același pentru toți. În acest caz, orice divergență de judecată repune direct în joc obiectivitatea propriilor răspunsuri. Datorită unicității obiectului și a așteptării absolute de uniformitate a judecăților care decurge de aici, numărul indivizilor în dezacord este foarte important, tipul de surse cel mai semnificativ fiind majoritatea sau minoritatea.

În sarcinile de aptitudini (percepție ambiguă, informație necunoscută, rezolvare de probleme etc.), ținta influenței știe că există un răspuns corect, obiectiv, determinabil, dar nu știe care anume. Deci, absența acordului între indivizi nu înșeală nici o așteptare: este chiar normal să apară divergențe. Preocuparea de bază a subiectului este atunci să descopere răspunsul corect sau măcar cel mai bun. În asemenea sarcini, influența socială se situează într-un context simbolizând o probă de aptitudini, un test al capacității în care individul ține să dea o imagine de sine pozitivă și/sau să-și amplifice capacitățile de judecare. Dată fiind incertitudinea inerentă acestor sarcini, gradul de experiență sau de competență al celor cu care se stabilește acordul are întâietate.

În sarcinile de opinii (atitudini, valori etc.), individul admite că există o pluralitate de poziții particulare corespunzătoare unor entități socialmente pertinente. Validitatea opiniilor nu depinde atât de nivelul consensului la scara unei întregi societăți, cât de faptul de a ști cu cine sîntem de acord și cu cine nu. Este în joc normativitatea răspunsurilor: trebuie să corespundem așteptărilor celor cu care ne asemănăm sau ne identificăm. Fiind în joc identitatea socială a subiecților, contează categorizarea socială a sursei, deci caracterul ei in-group sau out-group.

În sarcinile non-implicante (formarea de judecăți, preferințe personale etc.), subiecții nu mai așteaptă un răspuns unic. Mai mult, judecățile nu au miză socială, nici identitară, nici în termeni de eroare. Se exprimă simple preferințe sau păreri personale. În consecință, divergența nu generează nici un conflict.

## Natura conflictelor

În sarcinile obiective, orice divergență produce o perplexitate provenind din șocul încrederii acordate de țintă propriilor sale judecăți și a încrederii manifestate de sursă în legătură cu judecățile ei. Conflictul de bază este de ordin socio-epistemic: ceea ce răspunde sursa nu coincide cu ceea ce subiectul știe ori așteaptă să i se răspundă. Totuși, conflictul este trăit chiar și la nivelul raportului social cu sursa. Dacă sursa are un statut majoritar, ea activează o frică de ridicol, de dezaprobare și de respingere, pe scurt, un conflict relațional. Subiectul trebuie să evite menținerea unei judecăți deviate și să asigure restaurarea consensului manifestat care, în acest caz, diminuează anxietatea. Dacă sursa are un statut minoritar, este improbabil ca ea să poată exercita o presiune suficientă pentru a produce un conformism manifestat și să inducă un conflict relațional. Ținta este interpelată prin faptul că uniformitatea totală nu există și repune în discuție unul dintre preconstrucțiile în care unanimitatea este constitutivă obiectului. Avem aici un conflict epistemic propriu-zis.

În sarcinile de aptitudini, conflictul specific capătă sens datorită incertitudinii. Incertitudinea pe care o trăiește ținta influenței se poate reduce ori se poate amplifica,

după cum sursei i se atribuie sau nu competență. În fața surselor credibile, conflictul este cvasi-inexistent, de vreme ce răspunsul sursei constituie un aport de informații pentru subiectul în stare de dependență informațională, servindu-i astfel drept proteză pentru inaptitudinea lui de a judeca. În schimb, în fața unei surse necredibile, subiectul ar avea o dublă teamă de invalidare: aceea de a cădea într-o greșeală, în caz de adoptare a unui răspuns prezentînd puține garanții sociale, ceea ce i-ar demonstra inaptitudinea de a judeca, și aceea de a respinge răspunsul acestei surse fără a-l fi invalidat inițial, adică fără a-i fi atestat sociocognitiv inadecvarea, acesta din urmă putîndu-se dovedi mai adecvat decît propriul său răspuns. Atribuirea de incompetență celuilalt nu sporește cu nimic competența proprie subiectului a cărei incertitudine este astfel sporită. Găsim aici elementele unui conflict al incompetențelor: incompetența sursei și cea a subiectului.

În sarcinile de opinii, conflictele create de o sursă susținînd păreri divergente sînt de natură fundamental identitară. Orice divergență cu un in-group este conflictuală: a nu răspunde la fel ca membrii propriului grup înseamnă, subiectiv, să faci ca grupul să-și piardă coeziunea. Atunci cînd subiectul se așteaptă la o similitudine, în special cu majoritatea in-group, și cînd aceasta nu se produce, există un conflict normativ. Pe de altă parte, identificarea cu membrii, în special minoritari, extreme sau devianți ai grupului, comportă conotații negative amenințătoare pentru imaginea de sine. Orice raportare la celălalt pune în cauză pozitivitatea imaginii de sine. Elementele problematice ale conflictului de identificare sînt protejarea unei imagini de sine pozitive și presiunea exercitată pentru a menține coeziunea sau omogenitatea in-group-ului. Cînd o sursă out-group susține un punct de vedere divergent, conflictul ia forma unui conflict intergrup, adică între două puncte de vedere antagoniste, forțînd fiecare parte să-și intensifice apărarea propriei poziții. Astfel, se instaurează o competiție socială simbolică între opinii. Vom vedea ce activități sociocognitive structurante trebuie să se dezvolte în acest tip de conflict pentru ca out-group-ul să aibă, după o primă rezistență împotriva lui, o influență latentă pozitivă.

În sarcinile fără implicare, nu există normă *a priori* care să dea un sens sau altul divergenței. În acest tip de sarcini, influența depinde, în mod normal, de evitarea conflictului: nu se menține un comportament sau o decizie dacă generează vreun conflict social sau relațional. Gradul de evitare a conflictului este, totuși, legat de importanța personală a temei pentru individ și de nivelul lui de informare (a se vedea modelul lui Petty și Cacioppo, 1986, sau cel al lui Chaiken, 1987).

## Rezolvarea conflictelor

În sarcinile obiective, sursele majoritare generează, mai ales, o mare perplexitate și o anxietate relațională. Cea mai mare parte din activitatea cognitivă a subiectului constă în reducerea conflictului. În general, aceasta se traduce prin adoptarea manifestă a răspunsului majorității. Totuși, individul nu este convins de răspuns. Deci, de cele mai multe ori, influența majoritară nu se traduce decît prin complezență. În fața unei minorități, dacă un conflict social este rezolvat la nivel manifest prin afirmarea propriei opțiuni, deci prin respingerea răspunsului dat de sursă, rămîne încă nerezolvat conflictul epistemic provocat de orice divergență, prin faptul că subiectul are nevoie de judecăți total consensuale pentru a avea garanția că ele sînt obiective și reflectă realitatea externă. În consecință, subiectul trebuie să recurgă la o activitate de

reconstruire a proprietăților obiectului în așa fel încît noul obiect să fie uniformizat la nivel mental. Astfel, minoritățile ar găsi un anumit avantaj tocmai în faptul că poziția lor socială nu exercită o putere coercitivă specială. Schimbarea se bazează pe o dinamică reprezentatională legată de unicitatea obiectului ca necesitate epistemo-ideologică (Mugny și Doise, 1979).

În sarcinile de aptitudini, o sursă credibilă ar da loc, în general, unei ample influențe manifeste. Conflictul legat de incertitudinea și de inaptitudinea subiectului de a îndeplini sarcina este rezolvat numai pe calea dependenței informaționale. Punctul de vedere al sursei bucurîndu-se de mai multă credibilitate decît cel al subiectului, imitarea sursei îndepărtează incertitudinea. Că aceasta dă loc sau nu unei influențe latente va depinde de activitatea cognitivă pe care subiectul trebuie s-o desfășoare. Totuși, în principiu, imitarea nu provoacă nici o activitate sociocognitivă specială, ci, mai degrabă, un efect de apatie, deși, uneori, ne putem aștepta la un transfer, deci la o generalizare la sarcini similare în funcție de o formă de gîndire convergentă (Nemeth, 1987).

Dată fiind lipsa de competență recunoscută, nu trebuie să ne așteptăm ca sursele necredibile să obțină o influență manifestă. Deși, de regulă, la nivel manifest, subiectul respinge răspunsul sursei, el se angajează, totuși, într-un proces de validare centrat pe realizarea sarcinii, într-o examinare atentă a ceea ce avansează sursa și a caracteristicilor problemei, avînd drept motivație să evite susținerea unui răspuns greșit și să surprindă cauza diferenței de opinie ce-l separă de sursă. Descentrarea rezultată îl face pe subiect să admită că poziția independentă de care se bucură această sursă înseamnă că ea adoptă o perspectivă proprie, că din alte perspective pot să apară proprietăți distincte ale obiectului la fel de valide ca proprietățile cunoscute de către subiect. Integrarea și coordonarea acestor puncte de vedere permit să se elaboreze noi forme de rezolvare a sarcinii. Descentrarea are drept consecință, din punct de vedere al influenței latente, activarea unei forme de gîndire divergentă (Nemeth, 1987) caracterizată prin faptul că țintele se consacră reflecției intense asupra problemei. Ele iau în considerație mai multe fapte, examinează problema dintr-un număr mai mare de perspective și descoperă soluții altfel neobservate. Acest proces de gîndire poate da naștere unor răspunsuri inovatoare, creative și originale, așa cum vom ilustra mai încolo în legătură cu o sarcină de raționament inductiv.

De aici decurge faptul că în sarcinile ambigue, ca în cazul luărilor de decizie, existența unui punct de vedere minoritar ar avea ca efect împiedicarea dezvoltării unei „gîndiri de grup” provocate de existența unui punct de vedere majoritar. Janis (1972) este cel ce a pus în evidență efectele nedorite ale acestuia asupra unor decizii istorice (v. și Moscovici și Doise, 1992).

Figura 1 propune un tablou sinoptic al noțiunilor centrale ale modelului în ceea ce privește elaborarea conflictului în sarcinile obiective și în sarcinile de aptitudini. Noțiunile privind elaborările conflictului în sarcinile de opinii sînt rezumate tot în figura 1. Sarcinile fără implicare nu sînt prezentate în nici una din aceste figuri pentru că, *a priori*, divergența nu favorizează, în acest caz, o reală elaborare a conflictului.

În sarcinile de opinii, sursa in-group obține diverse forme de influență. Mai întîi, ea poate genera o puternică identificare cu pozițiile ei. Un asemenea proces impune, în mod firesc, conformism față de in-group. Dacă influența latentă constituie o dimensiune pertinentă a identificării, influența manifestă poate să facă loc interiorizării și să se generalizeze la conținuturi apropiate. Totuși, și conformismul manifest poate introduce o „paralizie sociocognitivă”: conflictul normativ fiind rezolvat prin adoptarea răspunsului manifest, subiectul nu are de elaborat mai mult conflictul. Un exemplu caracteristic de conflict normativ va fi dat mai departe cu privire la xenofobie.

Tip de sarcină	Sarcini obiective		Sarcini de aptitudine		Sarcini de opinie	
<b>EPISTEMOLOGIA SARCINILOR</b>						
<b>Consens așteptat cu :</b>	toți ceilalți (unanimitate)		altul competent		altul de referință	
<b>Miza judecăților :</b>	obiectivitate		aptitudini, capacități		normativitate	
<b>Statutul sursei :</b>	majoritate	minoritate	competentă	incompetentă	in-group	out-group
<b>NATURA ȘI ELABORAREA CONFLICTELOR</b>						
<b>Conflict de bază :</b>	conflict socio-epistemic		incertitudine		conflict identitar	
<b>Conflict specific :</b>	relațional	epistemic	inexistent	al incompetențelor	vezi fig.2	
<b>Elaborare manifestă :</b>	restaurarea consensului	independența	dependență informațională	invalidare	vezi fig.2	
<b>Elaborare latentă :</b>	amenințarea integrității	uniformizarea obiectului	gîndire convergentă	teamă de invalidare	vezi fig.2	
<b>REZOLVAREA PROBABILĂ A CONFLICTELOR</b>						
<b>Influență directă :</b>	conformism	conformism al eului	imitație	distanțare	vezi fig.2	
<b>Influență indirectă :</b>	recuperarea autonomiei	uniformizare	apatie	validare, decentrare	vezi fig.2	

Figura 1. Elaborarea conflictului

Pozițiile ocupate de minoritățile in-group induc o diferențiere datorată imposibilității de a asuma o identificare manifestă cu sursa, din cauza costurilor sociale simbolice implicate de conotațiile negative. Vom avea, totuși, o influență latentă a in-group-ului, superioară influenței lui manifeste, atunci când este proeminent conflictul de identificare, dar în situația în care ținta consideră poziția adoptată de către sursă ca fiind pertinentă pentru definirea pozițiilor in-group-ului (cf. Mugny și Pérez, 1985). Ea face ca țintele să se lase convinse de răspunsurile extreme și să păstreze, reformulând-o, coeziunea intra-categorială. Totuși, când activitatea este orientată către crearea de subdiviziuni intra-categoriale, ținta mobilizează pentru aceasta toată activitatea sociocognitivă și nu lasă mai mult loc unei influențe indirecte decât directe. Această indisociere apare dacă miza conflictului se reduce la protejarea identității sociale (Mugny și Pérez, 1986).

Atunci când sursa este categorizată ca out-group, indivizii rezolvă conflictul manifest menținând sau accentuând discriminarea. Când este vorba de o majoritate out-group, diferențierea categorială se extinde la nivelul latent la care nici o influență nu este de așteptat. Dimpotrivă, două tipuri de activități pot fi capabile să producă o schimbare latentă în fața unei minorități out-grup, adică o conversiune. Mai întâi, manifestarea unei discriminări poate ea însăși să creeze un conflict. Se observă frecvent că, în legătură cu temele de actualitate, discriminarea, măcar cea manifestă, este o conduită cenzurată socialmente, spiritul timpului condamnând orice practică socială de discriminare atunci când ea nu este „justificată” și, în special, când privește grupuri minoritare sau defavorizate. Astfel, rezolvarea discriminatorie pe planul manifest al conflictului introdus de un out-group poate determina apariția unui conflict cultural tipic pentru noul rasism (cf. Pérez, Sanchez-Mazas și Mugny, 1993), traducându-se printr-o influență pozitivă latentă.

O altă activitate susceptibilă să asigure o conversiune în fața unei minorități out-group este disocierea. Ea presupune ca subiectul să realizeze separat două activități sociocognitive (Mugny și Pérez, 1986): cea de comparare socială între el însuși și out-group și cea de validare a pozițiilor out-group-ului. Prima se efectuează la nivelul identității categoriale. Odată rezolvată chestiunea comparației efectuate în detrimentul out-group-ului și în favoarea in-group-ului, subiectul își poate focaliza atenția asupra conflictului de norme și, deci, asupra conținuturilor înseși ale pozițiilor out-group-ului, în ocurență, asupra principiilor lor organizatoare. Astfel subiectul se poate inspira, firește, la un nivel latent, din nucleul normativ al sursei, printr-un efect de criptomnezie socială (Mugny și Pérez, 1989). Ansamblul fenomenelor dinamice prezente în sarcinile de opinii sînt rezumate în figura 2.

În sarcinile fără implicare, absența normei prealabile presupune ca subiectul să nu fie implicat *a priori* într-o opinie particulară. Două griji l-ar preocupa odată cu apariția unei divergențe: mai întâi, să evite conflictul relațional cu altcineva (cf. Mugny, Maggi și al., 1991) și, apoi, să valideze, dacă se poate, o opinie particulară, mai ales pe baza caracteristicilor periferice sau euristice de validitate (cf. Cialdini, 1987; Chaiken, 1987, Petty și Cacioppo, 1986).

Teoria dezvoltată pînă aici se sprijină pe un ansamblu de demonstrații experimentale legate de ipoteze specifice. Le vom reține, rezumîndu-le, pe cele care ne apar direct pertinente pentru chestiunea aplicațiilor posibile ale modelului. Referitoare la sarcinile de aptitudini și la sarcinile de opinii, ele vor fi regrupate după natura conflictului. Astfel, vor fi succesiv examinate: un conflict al incompetențelor rezultat din incertitudinea în rezolvarea unei sarcini de raționament și din invalidarea judecăților unei surse discreditate, un conflict identitar legat de tabagism care decurge din

amenințarea identității, apoi un conflict normativ implicând xenofobia, rezultat din exprimarea unei atitudini aflată în evidentă contradicție cu normele unui grup de referință și, în sfârșit, un conflict cognitiv cultural referitor la rasism, provocat de incompatibilitatea dintre funcționarea categorizării sociale și culpabilizarea culturală a discriminării unui out-group.

SURSĂ	majoritate	minoritate	majoritate	minoritate
	in-group		out-group	
<b>NATURA ȘI ELABORAREA CONFLICTELOR</b>				
<b>Conflict specific :</b>	normativ	de identificare	intergrup	de norme cognitiv-culturale
<b>Elaborare manifestă</b>	dependență normativă	diferențiere in-group	discriminare categorială	discriminare
<b>Elaborare latentă :</b>	coeziune	indisociere	nulă	disociere, remușcări provocate de discriminare
<b>REZOLVAREA PROBABILĂ A CONFLICTELOR</b>				
<b>Influență directă :</b>	conformism	nulă	nulă	nulă
<b>Influență latentă :</b>	paralizie	nulă	nulă	conversiune

Figura 2. *Elaborarea conflictului în sarcinile de opinii*

## **Un conflict de incompetențe în legătură cu un raționament inductiv**

Teoria elaborării conflictului postulează în legătură cu sarcinile de aptitudini că este convenabil să se stabilească o distincție între validitatea unui răspuns și procesul însuși de validare. Validitatea unui răspuns trimite la gradul de adecvare la obiect (în ocurență, sarcina de rezolvat) ce-i este conferit uneori prin simpla asociere la o caracteristică pertinentă a sursei. Procesul de validare se referă la operațiile sociocognitive efectuate de subiect pentru a examina, pe de o parte, adecvarea sau inadecvarea între propriile judecăți și cele ale sursei și, pe de altă parte, proprietățile obiectului în vederea formulării judecății celei mai competente sau corecte posibil. Sursele percepute drept competente își exercită influența prin faptul că gradul de competență conferă validitate răspunsurilor lor. Dimpotrivă, o sursă fără mai multă experiență decât subiectul nu-l informează asupra validității intrinseci a răspunsurilor lui, întreținând incertitudinea și teama de invalidare. Atunci, divergența este elaborată ca un conflict de incompetențe a cărui rezolvare impune o descentrare a punctului de vedere propriu (Huguet, Mugny și Pérez, 1991-'92) și un mod de gândire divergent (Nemeth, 1987).

Aceste ipoteze au fost studiate în legătură cu sarcini cognitive de rezolvare a problemelor, cum ar fi sarcina raționamentului inductiv 2-4-6 propusă de Wason. Subiecții trebuie să ghicească regula de compunere care subîntinde această suită de numere și pot să propună alte triplete pentru a o testa. În această sarcină, în realitate dificilă chiar și pentru cei care fac studii superioare, subiecții aleg reguli prea specifice, ca: „numere care cresc din 2 în 2”, în timp ce regula de descoperit este mai generală, de exemplu: „orice triplet de numere crescătoare”. Mai mult, pentru a-și testa ipoteza, de cele mai multe ori, devin victime ale distorsiunii (fr. *biais*) confirmării, propunând un triplet compatibil cu ipoteza, de exemplu 3-5-7. Ei primesc un feed-back pozitiv și cred că au descoperit regula, pe când, în realitate numai înțimplarea face ca modelul propus de ei să se potrivească regulii experimentatorului. Ei nu ajung să descopere această regulă decât dacă dau un exemplu infirmativ, propunând, de pildă, tripletul 7-5-3 a cărui compatibilitate le permite să descopere că regula trebuie să fie mai generală. Inserînd această sarcină în cadrul influenței sociale, studiem, deci, cum să se „corecteze” „distorsiunile” sociocognitive care ne alterează, deseori, raționamentele și, în consecință, concluziile.

Într-o serie de experiențe realizate cu o sarcină de acest tip, se dă subiecților o informație despre regula propusă de o sursă fie cu statut superior (majoritatea oamenilor pretins interogați, un expert etc.), fie cu statut inferior (o minoritate de oameni, un debutant etc.). Li se dă, deci, o informație „socială” referitoare la un răspuns divergent. Dar ce vor face cu ea?

În privința efectelor acestor două tipuri de surse, rezultatele sînt convergente (cf. Butera, Legrenzi, Mugny și Pérez, 1991-'92). În fața unei surse cu statut superior, subiecții reiau regula ca atare sau propun o alta mai specifică ce o conține, totuși, pe prima. Confirmarea este strategia de control masiv utilizată. Deci, predomină o funcționare sociocognitivă convergentă. Se imită sursa considerată competentă și, dacă se propune o altă regulă, aceasta se face pornind de la cea avansată de sursă, modificînd-o foarte puțin, fără a inova. De altfel, subiecții sînt puși să-și reprezinte sarcina într-un mod deosebit, crezînd că un unic răspuns posibil este corect și că o majoritate și, mai ales, un expert se apropie cel mai mult de acest răspuns. A imita sursa revine, deci, la a rezolva sarcina, fără prea mare efort cognitiv, în modul cel mai probabil corect. Sîntem aici în prezența paradoxului expertului: cînd se dă răspunsul probabil cel mai competent (sursa nu-i expertă?), subiecții cred că evită marele risc de a se înșela, pe cînd, în realitate, încetînd să mai judece, ei devin mai puțin competenți decît ar putea fi.

Cu totul altfel stau lucrurile cu subiecții supuși influenței unei surse minoritare sau puțin experte. Ei refuză s-o imite, producînd mai multe reguli noi și practicînd mai mult infirmarea, ceea ce, în acest tip de sarcini sporește, de fapt, probabilitatea de a descoperi soluția problemei. Aceste efecte recurente sînt produse de două mecanisme concurente (cf. Butera, Legrenzi și Mugny, 1993). Primul este că subiecții își reprezintă sarcina ca permițînd nu una, ci mai multe soluții corecte, ceea ce are ca efect să permită căutarea de reguli noi. Al doilea este că subiectul confruntat cu răspunsurile unei surse neexpte se găsește într-un conflict al incompetențelor: se distanțează de sursa considerată neexpertă, dar și el se simte la fel de puțin expert, ceea ce-l face să examineze mai mult proprietățile sarcinii și să se detașeze de soluțiile gata făcute („distorsiunile”) pe care, altfel, le-ar aplica spontan. Pe scurt, lipsa de competență a sursei îl poate face pe subiect să profite de propria lui lipsă de experiență pentru a-și ridica nivelul de competență. Avem aici un prim exemplu de cum am putea profita, într-o situație pedagogică sau, mai ales, în cadrul luărilor de decizie, de elaborarea sociocognitivă a divergenței judecăților.



## Amenințarea identității

Tema tabagismului prezintă un anumit număr de caracteristici care orientează procesele de influență socială. Mai întâi, fumătorii constituie din ce în ce mai mult o minoritate, dacă nu numerică, măcar tratată ca atare în societate, unde se dezvoltă rapid și într-un mod deseori constrângător un spirit al timpului defavorabil tabacului. Ca răspuns, fumătorul dezvoltă mecanisme defensive. Apoi, se întâmplă ca fumătorul să cunoască, chiar să și accepte argumentarea împotriva tutunului. În privința asta, putem considera că îi sînt modificate convingerile și că problema lui este aceea de a le traduce în act. O ipoteză generală este aceea că fumătorul a învățat discursul îndreptat împotriva tutunului, dar că nu l-a elaborat ca fiind al lui, că nu și l-a însușit, astfel încît acesta nu-i poate afecta comportamentul. Or, este puțin probabil ca fumătorul să înceteze să fumeze de cum nu mai are intenția s-o facă. A schimba această atitudine este o cerință prealabilă pentru a modifica însuși comportamentul de consumator.

În termenii teoriei prezentate aici, una dintre rațiunile acestei rezistențe este legată de tipul de surse asociate argumentării antitabac. Problema majoră a fumătorului este atît de a învinge dependența psihofiziologică, cît și de a nu cădea într-o dependență „psihosocială” și, în special, de a nu da impresia unui ins ușor de influențat în privința alegerilor personale. Schimbarea este conflictuală în sine datorită schimbării identitare. Conflictul poate acționa și cu titlul de mecanism al schimbării: elaborarea constructivă a acestui conflict ar fi în relație inversă cu amenințarea reprezentată de sursă la adresa identității fumătorului. Fundamentul acestei ipoteze rezidă în aceea că, în realitate, divergența dintre o sursă antitutin și un fumător nu se caracterizează printr-o diferență de conținut, fumătorul acceptînd în mare parte argumentarea adversă, ci prin existența celor două identități pe care dezbaterile le simbolizează și le reliefează mai mult sau mai puțin: cea a fumătorului și cea a nefumătorului. În fața unei surse cu un statut înalt psihosocial, fumătorul apare ca fiind mai dependent decît în fața unei surse cu un statut modest, iar amenințarea identității este mai puternică. Elaborarea și rezolvarea conflictului sînt astfel configurate prin faptul că schimbarea este explicit indusă, vizibilă în mod public și constituie o preocupare a societății. O altă ipoteză rezultată din teoria noastră este că un conflict indus nu se va traduce prin nici o influență din moment ce divergența este elaborată ca un conflict intergrup, și anume, între fumători și nefumători.

Într-un program de cercetări, au fost studiate aceste dinamici, confruntîndu-i pe fumători cu o luare de poziție împotriva tutunului, atribuită unei surse experte (profesori în economie politică) sau neexperte, manipulînd variabile referitoare la amenințarea identității. Măsura principală o constituie schimbarea intenției de a înceta fumatul, captată înainte și după lectura pledoariei persuasive. Rezultă în mod sistematic că subiecții își schimbă intenția în fața unei surse experte numai atunci cînd și-au putut rezolva mai întîi această amenințare a identității. Astfel, schimbarea este mai importantă cînd nu-i fixăm asupra identității lor de fumători decît atunci cînd îi facem conștienți de aceasta, cînd pot fuma în timpul experienței decît atunci cînd li se interzice, cînd scriu argumente în favoarea tutunului, cînd pot aduce argumente împotriva poziției adverse și cred că reușesc să-i convingă pe antifumători (cf. Falomir, Mugny și Pérez, 1993). Cînd este introdusă o constrîngere, aceleași surse cu statut superior își pierd influența. Se întâmplă ca aceste constrîngeri să pară, din punct de

vedere ecologic, că fac parte integrantă din reglările sociale asociate poziției anti-tutun, ceea ce ar contribui la slăbirea importanței persuasive a acestor încercări de influență.

Ori, aici este vorba de consecințele unui conflict elaborat în fața unor surse cu un statut înalt la un nivel intergrup și perceput ca o atingere adusă identității, de vreme ce dinamicile observate cu o sursă neexpertă prezintă o configurație inversă: schimbarea este cu atât mai marcată cu cât conflictul este mai intens. Dar este adevărat că asemenea surse amenință mai puțin autonomia, deci identitatea personală a fumătorilor, și îi centreză direct asupra chestiunii care le face probleme: a se lăsa de fumat. Ele nu transformă divergența în „reactanță psihologică” (cf. Doise, Deschamps și Mugny, 1991, p. 185-190) și, în consecință, influențează direct proporțional cu conflictul interior indus. Avem aici un aspect de care campaniile antitabagice, în mod evident, nu vor să țină cont.

## Conflictul normativ

Cercetările din domeniul raporturilor dintre grupuri au arătat că a judeca in-group-ul și out-group-ul într-o modalitate competitivă (interdependență negativă a judecăților, în care ceea ce câștigă unul înseamnă pierdere pentru celălalt) accentuează „bias”-ul favorizării in-group-ului și al discriminării out-group-ului, „bias” care, într-un context de judecăți independente, nu mai pare chiar de neocolit. Totuși, atitudinea prealabilă a subiecților determină impactul modalităților de judecare: subiecții având poziții bine marcate rămân insensibili (cf. Roux, Sanchez-Mazas, Mugny și Pérez, 1993). Cei mai xenofobi, în special, se arată a fi astfel independenți de diferitele contexte de exprimare a judecăților intergrupuri, contrar subiecților câștigați puțin de partea unei atitudini nexenofobe. În timp ce contextele judecăților pot modela exprimarea atitudinii, ei par să nu și-o schimbe.

Aceste distorsiuni („bias”-uri), reflectându-se în opinii și atitudini fondate pe norme sociale particulare, sînt abordate de teoria noastră din punctul de vedere al schimbării atitudinii. Ori, aceasta ține de conflictele normative induse de o sursă divergentă. Este cazul în care țintele, respectiv indivizii cu tendințe xenofobe, sînt confruntate cu norma xenofilă a unui grup de apartenență. În cele din urmă, și societatea poate să se arate deschisă și xenofilă și să inducă o presiune implicită sau explicită pentru a-l accepta pe străin. Este necesar să distingem nivelul schimbării. Cum indivizii tind să-i aprobe pe cei cărora le seamănă, cu care se identifică sau de care depind, ei se apropie, deseori, de nivelul manifest al pozițiilor unei surse in-group și par, deci, să-l aprobe. Chiar această dinamică duce la efectul de paralizie in-group: coeziunea fiind stabilită prin conformismul „public” manifest, nu mai există conflict in-group și nici elaborare ulterioară.

„Adevărata” schimbare de atitudine, cea interiorizată și a cărei exprimare este atunci independentă de presiunile grupului sau ale societății, cere mai mult decît simpla expunere la pozițiile in-group-ului. Subiecții xenofobi studiați într-o serie de experiențe se schimbă „de-adevăratelea” atunci cînd conștiința de a acționa sau de a gândi împotriva sursei îi plasează în situația de devianți. În consecință, putem trage două mari concluzii la o serie de experiențe avînd acest subiect (cf. Sanchez-Mazas, Pérez, Navarro, Mugny și Jovanovic, 1993). Mai întîi, se dovedește că atitudinea privată a subiecților nu se schimbă decît dacă sînt expuși unui punct de vedere

reprezentativ al grupului lor (în ocurență, „al tinerilor urmînd același tip de formare”) xenofil : dacă acesta apare ca fiind xenofob, subiecții își văd poziția etnocentrică mai consolidată prin suportul primit. Totuși, expunerea la o poziție xenofilă nu este suficientă. Se observă că subiecții xenofobi sînt gata să urmeze un principiu xenofil dacă sînt informați că grupul lor este xenofil. Dar nu-i decît o aparență, ei par atunci că discriminează mai puțin, dar, în realitate, nu-și schimbă atitudinea. Explicația este următoarea : văzîndu-se în contradicție cu norma majoritară, ei evită să se arate explicit xenofobi. Acționînd astfel, comportamentul lor restabilește uniformitatea in-group și propriul lor conformism cu norma. Conflictul fiind rezolvat în mod manifest, nu mai este necesară nici o elaborare ulterioară a atitudinii. Aici este vorba de un efect paradoxal al in-group-ului, de vreme ce chiar conformismul acționează împotriva schimbării. O concluzie este aceea că schimbarea de atitudine nu este legată de omogenitatea in-group, ci, așa cum se va vedea, de divergența și de conflictul din in-group.

Dimpotrivă, se observă o schimbare privată de atitudine (adică atunci cînd presiunea in-group-ului este suprimată) în momentul în care îi facem pe subiecți să se comporte mai întîi în mod xenofob, respectiv propunînd o repartizare a resurselor sistematic favorabilă oamenilor de aceeași naționalitate și în detrimentul străinilor. Schimbarea privată de atitudine nu apare decît atunci cînd subiectul ia cunoștință prea tîrziu de norma xenofilă a in-group-ului. Subiectul se descoperă ca fiind în mod manifest împotriva normei și deviant de la norma colectivă. El nu-și poate nega comportamentul, iar restabilirea omogenității atitudinii în grup nu se poate face decît cu prețul schimbării noii atitudini, de această dată interiorizată. Deci, elaborarea personalizată a conflictului normativ induce schimbarea de atitudine.

## Conflictul cognitiv-cultural

În atitudinea rasistă, rezistența la schimbare rezultă din absența elaborării conflictului, datorată falsei conștiințe pe care o au indivizii de a nu fi rasiști. Cercetările efectuate în legătură cu rasismul față de țigani în Spania se bazează pe o dublă demonstrație (Pérez, Mugny, Llavata și Fierres, 1993). Indivizii tind să afișeze o atitudine manifestă antirasistă, evitînd să atribuie țiganilor caracteristici negative, dar exprimă o atitudine latentă mai degrabă rasistă. Pe de altă parte, s-a observat o schimbare a atitudinii latente atunci cînd subiecții sînt forțați să practice rasismul, făcîndu-i să-i descrie pe țigani în termeni negativi. Pentru a-i scoate din acest rasism latent, trebuie, deci, să-i facem pe indivizi să devină conștienți de natura reală a conduitelor lor.

Cercetările realizate deosebesc indivizii mai mult sau mai puțin discriminatori, țintele acestor comportamente (de exemplu, variînd statutul minorității etnice), natura (de exemplu, majoritară sau minoritară) grupului de referință (in-group sau out-group) și norma lui (rasistă sau antirasistă). Concluziile generale arată că stereotipul nu este corelat cu atitudinile rasiste manifeste, ci cu rasismul latent. Subiecții mai discriminatori își schimbă atitudinile rasiste latente cînd funcționarea lor categorială, care îi face să-și favorizeze propriul grup etnic, este, totuși, contrazisă de antirasismul explicat de către grupul lor de referință (conflict cognitiv-cultural). Subiecții mai puțin discriminatori la nivel manifest își schimbă atitudinile rasiste latente în direcția antirasismului atunci cînd cred că propriul lor grup etnic este rasist. Deci, se observă o schimbare de fiecare dată cînd devenim conștienți de faptul că sîntem noi înșine

rașiști sau că propriul grup etnic este astfel. În măsura în care a fi rasist nu mai este un fapt valorificat de societate, conflictul generat de o asemenea conștientizare apare drept singurul capabil să modifice în viitor atitudinile rasiste neconștiente.

## Ce strategie pentru a influența?

Chestiunea influenței sociale este – așa cum se va fi înțeles – foarte complexă. O aplicare coerentă presupune o teorie coerentă, pe măsura acestei complexități. Am văzut că ea trebuie să țină cont de natura surselor care intervin, de natura atitudinilor a căror schimbare este urmărită și de conflictul specific implicat. Teoria elaborării conflictului constituie o primă conceptualizare care permite, în mod real, să se orienteze strategiile de influență pe baza noțiunilor teoretice integrate. Aplicațiile pe teren o vor valida? Dar, mai ales, societatea și grupurile se pot angaja în strategiile de persuasiune care pot, în aparență, să șocheze, dacă nu să le contrazică aspirațiile, așa cum rezultă că ar trebui să facă din studiile noastre despre rasism și xenofobie?

Îndoiala provine dintr-o serie de studii din domeniul strategiilor de influență (cf. Maggi, Mugny și Pérez, 1993). Ele constau în a cere subiecților să aleagă argumente xenofile sau xenofobe pentru a-i convinge pe oamenii avînd o atitudine xenofobă sau xenofilă. Ori, se dovedește că subiecții, cu totul independent de voința lor, tind să prefere argumentele mai puțin conflictuale, decît cele conflictuale. Chiar dacă am ajuns să-i angajăm pe acești subiecți într-o strategie mai mult conflictuală (Mugny, Maggi, Léoni, Gianninazzi, Butera și Pérez, 1991), mai rămîne să și explicăm această tendință. Pot fi invocate cel puțin două motive. Primul este că acest conflict ar fi conceput drept „rău” din punct de vedere cultural, deci, de evitat. Al doilea este că ar predomina o credință conform căreia se obține mai multă influență asupra altcuiva fără conflict. O serie de studii (Maggi *et al.*, 1993) arată, în consecință, că, dacă argumentele sînt explicit prezentate ca fiind eficiente, subiecții le utilizează mai mult, independent de faptul că sînt mai mult sau mai puțin conflictuale.

În cele din urmă, rezultatele nu fac decît să indice o rațiune foarte generală pentru care conflictul ar fi instrumentul cel mai eficace pentru intervenție: a fi conflictual implică și a fi deviant, de unde rezultă că intervențiile conflictuale vor atrage mai mult atenția. Medităm mai mult și sporim activitatea inferențială care ne permite să le înțelegem sensul. Pe scurt, conflictul declanșează activitățile sociocognitive care fac mai intensă comunicarea socială. Nu-i un motiv pentru ca influențatorii să ia act de aceasta?

Traducere de Ingrid Ilinca

# Intervenția psihosociologică și resursele sale tehnice

Jean Dubost

Problemelor umane născute din mașinism și din dezvoltarea societăților industriale le răspund actorii sociali, direct confrunțați cu ele, responsabilii politici – reprezentând nivelul sistemelor de acțiune instituțională – precum și *inteligentzia*, care produce discursuri de legitimare și oferă arme de luptă când clasei conducătoare, când adversarilor săi. Științele sociale apar, mai întâi, ca domeniu de studiu și cercetare, conlucrând apoi direct la formarea unor agenți specifici de intervenție.

Patronatul, cu cadrele sale directe, cu gestionarii și organizatorii săi, ca și mișcarea muncitorească, cu organizațiile și militanții săi, nu au avut nevoie de agenți formați de științele sociale ca să intervină, dar apariția acestora a suscitat practici sociale noi, în a căror căutare ne aflăm de mai mult de o jumătate de secol. Legat de anumite elemente teoretice și ideologice, un rol distinct de acela de cercetător, de expert, de formator, de mediator, de avocat, prozelit sau militant tinde să se afirme, căutând să contribuie la inventarea și analizarea modurilor de funcționare colectivă și a raporturilor sociale.

Chiar înainte ca meseriile de psiholog și de sociolog al muncii sau al organizațiilor să fie cu adevărat recunoscute (în Franța, în orice caz, ele fac mai mult sau mai puțin obiectul unor critici și aprehensiuni), nivelul politic încearcă să intervină prin legislația muncii, dintr-o perspectivă ce se raportează oarecum la procesele și principiile propuse de către psihologi<sup>1</sup> (cf. Lois Auroux). În paralel, contextul crizei și al războiului economic tinde să „psihosociologizeze”, dacă putem spune așa, strategiile manageriale (cf. respingerea taylorismului, introducerea cercurilor de calitate, apariția grupurilor de progres, a proiectelor de întreprindere etc.).

În ce-i privește pe practicieni, nu se știe foarte bine dacă este vorba de o convergență pe care psihologii trebuie s-o considere un pas înainte pe calea tezelor lor și s-o trateze, deci, ca pe o oportunitate conjuncturală – sau dacă este, mai degrabă, vorba de o „recuperare”, de o formă nouă de rezistență sau de apărare, ce induce un regres al proiectului lor. Independent de faptul că cele două ipoteze nu se exclud reciproc, situația actuală lărgeste mult piața consultațiilor. Din rațiuni economice evidente, multe întreprinderi de servicii tind să pătrundă pe această piață fără scrupule teoretice, metodologice sau ideologice excesive, respingând chiar, în numele pragmatismului și al eficacității, orice referință științifică.

---

1. Lege votată în 1982, pentru a instituționaliza drepturile de exprimare directă ale salariaților și dreptul de a participa

Acum 40 de ani, Institutul Tavistok pentru relații umane din Londra făcea distincția clară între abordările „tehnocratice” (intervenție *asupra*) și „colaborative” (intervenție *cu*), mai ales sub pana lui Elliot Jaques. Această opoziție și opțiunea ce rezultă de aici se sprijină, în parte, pe lucrările lui Lewin, Moreno, Roethlisberger și ale predecesorilor lor; ele corespund unei teorii a organizării împărțite atât de experimenterii, cât și de clinicienii, atât de către comportamențaliști, cât și de curentele fenomenologic și psihanalitic, atât de către promotorii schimbărilor voluntare (*planned change*), cât și de cercetătorii în sociologia industrială americană: din această perspectivă, obiectivele democratice și eficacitatea organizațională sînt obiective tranzitorii, cîtuși de puțin antagoniste. Pentru a relua, de exemplu, termenii lui Katz și Kahn, în numele productivității industriale înseși, trebuie luptat împotriva modelului „dictatorial” în întreprindere.

Dacă această teză s-a nuanțat mai tîrziu prin luarea în calcul a unor fenomene de ordin economic, precum și a celor de ordin inconștient, cultural sau istoric, în Statele Unite ale Americii, am asistat, la nivelul practicilor de intervenție, la o alunecare de sens. Considerîndu-se siguri datorită unui ansamblu de lucrări de laborator sau realizate pe subansambluri restrînse de întreprinderi, partizanii *schimbărilor planificate* și ai *action research* au trecut la cucerirea pieței dintr-o perspectivă aplicată, propunînd o formă de servicii prezentată explicit ca o tehnologie socială.

La drept vorbind, orice nouă practică de intervenție apare în general, la început, ca o aplicație într-o împrejurare în care au apărut probleme umane, iar cunoștințele și abilitățile constituite aiurea se dovedesc mai curînd inadaptate circumstanțelor. Dar, pe cînd anumite curente de consultație par să fie satisfăcute de această perspectivă de aplicare sau de transfer, altele au căutat în mod constant să se debaraseze de ea, nu numai pentru a crea elemente teoretice și abilități specifice plecînd de la o bază socioclinică personală (menținînd, în consecință, referința la noțiunea de cercetare-acțiune), dar și pentru a păstra scopurile care o desemnează ca pe o practică ce refuză reducerea la un demers pur instrumental.

Se regăsesc aici, aparent, cele două tipuri de abordare între care Jaques face distincție; în cea dintîi, referința la ideea de democrație devine model de funcționare, teorie normativă a organizării, dispozitiv tehnic; în cea de-a doua, ea ghidează modul de structurare a procesului de intervenție, lăsînd deschisă problema unui model de funcționare, refuzînd sau evitînd să decreteze norme, considerînd că teoria nu este niciodată încheiată, că ea trebuie reconstruită și reactualizată cu ocazia fiecărei noi intervenții.

Pentru partizanii abordării colaborative ar exista, deci, mai multe aporii în modul de prezentare a dezvoltării organizaționale, aceeași contradicție apărînd și în cazul concepției tehnocratice. Dar dacă, în practică, alunecarea de sens semnalată de schimbarea de etichetă (de la *planned change* la DO) corespunde, cel mai adesea, abandonării unei perspective de cercetare de către consultanții serioși, dornici să promoveze expansiunea la o scară mai mare a activităților lor, precum și unei tendințe de autonomizare a „culturalului” (adică unei abandonări a concepției sociotehnice), nu e la fel de sigur că, sub acoperirea unei terminologii liniștitoare pentru directorii potențialilor clienți, aceștia nu rămîn mai aproape decît mărturisesc de perspectivele inițiale ale „schimbării planificate” în conduita lor de intervenție. Și, în paralel, este clar că nu ajunge să fii angajat pe partea abordării colaborative, să menții o conexiune puternică între punctul de vedere psihologic și cel sociologic, între cercetare și acțiune, pentru a evita riscul mereu prezent de a fi instrumentalizat de către un actor pe cheltuiala altuia.

Dacă, în practică, nu putem identifica întotdeauna DO-ul<sup>1</sup> cu abordarea tehnocratică, nu e mai puțin adevărat că distincția pe care am amintit-o mai sus ni se pare la fel de pertinentă pentru a clarifica oferta practicienilor și condițiile de posibilitate ale unei intervenții ce refuză să se reducă la o simplă inginerie.

Conjunctura economică și ideologică actuală, evocată mai sus, deschide într-adevăr, din nou, în Franța, piața consultațiilor și a intervențiilor în mediul industrial, deși, în același timp, cererile sînt mai mult de tip instrumental :

- „Voi care aveți reputația de a ști să formați, veniți să le instruiți pe cadrele noastre să mobilizeze personalul asupra obiectivelor proiectului nostru de întreprindere”.
- „Voi, specialiști ai comunicării, veniți să faceți un studiu «imagine» pentru a-i sensibiliza pe agenți în privința rolului lor comercial sau a raportului între servicii”.
- „Voi, practicieni ai cercurilor de calitate, veniți să ne ajutați să le introducem în atelierele noastre”...

Este tentant, pentru cel care primește o asemenea comandă, să accepte rolul de prestator de servicii, fără să invite la o reflecție mai aprofundată asupra pertinentei operației decise, asupra rașionilor care îl determină pe reclamant să o „sub-trateze”, asupra raporturilor între această soluție și problemele sau dificultățile prin care trece unitatea etc. Este clar că oferta de „tehnologii sociale” pare să corespundă cererii. Ea întretine iluzia că o tehnică de intervenție a unui agent extern va putea rezolva contradicțiile realității, fără alte cheltuieli pentru cel care face comanda decât cele legate de onorariul și de timpul acordat, precum și cele privind sprijinul superficial al ierarhiei la inițierea operațiunii ; adică, fără ca procesul să schimbe pozițiile respective ale actorilor, repartitia puterii, partajul eforturilor și cîștigurilor în diferite domenii. Această credință magică a responsabililor în puterea tehnicii în problemele umane (în timp ce literatura managerială cere să se recunoască dimensiunile iraționale ale comportamentului salariaților) poate fi, evident, interpretată ca o încercare de apărare a unui manager prea puțin interesat să plătească prin propria-i implicare ; or, răspunzînd la comanda lui, nu se va facilita stabilirea unor condiții propice analizei unui asemenea proces. Dacă faptul de a încuraja iluzia poate fi uneori mai rentabil pe termen scurt și confortabil pentru psihismul consultantului (căci o poziție de prestator de servicii permite să se facă economie de analiza cererii, ceea ce simplifică problema și este liniștitor pentru toată lumea – sau aproape – cel puțin la început...), nu credem că a pune de acord pe susținătorii operațiunilor de mobilizare psihosociologică ar fi o strategie bună pe termen lung : se poate prevedea nu numai că acestea se vor releva incapabile să opereze schimbările așteptate, ci vor fi, de asemenea, refuzate și denunțate ca acțiuni de îndoctrinare de către actorii în chestiune.

Ni se pare, deci, deosebit de important, ca psihosociologii, să rămînem prezenți pe piața consultației în mediul industrial și, în mod mai general, în organizațiile care se angajează în eforturi de ameliorare a funcționării lor colective ; în același timp, însă, trebuie să menținem cu toată fermitatea posibilă condițiile de intervenție ce ni se par ne-mistificatoare, mai ales :

- faptul de a considera teoriile în chestiune ca mereu neterminate, mereu infiltrate cu elemente ideologice, niciodată apte să fondeze o Autoritate ;
- faptul de a menține explicită referința la științele umane și sociale, adică, între altele, faptul de a considera că orice intervenție trebuie să rămîină în legătură cu

1. Dezvoltare organizațională (n. tr.).

un proiect de cercetare ale cărui obiecte sînt, mai întîi, procesul de consultare în el însuși, dar și sistemul care necesită intervenția, precum și categoria de fenomene asupra cărora se îndreaptă lucrarea ;

- faptul de a menține un continuu semn de întrebare asupra sensului practicilor noastre, asupra funcțiilor sociale pe care le asigură, asupra condițiilor care favorizează apariția acestora, dezvoltarea sau respingerea lor.

Cunoaștem destul de bine dificultățile de care se izbesc asemenea exigențe ; este prețul care trebuie plătit de către consultanți pentru a ieși din logica raportului strict comercial și a efectelor sale perverse, de sub dominația curentelor ideologice pe care le resimțim ca și partenerii noștri, și pentru a păstra șanse de a funcționa și progresa pe termen mediu și lung.

Acestea fiind zise, menținerea unei practici de intervenție locală, în care toți actorii implicați sînt asociați și care se opune perspectivei tehnologice de producere a unor instrumente de îndoctrinare sau de mobilizare psiho-ideologică, nu trebuie să ne facă să neglijăm aspectele tehnice și să examinăm în ce raport ne aflăm față de acestea.

Să abordăm problema plecînd, mai întîi, de la noțiunea de metodă. Reflectînd asupra termenilor de bază ai oricărei intervenții, nu am reținut acest nume, ci am grupat sub apelativul de „proces” toate tehnicile agentului, munca desfășurată prin întîlnirile sale cu actorii, efectele sale asupra sistemului, factorii care au generat problema și cererea de consultare, reprezentările proprietăților muncii la cei care intervin și la actorii înșiși, regulile și principiile pe care și le impun pentru ca aceste proprietăți să existe. Abordarea mea conceptuală nu elimină, evident, noțiunea de metodă și recunoaște locul pe care i-l acordă diferite curente și diferiți autori, dar, atunci cînd se aplică propriei mele practici, ea ține, mai ales, cont de faptul că termenul metodă desemnează calea pe care mergem și că aceasta nu este niciodată cunoscută în totalitate înainte de a fi ajuns la capătul ei. Cred că este util și necesar să ne întrebăm cît mai des ce cale să urmăm, cum de ne-am îndepărtat de drumul prevăzut și să clarificăm toți factorii accesibili care pot explica abaterile ; dar cred la fel de ferm în necesitatea de a lăsa problema metodei deschisă în momentul în care o cerere începe să se contureze, să nu-i răspundem prea devreme cu o propunere rezultată dintr-un model prealabil, pe care am încerca să-l standardizăm, sau dintr-o gamă de modele între care ar trebui să alegem. Problema metodei face parte, din cîte ni se pare, dintr-o muncă în colaborare, fiind cu necesitate obiectul unei cercetări comune care comportă și momente de negociere.

Ceea ce – după părerea diferiților actori în chestiune – s-a dovedit a fi o „metodă bună” într-o situație concretă dată, poate fi adesea transpus, fără mari adaptări, într-un alt caz, dar poate și să nu se potrivească din motive care nu apar decît pe parcurs. Am, deci, tendința de a nu prezenta o metodă definită unilateral, ci caut, mai degrabă, să analizez principiile, regulile, scopurile, ipotezele, reprezentările inițiale purtătoare de opțiuni metodologice, care se clarifică pe parcurs printr-o muncă de analiză și reflecție referitoare, în același timp, la sistem, la actorii în chestiune, la participarea lor la lucru, cît și la obiect (Ce vrem să facem? Ce vrem să schimbăm? De ce?) și la factorii generatori ai problemei. În același timp, nu îmi interzic cîtuși de puțin să contribuie și eu la structurarea metodologică și tehnică a procesului, luînd inițiative sau făcînd propuneri ; și tind, de la un anume moment încolo, să fixez modalități de lucru și un cadru tehnic ce îi angajează, în același timp, pe o durată determinată, pe participanți și pe consultanți.

Recunosc că atitudinea mea comportă o anume suspiciune în legătură cu tot ceea ce ar ține de tehnici, o poziție critică în privința celor care au tendința de a privilegia



sau de a autonomiza acest aspect, făcînd din el un fetiș sau încărcîndu-l prea mult cu o dimensiune ideologică. În același timp, cred că e o naivitate să spunem că activitatea indusă de o intervenție nu s-ar baza pe tehnici, că ar putea opera în afara unui univers tehnic, că tot comportamentul meu n-ar fi orientat de resursele tehnice, de abilitățile și de cunoștințele dobîndite în timpul formării și de experiențele mele anterioare. Dacă se face apel la mine, este tocmai pentru că mi se atribuie competențe într-un domeniu care pare, tocmai, să țină de solicitanți, avînd în vedere natura problemelor pe care și le pun și pe care le doresc tratate.

Înțeleg, pe de altă parte, să se opteze pentru stabilizarea unui dispozitiv tehnic, netolerînd decît o gamă foarte restrînsă de variante, în speranța de a constitui un corpus omogen de observații socioclinice, pentru a-l trata, mai apoi, într-o perspectivă comparativă sau diferențială. În măsura în care intervenția este considerată o strategie de cercetare ce dă acces la fenomene inaccesibile prin metode convenționale, tehnica de structurare a procesului devine un dispozitiv de inserție – ceea ce G. Palmade numește dispozitiv „in(tra)formativ” al fenomenelor luate în studiu. Aspectele tehnice ale intervenției sociologice condusă de Touraine sau ale sociopsihanalizei lui Mendel trebuie, deci, considerate dintr-o asemenea perspectivă.

Dar practicianul care înțelege să rămînă disponibil pentru cereri foarte diverse sau cel care, păstrînd un scop de cercetare, consideră că dispozitivul trebuie reinventat și construit în fiecare zi, că el constituie un obiect de lucru în el însuși, acesta, deci, trebuie să renunțe la un asemenea avantaj. Modul de structurare a procesului poate deveni atunci nu numai obiect de lucru pentru participanți, ci și obiectul unor cercetări ulterioare conduse de cei care intervin.

S-ar putea încerca atunci, de exemplu, să se facă mai inteligibilă, în determinarea tehnicilor, influența diferitelor variabile – precum natura locului (intra- sau trans-organizațional), proprietățile sistemului (grad de centralizare, toleranța la diferențiere, forme de autoritate, talie, ecologie), natura obiectelor, funcțiile externe vizate de către actori, resursele echipei de consultanți aleși, orientările lor teoretice, fenomenele de modă, costurile etc. La sfîrșitul acestui articol, vom evoca în grabă această problemă a diferențierii practicilor în funcție de cîmpul în care apar.

Independent de raportul pe care fiecare curent de intervenție îl întreține cu problema tehnică, și pentru a schița o cale de reflecție asupra alegerilor operate de practicieni și/sau de comanditarii lor, aș încerca să răspund la întrebarea: care sînt sursele ce alimentează practicile de intervenție psihosociologică?

Mi se pare că se pot distinge trei categorii de surse: metodele de investigație ale științelor sociale; cele care s-au constituit prin activități de formare și de psihoterapie; practicile sociale de intervenție și de acțiune ce există deja în diferite cîmpuri culturale. Fiecare comportă presupuziții, principii strategice, o logică proprie și prezintă proprietăți diferite.

## **Metodele de investigație ale științelor sociale ca surse tehnice**

**Noțiunea de experiment:** dacă luăm în considerare primele cercetări ale lui J.B. Godin, anumite tentative ale lui Taylor, lucrările lui E. Mayo ca și antecedentele intervenției psihosociologice, ideea de experiment de teren a constituit foarte devreme o sursă tehnică importantă. Ea a hrănit, mai tîrziu, o parte din lucrările școlii

lewiniene (cf. Coch și French), apărînd apoi de cîteva ori în intervențiile de tip cercetare-acțiune (cf. *social experiments* în cîmpul urban sau în anumite întreprinderi) sau, mult mai puțin pregnant, la Touraine.

Nu e de mirare că abordarea colaborativă antrenează opțiunea pentru o abordare clinică; aceasta cu atît mai mult cu cît, după Lewin, elevii săi americani au folosit atît de puțin tehnicile sale experimentale.

Vocația practicilor de intervenție pare să le situeze, ca strategii de cercetare, în amonte sau în aval față de un demers teoretico-experimental, mai degrabă decît la nivelul operațiilor vizînd administrarea unei dovezi. Totuși, din momentul în care practicienii includ în activitatea lor o dimensiune de cercetare, fie și numai ca să cunoască mai bine proprietățile tehnicilor folosite, ei ajung să-și planifice o parte a demersului dintr-o perspectivă ce autorizează exploatarea experimentalistă sau diferențialistă a rezultatelor.

La celălalt pol al metodelor de investigare, *observația participativă*, așa cum a fost folosită de anumiți sociologi sau etnologi reprezintă o sursă tehnică folosită nu numai în mediu deschis, ci și în cîmpul sanitar și social, sau chiar în mediu industrial. Este uimitor să vedem cîți psihosociologi au fost, de exemplu, interesați de modul în care F. Favret-Saada a reluat și transformat această abordare în cîmpul etnologiei, plecînd de la practica psihanalitică.

Între acești doi poli, *tehnicele de anchetă de teren* furnizează, cu prioritate, punctul de plecare pentru practicile de intervenție: studii calitative și/sau cantitative pe un eșantion sau pe bază de recensămînt, asociate sau nu cu studii monografice, istorice, folosind analiza documentelor disponibile sau a instrumentelor mai specializate, precum testele sociometrice. Instrumentele de înregistrare (audio și video) au fost, adesea, folosite din plin și rămîn, în cazul anumitor practici, o condiție tehnică sau un auxiliar important în munca de analiză, de restituire în fața participanților sau de punere în interacțiune a actorilor.

Strategia generală de intervenție care subîntinde recursul la aceste tehnici de cercetare sau de studiu se bazează pe ideea că actorilor le lipsesc informații obiective, consultanții fiind în stare să mărească nivelul de cunoaștere a sistemului și a actorilor înșiși, producînd date valide; comunicarea rezultatelor ar ajuta la a lua distanța necesară, la o mai bună caracterizare a situațiilor, la identificarea problemelor, la degajarea obiectivelor, la alegerea variabilelor de acțiune, la înțelegerea fenomenelor ce stînjenesc progresul către scopurile propuse, a motivelor blocajelor, a mizelor conflictuale, a naturii rezistențelor, a originii disfuncționalităților, a semnificației conduitelor.

Considerați a deține capacitatea de a duce la capăt investigațiile necesare pentru a informa despre starea de funcționare resimțită ca deficientă, cei care intervin sînt invitați cînd să pună un diagnostic (completat sau nu cu recomandări), cînd să producă o analiză descriptivă sau un ansamblu de observații sau de puncte de vedere ce permit actorilor să elaboreze singuri un diagnostic sau să angajeze o muncă de analiză sau de interpretare. În toate aceste cazuri, fie că rezultatele sînt sprijinite de un scop demonstrativ, fie că sînt prezentate doar ca percepția unui agent exterior, se consideră rațional să se separe (sau să se alterneze) fazele de studiu cu fazele de acțiune. Consultanții pot fi doar invitați să colaboreze la cele dintîi (cea ce tinde să-i mențină, de fapt, într-un rol de expert, de prestator de cercetare sau de studiu) sau să însoțească procesul pînă la atingerea efectelor dorite. În orice caz, răspunsurile la întrebări, precum „cine va avea acces la informațiile rezultate din investigație, cine va participa la munca de exploatare a rezultatelor, cine va dirija lucrul, cine va alege opțiunile,

decide soluțiile etc.”, vor determina caracterul intervenției (și aceasta într-o măsură mai mare decât diviziunea muncii între consultanți și actori în operațiunile din diferite faze de studiu).

Se poate remarca faptul că în Franța, ca și aiurea, primele intervenții-consultație făcute după război s-au alimentat, mai ales, din această sursă; chiar și astăzi, acesta este, adesea, modul în care asemenea intervenții sînt structurate de la început; actualmente, de exemplu, comandarea unui studiu „imagine” este adesea modul în care responsabilii unui stabiliment industrial cer unui cabinet exterior să-i ajute să instituie un „proiect de întreprindere”. În cu totul alt domeniu, acela al intervenției în colectivitățile țărănești din țările lumii a treia, lucrarea lui G. Le Boterf arată importanța acestei surse tehnice. Limitele acestui mod de structurare tehnică a procesului au fost, totuși, resimțite de multă vreme (cf. Lévy, 1980). S-ar putea spune că experiența celebră a lui Hawthorne scotea deja la iveală anumite limite. În legătură cu riscurile existente și gîndind, mai ales, la cazurile de intervenție-consultație intraorganizațională, vom face în trecere trei remarci:

- Munca este dirijată de o echipă externă, insuficient asociată cu actorii în chestiune: cercetătorii sau cei însărcinați cu studiul lucrează pe fenomenele sau discursurile culese de la indivizi sau mici grupuri; ei construiesc din exterior o imagine eventual obiectivă și fidelă; în ciuda eforturilor lor pentru a le exprima într-o formă suficient de prudentă și cît mai puțin agresivă (sau pentru a face o demonstrație convingătoare), rezultatele sînt prea îndepărtate de reprezentările ce există în cîmpul conștiinței actorilor pentru a fi acceptabile; participanții au impresia că li se trîntește în față un raport cu valoare de evaluare. Sociologi precum Crozier sau Sainsaulieu evocă, adesea, cu uimire violența reacțiilor pe care le provoacă prezentarea rezultatelor obținute: respingere, mînie, negare, depresie etc. Dacă multe din intervențiile în care faza de studiu era concepută ca un punct de plecare se opresc, de fapt, la prezentarea rezultatelor, aceasta se întîmplă, adesea, pentru că prezentarea a funcționat ca o operație de interpretare sălbatică. Nimeni nu știe cum s-o primească: ea trebuie uitată, îngropată; după o perioadă în care nimeni nu mai îndrăznește să ia inițiativa în raport cu proiectul inițial, dacă apare, totuși, o decizie de redemarare, se alege, de exemplu, lansarea unei acțiuni de formare fără legătură cu etapa inițială și realizată de o altă echipă de consultanți.
- Un alt risc se leagă de analiza insuficientă a cererii și de iluziile corelate; de exemplu, ideea de a pune să se realizeze o anchetă asupra întregului personal poate veni din speranța magică în faptul că etalarea sentimentelor și a pozițiilor antagoniste, munca de recenzare, de inventariere, de constatare a stării de lucruri, cum se spune adesea, va permite apariția unui consens care să restaureze coeziunea, să degaje o soluție de sinteză sau, cel puțin, un ansamblu de compromisuri acceptabile de către toată lumea, permițînd, mai ales, să se facă economie de o întregă muncă de exprimare în confruntări face-à-face și de evoluția diferitelor părți în chestiune. Textul lui André Lévy, citat mai sus, dezvoltă foarte clar acest aspect.
- Grijă legitimă de a obține informații suficient de complete, de semnificative, de „reprezentative”, induce o anume logică în timpul elaborării proiectului – mai ales atunci cînd se caută să se asocieze toți partenerii în chestiune – ceea ce determină multiplicarea temelor de studiu, diversitatea și talia eșantionului (în marile unități); se alege, în acest caz, o soluție presupunînd o echipă și, mai ales, termene lungi de realizare, mărind astfel riscul de decalaj între faza de investigare și data de începere a muncii de exploatare a rezultatelor.

Printre mijloacele de reducere a acestor riscuri, atunci cînd se simte, în timpul muncii de analiză a cererii, interesul de a concepe munca de studiu sau de anchetă ca pe o mediere oportună și necesară, se poate încerca :

- să se fracționeze investigația (pe teme, categorii de actori etc.) și să se alterneze faze scurte de anchetă sau de cercetare, corespunzînd unor mize mai modeste, cu munca asupra rezultatelor ; cu alte cuvinte, să se prefere opțiunile care procedează în mici etape succesive ;
- să se asocieze toți partenerii în chestiune, într-o măsură compatibilă cu posibilitățile lor efective de participare ; această intenție de asociere duce, de asemenea, la lărgirea evantaiului de tehnici, transformîndu-le pentru a le adapta perspectivei de intervenție ;
- să se prefere unor raporturi prea elaborate și conceptualizate raportări care rămîn mai aproape de expresia spontană, acordînd răgazul necesar muncii de recunoaștere și de apropiere ; activitatea interpretativă este, astfel, dirijată spre locurile în care interacțiunile sînt favorizate ; ea rezultă dintr-un efort colectiv ce autorizează contradicțiile și dezbaterile ; ca și prezentarea însăși, ea este supusă regulilor de interpretare clinică.

Oricare ar fi tehnicile de investigare folosite, cei care intervin nu trebuie să se lase duși de logica proprie cîmpului științific din care aceasta rezultă, ci să regîndească totul logic (de exemplu, criteriile de științificitate : validitate, relevanță, fecunditate) în funcție de principiile specifice relației de consultație, alimentată mai mult din cea de-a doua sursă tehnică de intervenție (analizată mai jos).

În ce mă privește, în ciuda rezervelor exprimate, nu optez pentru o poziție radical ostilă recurgerii la această primă sursă ; ea mi se pare adesea de neocolit și îmi amintesc de cazuri în care a permis inițierea unei munci de colaborare de lungă durată (sau un sprijin prețios pe parcurs) ; dar mi se pare întotdeauna util să mă întreb asupra gradului său de relevanță, a posibilității de a ne dispensa de ea, de a compara avantajele și inconvenientele tehnicilor rezultate din această primă sursă cu cele extrase din celelalte două – păstrînd în minte naivitatea postulatului implicit pe care l-am putea simplifica în formula : „Este de ajuns să se stabilească anumite adevăruri și să le comunicăm oamenilor pentru ca aceștia să se schimbe”.

## **Tehnicile rezultate din practicile de formare și din psihoterapie**

De fiecare dată cînd un nou mod de formare, de perfecționare sau chiar de învățare a antrenat sentimentul că s-a descoperit o pedagogie profundă pe planul indivizilor, a existat tentația de a o face să părăsească școala sau centrul în care a apărut pentru a o aplica direct unor grupuri naturale. Se trece, astfel, de la perspectiva unei formări ale cărei efecte de schimbare socială ar rezulta din transferul de achiziții ale elevului asupra locului său de muncă sau de viață la o perspectivă de intervenție în care grupurile, organizațiile, „instituțiile” ar urma să se perfecționeze, să evolueze, să capete noi proprietăți în același timp, ca și indivizii care le compun.

În general, toate tehnicile de dezvoltare organizațională rezultă din cîmpul de formare și, adesea, ele se prezintă ca o simplă aplicație pe un caz concret a unei formule puse la punct într-un centru specializat sau rezultat, la rîndu-i, dintr-un expe-

riment efectuat într-un laborator de psihologie socială sau de pedagogie. Școala lewiniană alesese această cale cu NTL<sup>1</sup> (cuvântul *laboratory* desemnează clar ideea de a experimenta pe scară redusă metodele de schimbare susceptibile să fie aplicate mai apoi în diferite sectoare ale societății). Una dintre concepțiile inițiale de la Tavistock mergea în același sens (cf. articolul lui E. Jaques din 1948, tradus în nr. 3/ 1972 al revistei „Connexions”).

Data fiind importanța căpătată de referința psihanalitică în această orientare, precum și dubla formație a membrilor fondatori ai Institutului Tavistock, acest ultim exemplu ne încurajează să regrupăm, în această categorie de surse tehnice, practicile de formare, de consultare psihologică (*counselling*) și de psihoterapie. Dar trebuie amintit, în același timp, că în cadrul întreprinderii Glacier Métal Company echipa lui Jaques a transformat continuu această bază tehnică pentru a ajunge la ceea ce s-a numit, din 1964, *social analysis*, în timp ce alți membri ai aceluiași grup (Rice, Trist, Bridger s. cl.) puneau bazele abordării sociotehnice din care au rezultat numeroase cercetări-acțiune și, mai ales, mișcarea de democrație industrială.

Se poate face o paralelă cu evoluția unei asociații ca ARIP<sup>2</sup>-ul : prima sa intervenție psihosociologică de lungă durată în întreprinderea Geigy a constat tocmai în transpunerea la nivelul statului major a metodelor grupului de bază, experimentate anterior (cf. J.C. Rouchy, 1972) ; intervențiile ce au urmat, atât în mediu industrial, cât și în câmp sanitar sau social, nu au încetat să se diversifice, în funcție de natura cererilor, a structurilor de organizare, a orientărilor specifice fiecărui membru al asociației. Dar dacă, în Franța și în țările străine în care a intervenit ARIP-ul, un asemenea grup n-a fost niciodată tentat de stabilizarea unuia sau a mai multor dispozitive tehnice de felul DO-ului, practicile de formare și de psihoterapie au constituit întotdeauna sursa dominantă a activității sale, în timp ce, pe plan teoretic, creștea importanța referinței la psihanaliză.

Anumiți autori francezi, care s-au inspirat din aceleași surse teoretice, nu au urmărit tehnic această evoluție ; G. Mendel și echipa lui, de exemplu, au conceput direct, dintr-o perspectivă de intervenție intraorganizațională, un dispozitiv de analiză ce permitea puține variante și care se voia – fără să reușească, după părerea noastră – lipsit de orice intenție educativă (cf. „Sociopsihanaliza”, nr. 1-10, Payot). D. Anzieu a transpus într-o perspectivă a tratamentului organizației spitalicești practica psihoterapiei analitice, înscriind-o, de la început, într-o structură tehnică inspirată de noțiunea de aparat psihic de grup (R. Kaës), care ar reprezenta, pe plan organizațional, un echivalent simbolic al celei de-a doua topici freudiene. A. Lévy și, *a fortiori*, J.C. Rouchy sau E. Enriquez consideră, dimpotrivă, că procesul de elaborare a dispozitivului (inițierea și reiterările eventuale de parcurs) este un obiect de lucru integrat procesului de colaborare cu solicitanții.

Nu toate metodele de intervenție care fac apel din punct de vedere tehnic la practicile de formare psihosocială au aceleași referințe teoretice și, dacă am vrea să fim mai puțin schematici, ar trebui să le distingem, evident, în funcție de orientările pedagogice și de teoriile de învățare la care se referă : de la tehnici de condiționare, de întărire sau de antrenament la metode active, la pedagogia proiectului, la pedagogia instituțională, trecând prin studiul cazurilor, al jocurilor de simulare, prin utilizarea autoscopiei, a grupurilor de analiză a practicilor profesionale. Un criteriu important de diferențiere a practicilor de intervenție-consultație și a tehnicilor lor poate fi găsit printre conceptele elaborate de către G. Palmade în câmpul formării și al reuniunilor :

1. National Training Laboratory.

2. Association pour la Recherche et l'Intervention Psychologiques.

funcții externe ale activităților angajate, funcții interne asigurate sau nu de către consultanți în câmpul producției, al facilitării și, mai ales, al reglării (extra- sau auto-însoțitoare sau dinamică).

Ca și pentru intervențiile care se echipează tehnic cu metode din științele sociale, cele care vin dinspre practicile de formare au apărut, adesea, sub presiunea cererilor adresate celor care intervin. Într-adevăr, activitățile de formare reprezintă un precedent ce permite să se cunoască potențialii consultanți. În afară de aceasta, aspectele economico-practice nu sînt întotdeauna absente dintr-o cerere adresată practicienilor formării, în măsura în care instruirea poate apărea drept mai rapidă, mai rațională și mai puțin costisitoare în chiar sîmul serviciilor unei organizații unde există deja stagii la care sînt înscriși N agenți cu titlu individual. În fine, de o bucată de vreme, cuvîntul de ordine vizează descentralizarea; trebuie să se îndesească acțiunile de formare a responsabililor locali și se speră, în același timp, că eficacitatea acestora va crește astfel, precum și gradul ei de adaptare la așteptările unității sau ale serviciului în chestiune.

Ideea că o formulă de formare psihosocială (concepută și experimentată pentru indivizi care nu se cunosc și care se presupun că își transferă cele învățate în unitățile lor respective) și-ar păstra aceleași proprietăți atunci cînd se adresează unui grup natural este, evident, falsă; dar, chiar dacă nimeni nu se gîndește serios să o susțină, ea continuă, totuși, să se afle la baza multor cereri de acest gen. Nu vrem să spunem prin aceasta că transferul o face cu necesitate irelevantă, ci că ea dă alte rezultate decît cele așteptate în interiorul amplasamentului inițial.

În general, principiul strategic care subîntinde cererea și oferta în cazul unor asemenea intervenții postulează cunoașterea prealabilă a soluției la problema sistemului în chestiune (spre deosebire de cazurile evocate anterior); aplicînd pe amplasamentul organizațional, asupra totalității sau asupra unei proporții semnificative de agenți, metoda la care ne referim, credem că putem atinge masa critică, permițînd să obținem schimbarea socială dorită pe plan local. În logica modelului medical care funcționează în mod subiacent, responsabilii unității au pus un diagnostic și au prescris tratamentul pe care îl delegă celor ce intervin din exterior. În raport cu situațiile descrise în legătură cu prima sursă tehnică, riscul constă în a ne înșela asupra pertinentei remediei sau asupra amîndurora și în faptul că multă vreme nu avem mijloace de a verifica validitatea ipotezelor.

Lăsînd deoparte calitatea intuițiilor celor însărcinați să ia decizii, un asemenea risc e, evident, legat de tipul de formare pe care îl alegem: cu cît programele vor fi mai structurate și mai structurante, cu atît mai puțin activitatea angajată va autoriza derivatele necesare unei noi enunțări, mai adecvate, a problemei inițiale, astfel încît să-i percepem dimensiunile reale. Riscul nu poate fi micșorat decît dacă, de ambele părți, există voința de a investi într-o activitate adecvată de analiză a cererii. Încă o dată, consultanții prea grăbiți să-și umple caietul de comenzi, să-și asigure „încărcarea”, prea înclinați să-și satisfacă imediat clientul sau prea dependenți de autoritatea pe care acesta o reprezintă se vor lăsa prinși în capcana prestărilor de servicii. În paralel, solicitanții prea siguri de propriul lor diagnostic sau care se tem prea mult de repunerea lui în chestiune și se tem să nu fie antrenați într-un proces mai costisitor pentru ei din punct de vedere psihologic riscă să comande o activitate inadecvată obținerii efectelor de schimbare dorite.

Un mijloc tehnic (instituționalizat, de altfel, mai mult de 20 de ani într-un mare serviciu public) pentru a încerca să reducem acest risc consistă în a nu iniția intervenții sociopedagogice fără a proceda mai întîi la o anchetă pe lîngă actorii în chestiune

și pe lângă celelalte straturi ierarhice ale stabilimentului. Acest recurs la tehnicile din primul grup nu are ca funcție doar lărgirea compoziției agentului de diagnostic prealabil, ci și ridicarea personalului în chestiune la rangul de actor mai activ în propria-i formare, detectarea, printre cadre, a celor gata să se asocieze pregătirii deciziilor, elaborării programelor, construirii pedagogice a acțiunii și dirijării stagiilor, sau analiza cererii de responsabili, pentru a o confrunta cu cea referitoare la alți actori și pentru a menține această dimensiune prezentă în tot timpul procesului.

Un asemenea dispozitiv tehnic nu este de ajuns; el nu poate suplini dificultățile pe care consultantul ales le poate întâlni în asumarea acestui rol. Competența celui care intervine, din partea căruia se așteaptă să preia friele situației, să dirijeze, să animeze activități de formare psihosocială într-o anume întreprindere sau doar să formeze formatori interni, nu se reduce doar la stăpânirea unei practici de formare; nu este, de altfel, suficient să se înlocuiască adjectivul „psihosocial” cu „socioprofesional” pentru a micșora dificultățile; chiar din perspectiva inginerescă (sau a metaforei medicale), el trebuie să poată completa tipul de formare cerut cu celelalte, să dispună de o teorie a condițiilor în care cutare acțiune este susceptibilă să antreneze cutare efecte – și ce tipuri de efecte – asupra sistemului, să negocieze procedurile tehnice care vor permite să se producă informațiile ce lipsesc, să poarte o grijă permanentă în ce privește urmărirea și evaluarea situației etc. Dar este frapant să se observe că literatura abundentă produsă de cazul Glacier nu evocă niciodată recurgerea la activități de formare (dacă nu plecând de la al cincisprezecelea an de intervenție-consultație, pentru a comunica responsabililor altor întreprinderi învățămintele extrase din activitatea socioanalitică); practica permanentă a intervenției socio-analitice se deschide către o critică a limitelor lui *staff and line*, către problemele de remunerare etc. Și nu către tehnicile de acțiune pentru formarea cadrelor, a maiștrilor sau a personalului executant. Ea împărtășește, alături de curentul sociotehnic și de marea majoritate a sociologilor organizării, convingerea că modul de comportament al persoanelor, structurile organizatorice și cultura întreprinderii sînt interdependente, că elementele caracteristice ale tehnologiilor de producție și modul de funcționare colectivă întrețin același raport și că o formare neînsoțită de schimbări afectînd structura și instituțiile interne este incapabilă să obțină o adevărată evoluție.

Această ultimă remarcă ne face să examinăm cea de-a treia categorie de surse tehnice.

## **Practicile sociale de intervenție existente deja în societate**

Faptul de interveni – de a „veni între” o persoană, un grup, un sistem și problemele lor, între doi actori sau diverse instanțe aflate în interacțiune – ca răspuns sau nu la o cerere este un fenomen atît de general în societatea omenească și în istorie, încît e susceptibil să descurajeze o abordare teoretică. Poate nu ar fi, totuși, lipsit de interes să se afle în ce cîmpuri succesive s-a instituționalizat, progresiv, intervenția, în serviciul căror funcții materiale sau simbolice s-a dezvoltat sau să se treacă în revistă diferitele roluri ce-i corespund într-o cultură dată.

Fără a putea să dezvoltăm aici o asemenea reflecție, putem, pur și simplu, observa că și creșterea, și diferențierea funcțională, precum și procesele de diviziune a muncii, dezvoltarea tehnică și științifică, extinderea continuă a intervenției schimburilor

sînt tot atîția factori propice accentuării importanței lor. De exemplu, structurile interne ale organizațiilor devin tot mai complexe, prin crearea continuă a unor servicii destinate să intervină pe lîngă operatori, și fenomenele de consultație și de intervenție psihosociologică nu sînt ultimele care apar ca practici și ca roluri diferențiate.

Încă de la primele manifestări, ele împrumutau deja din mediul cultural elementele susceptibile să le echipeze tehnic; astfel, J.L. Moreno nu s-a mărginit doar să se inspire din primele două surse, îmbogățindu-le, ci a scos un profit la fel de mare din tehnicile artei dramatice pentru a inventa succesiv axiodrama, sociodrama, psihodrama și jocurile de roluri sau jurnalistice (reportaj, urmărire continuă sau anchete aprofundate asupra evenimentelor), atunci cînd intervenea, de exemplu, la New York, la sfîrșitul anilor '20, asupra prejudecăților rasiale și a violenței în mediul urban, cu ocazia mișcărilor din Harlem.

Adesea, în legătură cu acțiunile organizate de biserică, „organizatorii comunităților”, precum sociologul S. Alinsky, au preluat în practica lor de intervenție, pe lîngă populațiile migratoare dezavantajate, tehnicile de acțiune directă ale sindicatelor, nu fără a le îmbogăți astfel cu noi forme de contestare și presiune. Mai recent, curente atît de diferite ca *advocacy planning* sau analiza instituțională s-au inspirat din surse de acest tip. Într-o perspectivă de cercetare a luptelor sociale și culturale actuale, metodologia de intervenție dezvoltată de A. Touraine recurge, astfel, sistematic la practici de dezbateri, ca și la cele de pledoarie și de negociere. În cîmpul întreprinderilor de producție, cercetarea-acțiune rezultată din curentul sociotehnic și din intervențiile mișcării pentru democrație industrială împrumută, reînnoindu-le, tehnicile organizatorilor muncii sau chiar pe cele ale gestionarilor. În țări precum Canada, psihosociologii sînt, adesea, ceruți ca mediatori – un rol pe care cultura franceză pare să aibă dificultăți în a și-l însuși – în conflictele dintre direcțiune și sindicate.

Ar fi, deci, absurd și fals să limităm sursele tehnice de intervenție la primele două; există, evident, fluxuri de schimb reciproce între aspectele cele mai familiare ale vieții cotidiene – care continuă să constituie mediul cultural în care practicile psiho- și sociologice se dezvoltă – și practici. Nu numai că ele pot contribui la îmbogățirea și diversificarea elementelor tehnice rezultate din celelalte două surse, dar, eventual, ele ajung să li se substituie în totalitate, chiar primind o nouă specificitate prin modul în care sînt puse în lucru și în care sînt integrate în practică. Chiar istoria intervenției lui E. Jaques la Glacier Métal Company permite să se observe în ce mod tehnicile inițiale s-au apropiat progresiv de modurile de intervenție „naturală” ale actorilor, înscriindu-se și mai direct în practicile lor spontane, în timp ce acestea evoluau datorită experiențelor socioanalitice.

Dacă ar fi cazul, am putea ilustra la fel de bine în ce mod practicile sociale par să evolueze sub influența tehnicilor și a metodelor psihosociologice, de exemplu, în cîmpul presei scrise, al audiovizualului, al magistraturii, al poliției, al relațiilor parohiale, al luptelor militante etc. Varietatea și eterogeneitatea elementelor pe care le regrupăm în această a treia categorie sînt prea mari pentru a risca prea ușor comentarii generale. Am putea, eventual, propune două remarcări înainte de a evoca repede un exemplu concret.

Așa cum, în cazul primei surse, ideea strategică se bazează pe capacitatea presupusă a actorilor de a profita de informații mai obiective asupra propriei lor funcționări colective și cum, în cazul celei de-a doua surse, această funcționare n-ar putea fi schimbată decît cu prețul unor achiziții sau evoluții a persoanelor, în cel de-al treilea caz, presupuziția ar putea fi că actorii posedă deja o cunoaștere și un potențial de transformare suficiente, lipsindu-le doar oportunitatea, dispozitivele de întîlnire sau garanția schimbării.



Un risc pentru orientările ce tind să privilegieze această a treia sursă tehnică ar fi să nu se regîndească suficient aceste împrumuturi în contact cu precedentele și să se renunțe, de fapt, mai mult sau mai puțin la orice specificitate, abandonînd exigențele ce permit să se stabilească și să se mențină condițiile de analiză.

Deși nu ilustrează în mod special acest risc, exemplul următor ne poate ajuta să ne facem înțelegeși ; este vorba despre intervenții dezvoltate asupra unei întreprinderi industriale de talie largă în favoarea prevenirii accidentelor de muncă.

La început, lupta contra accidentelor este preluată de un serviciu central de tehnicieni, care primește sarcina de a produce un regulament de ordine interioară, de a culege și de a trata ansamblul informațiilor relative la accidente, de a studia instalațiile de exploatare, dispozitivele de protecție, materialul și utilajul din punct de vedere al riscurilor, de a asigura publicitatea rezultatelor studiilor, de a coordona o rețea de specialiști funcționali pentru prevenire, de a organiza acțiuni de inspectare, de formare, de propagandă, de sensibilizare (de exemplu : crearea unor „monitori de securitate” desemnați ierarhic, difuzarea statisticilor accidentelor, concursul de securitate etc.). Se poate spune că acest serviciu central creează un ansamblu impozant de *instituții* de securitate, atît pe plan material, cît și legal, și că el cumulează, întrucîtva, rolul de legislator intern (fixează legea și prescripțiile) și funcțional (în cîmpul tehnic, educativ sau social), fără ca el însuși să aibă vreo autoritate în materie de sancțiuni. El ne apare absolut coerent cu o concepție birocratică – în sensul lui Weber – a unei organizații puternic centralizate.

Deși aceste efecte permit înregistrarea unor incontestabile progrese, anumite unități resimt faptul că nivelul performanțelor obținute rămîne insuficient în raport cu cel atins în alte țări, de exemplu ; abordarea aleasă nu ajunge să ia în calcul toate dimensiunile psihosociale ale problemei. Apelul adresat de cîteva unități unor consultanți externi serviciului central sau unor formatori din serviciile de formare poate să se traducă, în acest caz, printr-o intervenție psihosociologică ce combină tehnicile rezultate din primele două surse menționate aici sau printr-o intervenție pur formativă. Ele procedează, în general, cu excepția fazelor de anchetă sau de observare, prin coborîre pe linia ierarhică, pentru a acționa mai ales pe lîngă cadrele medii, adesea dezvoltînd de la început personalul de rangul maistrului. Confruntările între actori (de exemplu, în sînul unui strat sau între patronat și cadre, sau patronat și direcțiune) nu au loc direct, ci sînt mediate de dispozitivele de studiu sau de situațiile de formare ; acestea evită, în general, punerea față în față a unui grup natural cu propria-i încadrare directă. S-ar putea spune că procesul este condus cu prudență, progresiv, întinzîndu-se pe o durată măsurabilă în ani. În cazul intervenției psihosociologice, ea se însoțește de schimbări ce afectează anumite aspecte ale structurilor și ale instituțiilor locale, și nu numai atitudinile și comportamentele actorilor.

O abordare mai recentă, care abandonează dispozitivele de studiu și de formare, este susceptibilă să ilustreze recursul la cea de-a treia sursă ; ea se bazează, de asemenea, la început, pe inițiativa unui responsabil local decis să angajeze un efort aparte, în materie de prevenire, cu colaborarea consultanților exteriori unității. După o fază de informare-consultare, actorii în chestiune (comitet de igienă, de securitate și pentru condițiile de muncă, cadre, contramaștri, personal executant) al căror acord este considerat o condiție de posibilitate, se cooptează voluntari pentru a participa la un grup de lucru. Odată stabilită compoziția, grupul sau grupurile dispun de două zile pentru a analiza situația, pentru a propune un diagnostic și unele măsuri. La capătul acestor două zile, ele prezintă colectiv rezultatul muncii lor în fața grupului din care fac parte în mod direct. Mai exact, și tot sub animația consultanților, ei își

pledează dosarul în fața șefilor direcți. În funcție de rezultate, se planifică una sau mai multe secvențe suplimentare, în care se trece direct la etapa următoare, ce consistă în prezentarea în fața responsabilului local și a cadrelor sale a dosarului asupra căruia grupul inițial și maiștrii au căzut de acord. Una din mizele acestui proces este faptul de a ști dacă executanții voluntari, cooptați de colegii lor, se vor angaja sau nu să joace rolul de „consilieri de securitate” în sinul echipelor lor respective și ce principii vor structura acest rol. Ultima negociere consistă, deci, în a ști în ce măsură și asupra căror puncte vor fi adoptate de către responsabilul local schimbările cerute de executanți și de maiștri, și dacă membrii grupului sau ai grupurilor de executanți își vor confirma participarea și în ce mod.

În raport cu intervențiile precedente, procesul pune în evidență mizele și organizează situații de confruntare în mod mult mai direct; el se întinde pe o durată măsurabilă în luni. Ca și în cazul precedent, el permite să se evoce aspectele ce abordează pe larg problemele de securitate în sens strict și duce la considerarea accidentelor (sau a comportamentelor riscante) ca rezultante ale unui mare număr de variabile (sau, ca în teoria echilibrelor cvasi-staționare ale lui Lewin, ale unui număr de forțe antagoniste). Dar șocul punctelor de vedere poate fi mai brutal, intensitatea emoțională mai puternică, mecanismele de apărare care protejează, de obicei, fiecare categorie de actori mai iute atacate și reconstruite cu ocazia întâlnirilor succesive.

Un asemenea dispozitiv este în legătură cu acela al grupurilor de expresie directă a salariaților, instituite de legea Auroux. Ceea ce îl distinge ține, mai ales, de trei aspecte: este *cerut*, în mod special, de un cadru superior ierarhic, acesta nefiind afectat de el; nu reunește pe toți agenții unității în chestiune, ci un subansamblu (de ordinul unui sfert sau al unei zecimi) compus, în teorie, conform dublului principiu de voluntariat individual și de cooptare de către șefi; toate etapele care jalonează crearea unui nou rol (de tipul „consilier de securitate”) sînt animate de o echipă de intervenție externă unității. Primul punct (inițiativa unui cadru sau a unei direcțiuni hotărîte să angajeze un dialog veritabil) și cel din urmă sînt, din punctul nostru de vedere, decisive. Dacă situația mobilizează practici sociale foarte familiare salariaților – și, mai ales, delegaților personalului și militanților sindicali – prezența activă a unui al treilea personaj ni se pare indispensabilă. Ea permite, între altele, să se surmonteze consecințele sau să se amîne momentul în care o asimetrie prea mare, legată de diferențele de statut și/sau de putere, produce o frustrare destul de puternică la unul din actori pentru ca acesta să renunțe, să demisioneze și să-l lase pe celălalt sau pe ceilalți să-și păstreze avantajele; un asemenea fenomen se poate produce la fel de bine în interiorul unuia dintre straturile în chestiune, ca și la întâlnirea dintre straturi. Pentru aceasta, trebuie, evident, ca persoana celui ce intervine să fie resimțită drept suficient de independentă de fiecare în parte, sensibilă la mizele pentru care luptă actorii, capabilă de empatie și de stăpînire intelectuală a problemelor, pentru a furniza enunțuri nici prea generale și abstracte, nici prea „plate”, neutre și detașate, pentru a păstra o distanță optimă și pentru a rezista presiunilor la care poate fi, eventual, supusă. În alți termeni, trebuie să i se recunoască destulă autoritate pentru a putea fi ascultată și înțeleasă de toți, să existe destulă încredere în capacitatea sa de a cataliza un progres de care va putea profita fiecare parte. Această dimensiune pozitivă corespunde uneia din limitele neutralității evocate: prezența ei nu este posibilă decît dacă, destul de devreme, fiecare actor în chestiune, ca și cei care intervin, resimte existența unor obiective suficient de comune, precum și virtualitatea unui schimb echitabil.

Asemenea exigențe nu sînt, evident, specifice situațiilor care își împrumută elementele tehnice din cea de-a treia sursă, dar ele au, fără îndoială, o importanță

crescută aici. Este, de asemenea, clar că aceste calități cerute nu țin doar de tehnică, chiar dacă pot (și trebuie) să se dezvolte prin intermediul experienței practicilor venite dinspre cea de-a doua sursă (de la conduita grupurilor de studiu al problemei până la grupurile de evoluție), dacă nu dinspre cea dintâi și orientarea evocată nu urmărește nici un obiectiv formativ, nici un obiectiv de studiu (rezultatele obținute în aceste două domenii fiind considerate beneficii secundare).

În fine, dacă se consideră o asemenea intervenție mai pronunțată „sociologică” decât „psihosocială”, în măsura în care tinde să aibă un raport mai direct cu raporturile sociale, este clar că ea rămâne situată într-un câmp microsociologic. A alege, pentru ghidarea analizei, ancorarea, de exemplu, a referențialului teoretic în sociologia acționalistă a lui Touraine nu împiedică faptul ca o abordare intervenționistă să traverseze fenomenele relaționale ținând de psihologie. Obiectul „raporturi sociale” este prins într-o fantasmatică organizațională, de raporturi interpersonale, de fenomene de grup, ca minereul în gangă; o asemenea metaforă dă, de altfel, destul de prost seama de gradul de întrețesere și de interdependentă a dinamicilor de grup și sociale.

Faptul că realitatea sistemelor de acțiune concrete și a conduitelor sociale este, la toate nivelurile, țesută din numeroase fire, mereu pluridimensională, nu trebuie, în nici un caz, să ducă la renunțarea la proiectul de *analiză* (descompunere în elemente) care caracterizează orice demers legat de cunoaștere; dar, ca dispozitiv de inserție, nici o structură tehnică de intervenție nu poate constitui o țesătură perfectă, permițând să izoleze, să filtreze foarte sigur un obiect teoretic; el contribuie, mai mult sau mai puțin, la a da o idee despre el, fără să reușească să-l contureze perfect – pentru a relua distincția lui Palmade (1977) între *in-former* și *en-former*. Fie că e angajat ca cercetător într-o intervenție-consultație cu scop demonstrativ, fie că acordă prioritate problemelor de acțiune și de existență, privilegiind procesele decizionale sau elucidarea unui sens, cel care intervine este un clinician; sociologia care optează pentru o asemenea abordare nu poate să se țină la distanță de psihologia socială, nici să ignore viața psihosociologică a grupurilor în care pătrunde; ea nu poate fi ea însăși decât cu prețul unei integrări suficiente a aporturilor psihosociologiei într-o asemenea măsură, încât distincția între intervenția psihosociologică și cea, pur și simplu, sociologică să nu se stabilească ușor. Nu e de ajuns, într-adevăr, să spunem că alegerea referențialului teoretic, natura dispozitivelor tehnice și modurile de intervenție pot fonda de unele singure o asemenea distincție, dacă rămânem în perimetrul circumscris de o relație de consultație; opțiunile inițiale riscă, în orice moment, să fie bulversate de evenimentele prezente în proces și, mai degrabă, după aceea se poate conchide de care versant disciplinar țineau obiectele asupra cărora s-a lucrat.

O asemenea situație îl poate descuraja pe cercetător; ea mă face, mai degrabă, să rezist tentației de a considera practicile de intervenție psihosociologică drept susceptibile să capete, în timp, un statut de disciplină științifică organizată în jurul unui obiect specific și exclusiv. Știința și tehnologia, capabile să contribuie la procese de cercetare, particularizându-se printr-o muncă tehnică specifică, țin de o practică distinctă de cea a educatorului, a terapeutului, a gestionarului sau a omului politic.

Caracterul adesea spectacular al efectelor (nu e puțin lucru să vezi redusă la un sfert rata accidentelor de muncă într-o unitate după 10 sau 20 de zile de intervenție) nu trebuie să ne facă să uităm partea lor efemeră (doi, trei sau patru ani în același exemplu evocat mai sus). Nu e ușor pentru personalul unei instituții să stabilizeze o schimbare de acest gen (de fapt, o evoluție a raporturilor ce caracterizează modurile ei de funcționare), în ciuda fluxului care-i reînnoiește compoziția și a celorlalte

fenomene interne sau externe care o afectează; cum se evită atingerea structurilor intrapsihice individuale sau a structurilor ce înglobează spațiul social luat în considerare, invenția instituțiilor locale (de exemplu, crearea unor „consilieri de securitate”) este singurul mijloc pentru actori de a încerca să-și înscrie efortul în istoria unității; acesta rămîne, însă, neglijabil în fața unui nou șef hotărît să orienteze eforturile în cu totul altă direcție.

Dar, în ciuda fragilității sale în timp, un asemenea rezultat nu se reduce la o statistică a accidentelor, oricît de importantă ar fi ea pentru persoanele în chestiune. Și, pe de altă parte, dacă inovația locală exprimă și ajunge de felul celor la care aspiră, mai mult sau mai puțin difuz, anumite sectoare ale societății și dacă apar conjuncturi favorabile, asemenea evenimente pot inspira altele, căpătînd astfel un sens mai puțin restrîns.

Ca actori sociali, ține de responsabilitatea psihosociologilor care optează pentru o strategie „ofensivă” să-și afirme deschis identitatea socială și natura proiectului, să vegheze asupra modului în care societatea instituționalizează activitatea lor, să lupte pentru stabilirea și menținerea condițiilor de posibilitate ale rolului lor (de exemplu, condițiile care asigură calitatea formației inițiale a practicienilor, formarea continuă ce poate garanta un nivel de competență acceptabil, recunoașterea unei poziții suficient de independente pentru a fi în măsură să contribuie concret la explorarea, analiza și experimentarea căilor de democratizare...). Inserția în universitate, colaborarea activă cu laboratoarele de cercetare, dar și menținerea unei vieți asociative care să nu aibă doar o funcție corporatistă sînt, pentru mine, importante din acest punct de vedere.

Am anunțat, în începutul acestui articol, un punct pe care îl vom aborda în grabă: acela de a ști în ce măsură practicile de intervenție se diferențiază în funcție de cîmpul social în care se aplică. Dacă ne restrîngem la cazul perspectivei „colaborative” – corespunzînd așa-numitelor intervenții-consultație – și dacă se înțelege prin cîmp un domeniu de activitate precum industria sau administrația, comerțul, sectorul sanitar, social sau educativ, sau cîmpurile de studiu ca mediul rural, spațiile urbane, mișcările sociale sau culturale, ar fi natural să facem o asemenea ipoteză. Se poate observa, totuși, că în cadrul fiecăruia dintre cîmpurile pe care tocmai le-am enumerat se pot găsi, în literatura de specialitate, exemple ce împrumută tehnici din fiecare dintre cele trei surse pe care le-am distins în text; același lucru se întîmplă dacă raportăm cîmpurile la tipurile de intervenție-consultație între care distingem (decizională, analitică, demonstrativă) sau dacă examinăm această clasificare în funcție de sursele tehnice.

Am observat deja că, dacă încercăm să elaborăm o taxonomie a practicilor de cercetare-acțiune în interiorul unui sector dat (în ocurență, cîmpul urban), ea poate fi aplicată altor cîmpuri fără a opera modificări importante și fără ca ea să-și piardă pertinenta.

Criteriile care mi se par cele mai eficace pentru a pune în evidență specificitățile ar fi, mai degrabă:

- locul agenților care instituie proiectul în sistemul în chestiune (statut, autoritate, putere, poziție centrală sau periferică...);
- natura obiectelor (categoriile de fenomene) în raport cu care se încearcă să se producă o anumită formă de cunoaștere și să se obțină schimbări, în măsura în care sîntem capabili să le identificăm, să le conceptualizăm și după modul în care le înțelegem din punct de vedere teoretic;
- opțiunile epistemologice și scopurile ideologice ale cercetătorilor și ale partenerilor lor (relațiile lor cu modelele dominante în patria și subcultura lor);

- raportul cercetător-actor (relație de schimb, de dependență ierarhică, de colaborare profesională, de benevolat sau de militantism...), structurarea rolurilor reciproce, diviziunea muncii.

Nu vrem să spunem prin aceasta că o analiză comparativă care tratează un eșantion destul de numeros de cazuri nu ar ajunge să pună în evidență diferențele semnificative în funcție de câmp. Rezultatele cantitative stabilite, de exemplu, de C. Martin într-o cercetare recentă, plecând de la un corpus de vreo sută de intervenții în câmpul social, sau concluziile la care ajunge J.C. Rouchy prin evocarea (în numărul 49/ 1978 al revistei „Connexions”) propriei experiențe în câmpul sanitar nu vor coincide neapărat cu ceea ce se poate observa în altă parte. Dar credem că relativa raritate a fenomenului îl lasă încă slab instituționalizat, fapt care favorizează, pînă la un anumit punct, variația datorată conduitelor personale ale consultantului și ale partenerilor săi.

Traducere de Ioana Mărășescu

# Consultantul, o persoană la lucru și în lucru

Véronique Guienne

Un coleg de facultate, foarte legat de metodele științifice, mi-a declarat într-o zi în legătură cu un psihosociolog renumit: „Îți dai seama, e un artist!” Trebuia să-mi dau seama de două lucruri: că, pe de o parte, exista o scînteie de geniu în ceea ce făcea el; dar că, pe de altă parte, în măsura în care această competență rezulta dintr-o înzestrare personală, ea nu putea pretinde să se instituie ca un curent de referință sau să formeze studenți.

Această remarcă m-a pus pe gînduri. Eram oarecum de acord și, în același timp, iritată. De fapt, lucrul e, în același timp, adevărat și fals.

E adevărat că, în măsura în care nu există o metodă programatică în psihosociologie, avem întotdeauna de a face cu crearea a ceva nou. Este, de asemenea, adevărat că personalitatea ideală în această meserie este un autor și nu un actor, un creator de istorie, după cum spune Eugène Enriquez. Este adevărat și faptul că, pînă și în metodologiile cele mai elaborate, intuiția și flerul sînt un moment fecund, ce nu trebuie eliminat, și că, în fine, ni se întîmplă să avem trac și să improvizăm.

Și, totuși, nu poate fi vorba de un artist în măsura în care el trebuie să analizeze, să înțeleagă ce se întîmplă: această muncă de distanțare, de imposibilitate de a trăi în registrul emoțional sau intuitiv, îl plasează alături de cercetători și nu de artiști. Îndrăgostit sau iubit, el analizează relația în termeni de transfer, pentru a nu fi copleșit de emoție și pentru a o transforma în ceea ce numim o alianță pozitivă controlată; la fel, vigilența se impune pentru a nu ne lăsa invadați de căldura reconfortantă a ceea ce D. Anzieu a numit iluzia de grup, iluzia fuziunii interpersonale într-un grup bun, cu un animator bun. În sfîrșit, tot ce este mai profund în noi va fi pus în serviciul relației profesionale: astfel, Guy Palmade arăta cum atitudinile noastre pot fi cvasi-instrumente în conduita grupurilor.

Sub titlul de „persoana în lucru și la lucru” vom explora, deci, această dialectică prezentă în orice acțiune de consultație psihosociologică ce constă în, pe de o parte, modul în care persoana întregă este angajată și se angajează, instrumentalizîndu-se chiar în favoarea unui proces relațional și, pe de altă parte, în modul în care această persoană se distanțează, își clarifică implicarea printr-un proces de analiză și, în fine, în modul cum produc această analiză atît principiile de existență, cît și de acțiune sau cunoaștere care structurează angajarea eului ca persoană.

Acestea sînt cele trei momente pe care le vom relua pe rînd.

## 1. Persoana în serviciul intervenției

### 1.1 Ce înseamnă a fi angajat ?

Jean Dubost s-a revoltat de mai multe ori împotriva expresiei *savoir être*, foarte folosită, totuși, în limbajul de formare. Această utilizare presupune, într-adevăr, o confuzie între ființă și imagine. Poți, într-adevăr, învăța să surzi dacă ești vânzător, dar nu-ți poți transforma firea. Ea nu se transformă cu adevărat niciodată, adică nu-și schimbă forma : ea poate, cel mult, să evolueze, să se clarifice, să fie mai puțin opacă sau mai autonomă, să se afle mai puțin sub influența tendinței către repetiție, proprie inconștientului, sub influența altuia sau a unei ideologii. Astfel, faptul că o persoană este angajată în relație e întotdeauna ceva unic și nu ține de o cunoaștere ce ar putea fi dobândită și care ar transforma-o într-un model de urmat. Persoana poate fi un bărbat sau o femeie, tânără sau bătrână, prolixă sau secretoasă, cu debit lent sau rapid, apreciind mai mult sau mai puțin situațiile conflictuale, mai mult sau mai puțin sensibilă la injustiție, cu un simț moral mai mult sau mai puțin dezvoltat, mai mult sau mai puțin narcisiacă... S-ar putea scrie astfel o carte întreagă !

Cel care se angajează – este angajat – într-o relație de consultație este puțin din toate acestea și ceva mai mult.

Astfel, pentru a sistematiza această chestiune a angajării persoanei, o voi dezvolta aici în dimensiunile sale metodologice, plecând de la cadrul propus de Guy Palmade asupra conduitei de reuniune. Acest aport structurează una dintre punerile în situație fundamentale ale intervenției, în măsura în care el se referă atât la momentele de analiză a cererii, cât și la animarea grupurilor de lucru, de prezentare a studiului, de interviuri colective sau de formare. Nu voi face, bineînțeles, o prezentare exhaustivă (o asemenea carte a fost deja scrisă), dar voi relua elementele ce îmi permit să ilustrez punctul evocat aici, mai ales, prin intermediul problemei instrumentelor de care dispune animatorul unui grup.

### 1.2 Conduita de reuniune ca exemplu

Să reluăm, mai întâi, în esență, diferitele instrumente propuse de G. Palmade.

#### *Introducerea reuniunii*

Acest moment trebuie să fie scurt, pentru a nu-i situa pe participanți într-o poziție de receptivitate ; el explicitează scopurile, reamintește datele esențiale, precizează, eventual, metoda și definește, în sfârșit, funcția externă a reuniunii, adică debitul așteptat (cinci mari funcții sînt identificabile : transmiterea informațiilor, pregătirea deciziilor, luarea unei decizii, formarea pedagogică și psihosociologică.)

#### *Folosirea întrebărilor*

Acestea se disting prin formă, dar, mai ales, prin tip. Forma poate fi închisă sau deschisă, personală sau impersonală, adresată ansamblului grupului. Patru tipuri sînt propuse :

- de anchetă, atunci cînd căutăm o informație asupra unei probleme ;
- de explorare, atunci cînd explorăm experiența trăită a grupului sau relația lui cu problema ;
- de sondaj, cînd e nevoie de reflecție și de luarea unei poziții ;

- de retorică, atunci cînd animatorul prezidează grupul, printr-o explicație care verifică acordul grupului fără a încetini progresia.

### *Repartiția schimburilor*

Trebuie evitat ca dezbateră să se țină doar între cîțiva participanți. Animatorul are un rol activ, el întoarce întrebările către totalitatea grupului, pentru ca fiecare să se exprime asupra obiectului dezbaterii.

### *Deciziile în grup*

A lua decizii structurează un grup, re-fundamentează principiile lui de funcționare. Deciziile pot fi luate în legătură cu metoda, atunci cînd debitul reuniunii nu vizează o decizie.

### *Atitudinile conducătorului*

Reluînd categoriile lui Porter, Guy Palmade le-a sistematizat în raport cu funcțiile interne ale animatorului, care sînt producerea, facilitarea și reglarea. El le propune fără nici un scop de manipulare, într-o perspectivă care favorizează viața autonomă a grupurilor.

- Între atitudinile de decizie, care propun un model în funcție de presiunea mai mare sau mai mică a animatorului, se pot distinge : sugestia, sfatul, decizia sau ordinul. Acestea sînt atitudinile dominante ale conducătorului în legătură cu munca de grup centrată asupra unei probleme.
- Atitudinile de evaluare, care subîntind o judecată asupra a ceea ce face, gîndește sau simte celălalt. Valorile pe care se bazează un asemenea raționament pot fi de ordin moral, estetic, politic, științific...

Cînd conducătorul adoptă această atitudine, ea îl împiedică să poată exercita o funcție de reglare în interiorul grupului, fiind vorba, cel mult, de o reglare esențială, bazată pe activitatea efectuată de grup asupra propriului său mod de funcționare ; afectivitatea conducătorului presupune, în acest caz, neutralitatea unui animator.

- Atitudinile de ajutor și de susținere : nu este vorba de sfaturi care, ne amintim, țin de atitudinile de decizie, ci de un ajutor fie informativ (a pune la dispoziția celui-lalt mijloacele pe care le poate utiliza), fie afectiv, prin modalitățile de reasigurare.

Guy Palmade subliniază prudența cu care trebuie să se recurgă la aceste atitudini de ajutor. Într-adevăr, aceasta poate duce la rezultate inverse, astfel încît un grup să simtă, de exemplu, că anxietatea lui nu este recunoscută, reasigurarea fiind asimilată cu negarea.

- Atitudinile de anchetă, de sondaj, de explorare, pe care le-am evocat în legătură cu „întrebările ca instrument”, esențiale, deci, atunci cînd animatorul este centrat asupra problemei.
- Atitudinile de interpretare : ele presupun dezvăluirea unor raporturi noi între anumite categorii de fenomene, respectînd două consemne : interpretarea trebuie să cuprindă materialul original, ceea ce se spune sau se poate observa, și trebuie să poată fi acceptabilă și acceptată, adică să preceadă cu puțin conștiința subiectului, fiind întotdeauna lansată ca ipoteză.
- Atitudinile de înțelegere, care presupun participarea la experiența imediată a celui-lalt sub forma cea mai fidelă cu putință. Trebuie să se propună reformulări elucidante deductive și nu doar o oglindă sau o interpretare.

Pentru a conchide în legătură cu conduita de reuniune, voi relua cîteva distincții propuse de Guy Palmade în legătură cu diversele forme de reglare, care au toate ca obiect lucrul asupra condițiilor psihologice în grup :



- Reglarea externă, care este o intervenție realizată doar de către animator, fără să vizeze o conștientizare aparte în grup, centrată numai pe un scop de menținere a unor condiții psihologice favorabile. Toți profesorii descoperă această tehnică în fața studenților care se „deconectează” : se face o pauză sau se introduce puțin umor.
- Autoreglarea spontană, avîndu-și originea în grup sau în unul dintre membrii săi, constînd, de exemplu, într-o butadă sau o întrebare insolită care dezvăluie dimensiunile vieții afective a grupului.
- Autoreglarea însoțitoare, în care conducătorul exprimă pentru grup ceea ce este pe cale să se întîmple, ce anume trăiește grupul, apoi îi lasă cuvîntul pentru a reacționa. Este vorba de o reglare însoțitoare, în măsura în care scopul reuniunii nu este analiza funcționării grupului de către grup, dar acest fapt devine necesar la un moment dat.
- În fine autoreglarea esențială (sau dinamică), potrivit căreia scopul reuniunii înseși este ca grupul să avanseze în funcționarea, în dinamica, în viața lui afectivă, cu ajutorul unui animator, dar fără o evaluare din partea acestuia.

### 1.3 Angajarea eului în conduita de reuniune

Această sistematizare propusă de Guy Palmade este foarte prețioasă ; ea are o funcție de orientare a conduitelor. Totuși, atitudinile sînt reflexive la ceea ce sîntem și nu aplicarea strictă a acestui cadru prescriptiv. Mai exact, cineva cu o înclinație pronunțată spre evaluare, care se consideră, de exemplu, mult superior mediei, nu poate fi un bun animator într-o muncă de reglare a unui grup. Într-adevăr, relația este, mai întîi, spontană ; nimeni nu-și spune, în situația respectivă, „am pus o întrebare de explorare”, „trebuie să am grijă de cutare sau cutare lucru”... Și chiar dacă ne-am spune toate acestea ! De exemplu, „suspendarea judecării critice”, condiție tehnică ce permite analiza cu un grup a dimensiunilor psihologice ce-l traversează, această suspendare poate fi verbală, dar poate fi comunicată, fără ca animatorul să-și dea seama, în variate chipuri, printr-o anume agasare sau prin atenția sporită acordată cuvintelor unuia mai mult decît celui alt. Astfel, cred că ceea ce contează este atitudinea profundă, resimțită de către grup, de înțelegere și respect. Voi da un exemplu recent, oarecum extrem, al unui grup de analiză psihologică ce se apleacă asupra atitudinii sale față de cadrele superioare. Este un grup care a evoluat mult, care s-a exprimat în mod autentic, a căutat să înțeleagă, a învățat să descopere punctul de vedere al celui alt, oricît de îndepărtat ar fi, la început, de al său. Ședința era consacrată unui caz de sancțiune și dificultății încercate de către oameni de a se transpune în acest rol de autoritate, din rațiuni, în același timp, sociologice, de tip de structură care nu susține asemenea practici, și din motive psihologice, în măsura în care faptul presupunea asimilarea unei anume imagini de sine. În ziua respectivă, unul dintre ei adusese o sticlă de alcool și, în pauze, „luau cîte o înghițitură” (de obicei, beau cafea), lăsînd în mod ostentativ sticla pe masă, servindu-se în mod provocator din timp în timp. Interpretarea mea este că ei retrăiau în fața mea ceea ce îi făceau să simtă subordonații lor : pînă unde se poate merge ! Le-am spus : „Mă enervați !”, cîtuși de puțin agresiv, dar în mod constant. Odată trecut momentul de stupeoare, am reușit să analizăm ceea ce trăiam și raportul cu cazul descris. Cred că ceea ce au simțit a fost faptul că, dincolo de cuvinte, eram într-adevăr agasată (și, trebuie s-o spun, faptul era evident), dar că, pe de altă parte, această evaluare, căci era o evaluare, nu atingea pe nimeni din grup, că îi stimam. Trebuie, totuși, să mărturisesc, în legătură cu această „poveste” (care nu este cîtuși de puțin un model) că acest grup exista de mai mult de șase luni și că nu aceasta fusese atitudinea mea obișnuită pînă atunci.

Toate acestea pentru a sublinia în ce măsură, prin atitudinile dezvoltate, dar și prin întrebările puse sau prin atenția cu care se acorda fiecăruia cuvîntul, persoana se exprimă în ceea ce are mai profund, depășind nivelul uneltelor, al tehnicilor sau chiar al metodelor.

De altfel, atunci cînd propunea acest cadru metodologic, Guy Palmade însuși insistă asupra faptului că aceste atitudini nu trebuie să se reducă la o cunoaștere tehnică, la stereotipii, ci că este vorba de perspective cu un sens uman foarte general, care trimit la subiect.

#### 1.4 Angajarea eului este și o angajare politică

Am explorat aspectul psihosociologic al angajării, dar persoana presupune și concepții politice în sensul nobil al termenului, referitor la locul omului în cetate; din această concepție politică avînd fundamente etice, se pot deduce anumite orientări, atît științifice, cît și privitoare la modurile de organizare concretă a rolurilor și a cuvintelor în societate sau în organizații.

Cuvîntul politică nu mai este la modă. Așa cum observa Alain Le Guyader, filosof și sociolog, vocabularul emancipării a devenit tabu, ideea de revoluție nemaifiind o intenție ce se poate mărturisi pe scena politică, în timp ce ea se afișează în publicitate; numai prețurii, se pare, mai pot fi revoluționare în ziua de astăzi.

Totuși, această parte politică a angajării noastre apare în intervenții. În ce mă privește, faptul de a lucra cu cineva într-o echipă de consultare presupune a avea cu ceilalți consultanți un fel de teren comun, mult mai necesar decît o aceeași formație. Și, chiar în ceea ce-i privește pe clienți, deși nu am avut niciodată pretenții prestabilite, mi se pare că nu este vorba de hazard dacă fiecare, într-un anume moment al vieții lui, a avut un alt scop decît propria-i persoană și propria-i carieră, fie că a fost vorba de o acțiune politică, sindicală, religioasă sau socială.

Într-un anume fel, transferurile reciproce, încrederea necesară pentru munca în colaborare țin cont de această dimensiune fără a o explicita.

În mod tradițional – și emanciparea poate fi o tradiție – e posibil ca abordarea psihosociologică să fie situată în raport cu această orientare politică. Aceasta, la nivel colectiv, este propunerea democratică, într-un sens mai radical decît cel curent, a unei autonomii colective ce permite grupului să-și definească propriile legi (așa cum stabilește Castoriadis), precum și a unei autonomii individuale, ale cărei contururi au fost tratate de Eugène Enriquez prin intermediul noțiunii de subiect creator de Istorie.

Ceea ce nu înseamnă că aceste orientări îl vor defini doar pe consultant sau procesul pe care îl pune el în practică, ci și scopurile implicite ale intervenției sale (din sistemul de cerere, deci) sau modul în care îl privește pe celălalt în această organizare.

Se pare că există aici o ambiguitate fundamentală, avînd în vedere, pe de o parte, insistența cu care l-am descris pe consultant ca pe o persoană care se ferește să intervină ca expert, să facă recomandări sau chiar să traseze orientări, și constatînd, pe de altă parte, că practica aceluiași consultant este angajată politic, vizîndu-i pe subiecții autonomi în organizațiile democratice, cel mai adesea pe cei cu o concepție radicală despre autonomie.

Această ambiguitate nu este, după părerea mea, decît aparentă, în sensul în care aceste două aspecte nu se opun, unul fiind chiar condiția de existență a celuilalt. Într-adevăr, cum să analizăm cererea cuiva dacă nu îl vizăm ca subiect autonom, în stare, deci, să dezvolte un discurs propriu, care să nu fie doar repetarea discursurilor oficiale ale autorității sau ale opoziției față de această autoritate? Cum să instituim dezbateri, confruntări pentru rezolvarea diferitelor probleme dacă nu plecăm de la

ipoteza unei reciprocități a schimburilor de pe poziții de egalitate, în care deciziile să nu fie rezultatul arbitrariului sau al expertizei (ceea ce ar nega argumentele vehiculate)?

Astfel, angajarea politică îmi apare ca o condiție de existență a intervenției psiho-sociologice și nu un păcat de tinerețe întârziat, de care ar fi atinsă această categorie de actori.

Dar trebuie oare să afișăm această angajare? Trebuie să o purtăm ca pe un drapel ce caracterizează ceea ce facem?

### 1.5 Limitele exteriorizării politice

După părerea mea, limitele țin de două registre: unul sociologic, relativ la locul democrației în societatea noastră; celălalt relațional, legat de ambiguitatea expertizei despre care am vorbit mai sus. Să le reluăm succesiv:

- Limita sociologică: Finley, teoretician al democrației, arăta deja în anii '50 în ce măsură toată lumea este de acord cu ideea democratică, fără ca aceasta să fie aplicată în actele și în modurile de organizare instituite.

Astfel, concepția politică democratică este considerată, în mod abstract, drept bună pentru societatea noastră, fără a fi motorul modurilor ei de constituire; lucrul e cu atât mai adevărat astăzi, la aproape o jumătate de secol după declarația de mai sus. A afișa, deci, democrația nu aduce nimic în plus în măsura în care toată lumea o afișează și este de acord cu ea în principiu. Lucrurile devin mai complicate atunci când o punem în practică fără să-i fi avertizat, în prealabil, pe interlocutorii noștri, oricât ar fi ei de obișnuiți să vadă democrația proclamată pretutindeni, fără ca aceasta să aibă vreun efect limitativ asupra lor. Astfel, a gândi sau a acționa în relația cu celălalt ca subiect autonom sau ca subiect democratic, în relația cu un colectiv, produce întotdeauna un efect de surpriză. Surpriza va fi considerată bună sau rea, după cum ea va produce beneficii, va face plăcere membrilor sistemului în chestiune sau, dimpotrivă, după sentimentele de pierdere sau de angoasă pe care le vor încerca... Dar a fi anunțat, în cazul respectiv, o perspectivă democratică nu înseamnă că celălalt putea să anticipe ce i se va întâmpla.

- Limita relațională: într-o relație, ceea ce contează cu adevărat în înțelegerea mutuală și în colaborarea autentică între sistemul client și consultant, dintr-o perspectivă democratică, este ca și unul și celălalt să fie adepții acestui mod de funcționare în practicile lor.

Dimpotrivă, când acest sistem este, mai întâi de toate, un sistem ierarhic sau un sistem tehnocratic în care experții au putere de decizie, dezbaterile sistemului social va fi întotdeauna considerată fie un mod de netezire a asperităților deciziilor minore, fie un obstacol în calea bunei funcționări a entității respective.

În acest ultim caz, perspectiva consultantului va deschide puțin universul posibilităților; procesele inițiate vor fi, datorită participării sale, mai reciproce decât erau.

Pierderile sînt cu atât mai mari atunci când comanditarul afișează un discurs de genul: „fac apel la intervenția unor psihosociologi politic angajați pentru că acest lucru corespunde opțiunilor mele democratice...”, în timp ce modul său de a intra în relație sau de a lua decizii rămîne puternic marcat de arbitraritate.

În acest caz, consultantul este instrumentalizat de cuvintele celui ce solicită intervenția. Poziția lui devine un alibi folosit de acesta pentru a-și crea o imagine democratică, fără a schimba ceva din practicile sale. Consultații își pierd atunci orice legitimitate, fiind considerați de restul personalului niște complici ai șefului lor, una spunînd și făcînd cu totul altceva.

Vorbesc aici din proprie experiență, avînd în vedere că am creat o asociație ale cărei scopuri explicite erau schimbările cu perspective democratice. Mi s-a părut mai cinstit să-mi afișez poziția. Într-adevăr, în exemplul care urmează, eram „în fază” cu solicitanții. În alte exemple, acest cuvînt n-a fost decît un paravan care m-a și împiedicat, pe deasupra, să-mi fac cum trebuie munca de consultare. Într-adevăr, explorarea intențiilor direcțiunii nu se mai exprima decît în acest limbaj codat al „perspectivelor democratice”, dar mi se explica în paralel că funcționarea zilnică nu este „pe fază” cu aceste perspective (pentru că nu puteau face ceea ce voiau), fiind adaptată unui întreg ansamblu de constrîngeri.

Astfel, după ce am făcut experiența respectivă, nu renunț la această identitate politică, dar sînt mai prudentă în privința unei afișări prea evidente care ar introduce un fals în funcționarea relației, acela al unui acord politic efectiv între sistemul client și cel care intervine.

## 2. Analiza ca distanțare

Această muncă de elucidare se face, de asemenea, în dublul registru al psihologicului și al politicului, primul cîntînd în clarificarea dorințelor și a fenomenelor transferențiale, celălalt relativ la sensul angajării, la tipul de schimbare socială la care contribuim.

În aceste două cazuri, rolul teoriei este să furnizeze elemente conceptuale ce sînt tot atîtea grile de analiză, instrumente ce ajută la analizarea diverselor registre. Și aici descoperim o diferență față de științele aplicate. Căci nu este vorba de măsurarea conformității aplicației în raport cu modelul teoretic, ci de utilizarea, în funcție de probleme, a cutărei sau cutărei referințe ce permite să lămurim, să aprofundăm ceea ce ni se pare problematic în noi înșine sau în relațiile angajate.

Aceste analize pot fi făcute de unul singur sau în grup, cu sau fără însoțitor.

### 2.1 Diferite situații de analiză

#### 2.1.1 Munca personală

*Jurnalul de bord* este prima unealtă a consultantului. A nota, chiar în grabă și după desfășurarea evenimentelor, ceea ce facem, modul în care resimțim ceea ce facem, deciziile pe care le luăm și rațiunea pentru care le luăm... aceste urme sînt, pe moment, un mod de a ne distanța și permit, mai apoi, să derulăm filmul procesului fără să-i transformăm realitatea prin percepția noastră de moment (tendința de a raționaliza un eșec sau, dimpotrivă, de a proiecta asupra întregului proces o evaluare pozitivă făcută la capătul parcursului).

Acest suport scris permite două lucruri: pe de o parte, o reflecție teoretică și metodologică pentru a caracteriza mai bine intervenția și, în particular, sistemul, obiectul și procesul; pe de altă parte, el oferă posibilitatea de a identifica elementele care, deși mai puțin conceptualizate, structurează, totuși, ceea ce trăim, ceea ce facem și ne determină conduitele: astfel, apar la suprafață norme, atitudini și valori.

Aceste „revizui” sînt materialele unei analize critice care ne permite să ne interogăm asupra dimensiunilor și limitelor referințelor sale implicite, teoretice sau morale.

*Redactarea pentru altcineva* este o formă mai închegată, dar presupunînd un cadru de orientare mai precis al acestei munci de punere la punct. Această redactare se poate face sub mai multe forme.

- Există, mai întâi, ansamblul hîrtilor pe care le întocmim pentru client. Sub forma proceselor-verbale ale reuniunilor, a raporturilor, a bilanțurilor, aceste diverse hîrtii jalonează relația, stabilizează noțiuni și pot fi, mai apoi, suportul unor dezbateri ce permit o prezentare comună a muncii realizate.
- Poate fi, de asemenea, vorba de relatări de intervenție, analizate în sensul aprofundării diverselor dimensiuni metodologice sau teoretice, prezentate sub forma unor articole ce apar în reviste de specialitate, precum revista „Éducation permanente”, de exemplu, care este, în același timp, un bun suport pentru o asemenea exprimare, dar și un loc de confruntare cu practica altor consultanți. Această ultimă formă, ceva mai aprofundată, este cerută în memoriile de diplomă profesională în cîmpul consultației.
- În fine, documentul respectiv poate aprofunda o dimensiune teoretică a cărei intervenție nu a fost decît un exemplu sau un punct de plecare care a indus dorința de a merge mai departe în cercetarea și înțelegerea unui tip de fenomene. El poate fi punctul de plecare al unor articole în reviste științifice sau al unei teze.

*Introspecția*: această muncă de înțelegere a propriului eu, a dorințelor, a fantasmelor, a modurilor de funcționare, însoțește întreg parcursul. De unul singur, ești repede confruntat cu propriile raționalizări care împiedică dezvoltarea. Psihanaliza este, fără îndoială, un mod mult mai perfecționat de realizare a acestei munci de dezvoltare. Dar, în acest caz, persoana întreagă se autoanalizează și motivația unei asemenea întreprinderi nu poate fi doar activitatea de consultant.

### 2.1.2 Munca în grup

- *Echipa de intervenție* este un grup natural de analiză. Modurile de interpretare a ceea ce trăim diferă, fie și numai pentru faptul că sîntem diferiți, pentru că persoanele pe care le considerăm simpatice și cu care tindem să ne identificăm în sistemul client nu sînt aceleași... Împărtășind o aceeași realitate trăită diferit, echipa este o structură care favorizează analiza, cu condiția să-și facă timp pentru dezbateri.
- *Supervizarea* este un mod de a aprofunda munca de echipă, lucrînd, mai ales, nu numai asupra relațiilor cu sistemul client, ci și în interiorul echipei de intervenție. Prezența unui supervisor îi obligă pe participanți să verbalizeze ceea ce fac și să exprime ceea ce simt. Echipa se poate dispensa de acest lucru numai în măsura în care se presupune că realitatea este cunoscută de toți; dar modul în care este ea transmisă subliniază diferențele de percepție sau sistemele de apărare comune și ajută, deci, la aprofundare.
- *Grupurile de analiză a practicilor*: aceste grupuri pot să aibă diferite obiective (sau funcții externe de debit, pentru a relua termenii propuși de G. Palmade), care nu sînt compatibile.

Astfel, anumite grupuri au ca obiect producerea de cunoștințe noi. Are loc, atunci, o centrare asupra problemei. Relatările sînt confruntate, pentru a clarifica conceptele și metodele relative la sistemul de intervenție, la obiectele în lucru sau la procesele inițiate.

Aceste grupuri pot fi, de asemenea, centrate pe relația grup-problemă, sau subiect-problemă, metoda constînd din prezentarea în fața grupului a cazului unei persoane. Se caută, atunci, să se identifice cît mai rațional gradul de investire al persoanei, dorințele, cererile sale în raport cu cele ale solicitanților, și specificitățile inerente cazului studiat. Această muncă, dintr-o perspectivă de distanțare, este foarte

prețioasă, căci ne ajută să distingem diferitele categorii de fenomene, mai ales pe cele care țin de propria noastră concepție a lucrurilor și pe cele care țin de obiectul colaborării.

Aceste grupuri de analiză pot fi, în fine, centrate asupra lor înșile; este vorba de momente de reglare cerute de o echipă instituțională de consultanți care vor să reflecteze și să clarifice ceea ce îi unește sau îi opune, plecând de la valorile încarnate în practicile lor sau de la orientările, teoretice și/sau afiliative la curente de idei sau teoretico-practice.

Aceste diferite forme de analiză a practicilor și, mai ales, ultimele, cîștigă dacă sînt animate de cineva din exterior, pentru a nu rămîne sub dominația raporturilor interpersonale din grup, de dependență sau de alianță.

• *Grupurile „Balint”*

Această formă de lucru, imaginată pentru prima oară de psihanalistul Mickael Balint într-o activitate realizată cu medici generaliști, a cunoscut progresiv o mare dezvoltare în toate meseriile care oferă ajutor sau sfaturi, din perspectiva unei reflecții asupra fenomenelor transferențiale care acționează în asemenea situații.

Specific acestor grupuri este faptul că adună, în ședințe regulate, persoane care au aceeași meserie, dar nu lucrează împreună; obiectul lor este rezolvarea unor cazuri care pun probleme participanților, printr-o colaborare între membrii grupului și animator. Acesta din urmă se concentrează asupra actualizării a ceea ce Balint numește „partea privată profesională”. Această experiență se fondează, astfel, pe ipoteza repetării în funcționarea grupului a unor elemente ale cazului real, analizate aici și acum, clarificînd situația-problemă.

## 2.2 Diferenții referenți ai analizei

### 2.2.1 Alegerea științelor clinice

Aceste diverse situații prezentate, care nu pretind să ofere un tablou exhaustiv, relevă munca pe care trebuie s-o realizeze consultantul pentru a-și analiza propria implicare. Miza nu este dezangajarea, ci o anume distanțare față de acest angajament. Nu înseamnă să nu mai fim ceea ce sîntem, să nu mai iubim ceea ce iubim, să nu mai apărăm valorile la care ținem, ci să fim destul de avizați asupra existenței acestor diferite dimensiuni pentru ca ele să nu ocolteze, să nu ne deformeze viziunea asupra problemelor și a relațiilor cu interlocutorii noștri. Așa cum îmi povestea un prieten, descriindu-mi un efect al psihanalizei asupra sa :

„În această situație, continui să am angoase; dar se aprinde undeva o luminiță; știu că este vorba despre filmul pe care mi-l fac eu; atunci, în loc să intru în panică, trăiesc o neliniște familiară, pe care o cunosc și o înțeleg”.

Și, deja, a încerca să reperăm care este filmul personal și care este filmul altcuiva sau un film pe care îl derulăm împreună, nu e puțin lucru!

Referenții muncii angajate sînt încarnați, mai întîi, de persoana la care apelăm pentru ajutor. Psihanalitul însoțește analiza realității psihice și nonistorice, sociologul pe aceea a realității sistemului, psihologul muncii sau psihologul social pe aceea a obiectului și a semnificației sale, în ele înseși și pentru subiect, dacă este de orientare clinică, și, în fine, psihosociologul lucrează asupra procesului, asupra metodelor, cît și asupra a ceea ce subîntinde alegerea consultantului, valorile, referenții și implicarea lui.

Bineînțeles, frontierele nu sînt atît de stricte și sînt mult mai mult determinate de mizele puterii instituționale decît de o categorizare puternică a diferitelor ordine de fenomene, care nu sînt etanșe unele în raport cu celelalte.

Pluridisciplinaritatea permite alegerea unei orientări. Aceasta, am evocat deja aspectul, este o orientare clinică. Mi se pare important, în acest stadiu al reflecției noastre, să dezvoltăm distincția propusă de Jean Dubost între științele clinice și științele nomotetice.

Această distincție nu acoperă opoziția foarte franțuzească între clinică și experimentare. Într-adevăr, nu există o metodă clinică, așa cum există o metodă experimentală; este vorba de o abordare care nu exclude cîtuși de puțin momentele de măsură, momentele de experimentare sau momentele de interpretare. Astfel, științele clinice se diferențiază de științele nomotetice nu în funcție de o metodă, ci de un model de științificitate; primele, științele clinice, caută să producă o cunoaștere particularizată, iar celelalte, nomotetice, caută să producă legi.

Nu are nici un sens să luăm poziție pentru una în defavoarea celeilalte, ambele fiind necesare în dezvoltarea unei discipline.

Totuși, în ceea ce ne interesează aici, adică descoperirea referențelor pertinente pentru analiza problemelor specifice legate de acțiune și de angajarea în acțiune, științele clinice sînt mai fecunde; ele permit să reflectăm pornind de la observații empirice și nu de la obiecte construite de către cercetător.

### 2.2.2 Caracterizarea științelor clinice

Jean Dubost propune zece criterii care permit să se distingă între științele nomotetice (SN) și științele clinice (SC).

Să le reluăm în substanța lor :

- *Obiectul*

SN : Este vorba de descoperirea mecanismelor fundamentale ale unei categorii de fenomene cărora încercăm să le reducem complexitatea, izolînd variabilele și separîndu-le de contextul lor obișnuit.

SC : Obiectele sînt considerate totalități complete și complexe, în singularitatea lor istorică și idiosincronică (ținînd seama de specificitatea subiectului).

- *Perspectiva cognitivă*

SN : Cunoașterea este generalizabilă și anistorică prin punerea în evidență a unor determinisme explicative. Această cunoaștere este explicabilă pe măsură ce știința progresează.

SC : Cunoașterea este particularizată, pusă în relație cu condițiile ei de producere și cu subiectul cercetător; dimensiunea fenomenologică este mereu prezentă, este vorba de o cunoaștere-experiență și nu de o cunoaștere-obiect.

Mecanismele mai generale nu sînt căutate decît ulterior, printr-o analiză asupra muncii realizate.

- *Poziția cercetătorului în raport cu obiectul*

SN : Este vorba de o poziție exterioară, cercetătorul lucrînd ca și cum nu și-ar cunoaște obiectul din interior. Este o muncă de reconceptualizare.

SC : Alternanța de momente de exterioritate și de momente de interioritate; la fel, obiectul este, de asemenea, considerat subiect, ceea ce necesită a-l lua în calcul ca atare.

- *Dispozitivul de inserție*

SN : Dispozitivul care permite construirea fenomenului este produs de către cercetător, reducînd la minimum influența și informația celor cărora se adresează.

SC : Procesul ia în calcul cererile exprimate de către subiecți și se construiește în colaborare.

- *Poziții asupra problemei obiectivității*

SN : Obiectivitatea, după Popper, este o cunoaștere fără urmă de subiectivitate și fără subiect cunoscător. Se presupune că dinamica internă a dezvoltării cunoașterii poate respinge postulatele definitive și le poate supune unor experimente noi.

SC : În căutarea adevărului, această hermeneutică rămâne mereu deschisă, cu îndoiala că lucrurile nu se pot aplica unui nou caz, fiind deci pasibile de o totală repunere în cauză. Nu numai analiza implicării este o condiție de obiectivitate a discursului ținut, dar pentru unii clinicieni este chiar calea privilegiată de acces la cunoaștere.

- *Perspectivile instituționale*

SN : Cucerirea unui teritoriu cognitiv, a unei discipline autonome atestate de exclusivitatea câmpului, o categorie de obiecte și o metodă.

SC : Cucerirea unui spațiu de intervenție ce permite câștigarea unei experiențe sau dezvoltarea unui *praxis* fie monodisciplinar, fie pluridisciplinar.

- *Ierarhizarea criteriilor de științificitate*

SN : În ordinea importanței : validitate, relevanță, fecunditate.

SC : Ordinea este : relevanță, fecunditate, validitate.

- *Administrarea dovezii*

SN : Repetabilitatea.

SC : Posibilitatea de transpunere la alte cazuri sau la alte puneri în situație.

- *Etica subiacentă*

SN : Valoarea de adevăr, privită dintr-o perspectivă cauzalistă.

SC : Valoarea de autonomie a subiectului și de colaborare, în sensul că fenomenele de empatie, procesele de identificare sînt necesare înțelegerii.

- *Ideologia subiacentă*

SN : Ideologie tehnocratică, în care omul este conceput ca fiind determinat de legi, aceste legi constituind în ele însele un sistem rațional.

SC : Ideologia democratică, omul fiind conceput drept autonom și creator, putînd, deci, să scape legilor.

### 2.3 Plăcerile și durerile analizei

Pentru a conchide asupra acestei probleme a referenților, care, după cum am văzut, este legată de referenți disciplinari, uniți de o aceeași orientare clinică, aș vrea să subliniez cîteva dintre dimensiunile ei afective. Această muncă de distanțare este, adesea, dureroasă, căci pune în chestiune ceea ce ne străduim să ne ascundem nouă înșine. Luciditatea este o activitate exigentă, despre care nu putem spune niciodată că s-a încheiat, că am realizat-o cum trebuie. Există aspecte ale descoperirilor care mătură o parte din certitudinile dobîndite, făcîndu-ne dintr-o dată să ne simțim fragili, neputincioși, incompetenți. Cum am putut trece pe lîngă ceva atît de esențial fără să fi văzut, fără să fi înțeles ?

Dar această activitate procură și o anume plăcere, chiar uneori o jubilație, fie că este vorba de o jubilație intelectuală sau de una psihică. Așadar, astfel funcționează lucrurile ? După povestea aceasta veche pe care o repet fără să-mi dau seama ? !

Aceste momente dau sentimentul de a fi ceva mai puternic, de a-ți trăi, și nu doar de a-ți suporta viața.

Ceea ce nu elimină cîtuși de puțin angoasa în fața mulțimii de referințe mobilizabile de către consultant atunci cînd întreprinde o muncă de analiză a angajării sale în practica profesională.



Astfel, înțelegem că teoreticienii acestor practici psihosociologice au simțit nevoia să construiască un număr de cadre ce își propun să orienteze analizele individuale ale consultantului, atât înainte, cât și în timpul sau după intervenție.

### 3. Cîteva cadre de orientare ale implicării

Este vorba de un ansamblu de prescripții experiențiale și nu comportamentale. Astfel, consultantul trebuie să-și fi pus anumite întrebări în prealabil sau în paralel cu practica sa, așa cum trebuie să fi trăit un anume număr de puneri în situație care l-au ajutat să progreseze.

#### 3.1 Despre experiențele psihologice de analiză a eului

Autoanaliza funcționării intrapsihice și a relațiilor cu ceilalți este o condiție de exercitare a acestei meserii.

Analiza funcționării personale nu este mai „naturală” decît analiza cutărui sau cutărui obiect, chiar dacă tendința către introspecție este mai mult sau mai puțin dezvoltată spontan.

Prin intermediul acestei experiențe, un anume număr de fenomene vor fi identificate, putînd fi explorate teoretic ; există, de asemenea, un număr de cunoștințe asupra sinelui și a propriilor noastre tendințe care vor fi reactualizate ; dar este, mai cu seamă, vorba de o practică cu care ne familiarizăm, de o axă de interogare fecundă și indispensabilă pentru ceea ce trăim. Ca o anecdotă, un student care a descoperit lucrarea lui Eugène Enriquez despre „organizarea în analiză” a făcut această remarcă stupefiantă despre intervențiile descrise : „Face ceea ce fac și ceilalți, grupurile de lucru, de formație, de studiu, dar diferența constă în faptul că pune tot timpul întrebări !” Într-adevăr, așa este, și tocmai acest lucru face intervențiile sale atât de pertinente ; ele nu ar avea aceleași puneri în situație fără întrebările și analizele pe care le suscită.

Astfel, dincolo de ceea ce învățăm printr-o muncă asupra noastră înșine, achiziționăm o experiență transferabilă în alte situații. Formele pe care ea le poate lua sînt multiple : este vorba de experiențe de psihoterapie sau de psihanaliză ; de experiențele centrate asupra grupului, prin puneri în situație gen „grup de bază”, „grup Balint”, gen psihodramă... în care obiectul de lucru este analiza eului în relațiile cu ceilalți.

#### 3.2 Punerea în chestiune a propriilor concepții

Această dimensiune ține, de asemenea, de analiza eului, îndreptată spre elucidarea concepțiilor etice, politice, științifice care ne structurează practicile și nu spre elucidarea dimensiunilor psihologice.

Jean Dubost propune trei axe de interogare care pot fi adoptate de către consultant : teoria sa asupra schimbărilor sociale, concepția sa asupra omului și a societății, raportul cu cercetarea. Pe fiecare din aceste axe, se poate produce ceva personal ; acest lucru poate fi imaginat în trei moduri diferite :

- printr-o analiză „în cameră”, în cursul căreia fiecare încearcă să clarifice pentru sine răspunsurile pe care le dă întrebărilor ;
- printr-o analiză a practicii, în cursul căreia apar, după cum am văzut, presuposițiile fiecăruia, așa cum sînt ele încarnate în practicile concrete ; descoperirea

valorilor subiacente practicii personale și a valorilor pe care ne gândim să le adoptăm permite o muncă fecundă de elucidare a abaterilor ;

- printr-o activitate suplimentară realizată în exterior, în cursul căreia căutăm să ne poziționăm față de producțiile teoretice elaborate în legătură cu diferenții subiecți. Voi dezvolta mai jos această dimensiune, celelalte fiind personale, mai ușor de trăit decât de explicat.

### 3.2.1 Problema schimbărilor sociale

Am abordat deja această chestiune a schimbărilor sociale în organizație prin intermediul diferitelor concepții asupra uceniciei ; este vorba despre mecanisme individuale ale schimbărilor sociale. Dar această problemă poate fi abordată și în funcție de obiectele în chestiune : astfel, ne vom putea referi la psihologia minorităților active a lui Serge Moscovici sau la concepția sociologică a lui Alain Touraine. Ne putem confrunta, astfel, cu puncte de vedere socio-politice, printr-o analiză ce se referă la teoria marxistă, de exemplu, sau la teoria determinismului istoric.

Confruntarea cu aceste opțiuni, cu aceste lecturi, nu duce numai la îmbogățirea culturii generale. Achizițiile trebuie transformate în raport cu propriile noastre poziții, în cadrul unei reflecții asupra faptului că aceste poziții influențează procesele pe care le inițiem în consultare sau analizele și interpretările sistemului sau ale obiectelor de studiu.

Pentru a ilustra acest aspect, mă voi referi la chestiunea schimbărilor culturale.

- Guy și Jacqueline Palmade, lucrând asupra acestui subiect, au arătat că există două mari curente de analiză a schimbării culturale în societate. Unul, mai degrabă pesimist, promovat de intelectuali, descrie mecanismele ce par să acționeze în evoluția culturală. Este vorba, de exemplu, de dezvoltarea simulacului și a simulării, de trecerea de la sens la semn, analizată de Baudrillard, sau de analiza a ceea ce s-a numit noul individualism, pierderea reperelor colective, cu lucrările lui Lasch, Senett sau Lipovetsky. Celălalt curent, care prezintă o viziune optimistă a evoluției culturale, este produs de centrele de analiză socială din lumea publicitară, precum CCA (afiliat la Havas). Analizele lor se fondează pe opinii, creând o realitate statistică a vieții sociale, aceste diferite opinii fiind regrupate în jurul noțiunii de „stil de viață” sau al altei noțiuni.

- În ce privește dimensiunea a imaginării a culturii, lucrarea lui Eugène Enriquez asupra legăturii sociale, demonstrând dimensiunea libidinală a acesteia, luminează chestiunea evoluției culturale ca o tentativă mereu reînnoită de a căuta o recunoaștere a alterității, păstrând, în același timp, o unitate colectivă.

- Lucrările lui Renaud Sainsaulieu disting, la rîndu-le, subculturile organizațiilor, în funcție de categoriile socio-profesionale, și arată în ce mod cultura unei organizații este produsul dezbaterilor și al confruntărilor interne, care produc ceva nou, distinct de diferitele subculturi.

Aceste lucrări m-au influențat, m-au făcut să reflectez. Progresiv, mi-am format o concepție a schimbării culturale care începe prin respingerea concepției culturii ca o combinație statistică de opinii (în afara unei perspective instrumentale a studiilor pieței) ; o viziune care admite teoriile pesimiste asupra culturii și care mă face prudentă față de discursurile pe care le aud în timpul consultațiilor cînd mi se spune că toată lumea vrea mai multă inițiativă, mai multă responsabilitate, mai multă muncă în comun, o adevărată viață de echipă... Ea ia în calcul dimensiunea libidinală a legăturii sociale, întotdeauna ambivalentă, contradictorie, dirijată de pulsivitatea vitală către o tendință spre creație, spre solidaritate, spre împărtășire, dar și de pulsivitatea

tanatică spre o tendință de repetare și de distrugere a celuilalt. Un adevărat sprijin îl constituie, pentru mine, lucrările asupra culturii în organizație care fac să mi se pară, totuși, posibilă, în aceste locuri sociale încă vii care formează universul muncii, dezvoltarea unor dezbateri, a unor confruntări care nu neagă subculturile, ci permit o bază comună recunoscută. De exemplu, atunci când un grup de direcție își propune să schimbe cultura întreprinderii cu o „țintă” clară și precisă, pentru mine e clar că nu este vorba decît de o propagandă în termeni de opinie, care nu va transforma în realitate nimic... în afară, poate, de dezvoltarea unor discursuri duble pentru a da o impresie de conformitate... a imaginii sociale coezive și nu a legăturii sociale!

Acest exemplu de schimbare culturală nu este decît un exemplu. Problema schimbării sociale poate fi abordată nu numai din unghiul cultural, ci și din unghiul politic sau socio-economic. În acest sens, munca de elucidare, de confruntare nu este niciodată încheiată, fiecare forjîndu-și propria teorie asupra schimbărilor sociale (și este important ca ea să fie pusă în lumină) în mod progresiv, în funcție de istoria proprie, de lecturi, de diferitele analize în interioritate și în exterioritate.

### 3.2.2 Concepția asupra omului și a societății

Clarificarea concepției asupra omului și a societății poate părea și mai hazardată decît punctul precedent. Dorința de a produce o concepție unificată despre o asemenea teorie este mult prea ambițioasă și ține chiar de megalomanie.

Dar, dacă admitem caracterul necesarmente modest, necesarmente neterminat al acestui demers, este o prostie să nu clarificăm noțiunile, cel puțin pentru noi înșine. Cum am putea lucra în permanență cu persoane în organizații sau pe teritorii date, fără să elucidăm cîteva repere structurante ale obiectelor despre care este mereu vorba în munca noastră, precum evoluția persoanelor și a colectivelor sau posibilitatea de evoluție?

Și de această dată, voi da exemple personale, repere care au fost structurante în modul în care aceste concepții se desenează pentru mine înșămi. Nu este cîtuși de puțin vorba să le institui ca modele, ci să dau substanță principiilor afișate mai sus.

Voi distinge între două abordări ale problemei: una se referă la un fel de ideal al omului și al societății, cu un caracter foarte radical; cealaltă este o analiză a limitelor acestei concepții ideale în posibilitățile ei de aplicare, în funcție de un anume număr de teorii existente sau în funcție de anumite constrîngeri reale.

Pentru mine, este vorba de o concepție a societății care, în mecanismele ei, funcționează prin instituții care sînt produsul unui imaginar și care produc, la rîndu-le, un real ce întărește acest imaginar. Este concepția dezvoltată de Cornelius Castoriadis în lucrarea asupra „instituirii imaginare a societății”.

Reflectînd cu acest tip de grilă de analiză, am înțeles că orice societate, considerată duală, este o producție imaginară între lumea unora și a altora, dar care fabrică instituții distincte pentru unii și pentru ceilalți, întărind prin aceasta caracterul de evidență al clivajelor astfel operate. În acest mod, așa cum am arătat în „munca socială în capcană”, lucrători sociali sînt instituiți pentru a se ocupa de „ceilalți” și nu pentru a crea legături între unii și alții.

Această concepție a societății, care presupune schimbări instituționale atunci cînd vrem să schimbăm modurile de funcționare, este o concepție radicală, care nu ține de modă în măsura în care sînga franceză de astăzi cîntă mereu refrenul „menținerii instituțiilor”.

Concepția mea asupra societății se alimentează, astfel, de la teoreticienii democrației, de la filosofi, de la sociologi și de la oameni politici (de la Castoriadis, pentru

că a aprofundat distincțiile între autonomia individuală și autonomia colectivă), dar și de la „clasici”, de la Aristotel la Rousseau, trecînd prin dezbaterile asupra chestiunii sociale în momentul Revoluției. Este vorba, deci, despre o concepție asupra societății ca un corp social viu și contradictoriu, în care forma democratică permite dezbateră și autonomia colectivă. O societate fondată pe drepturile omului și guvernată de dezbateră democratică, în care pot coexista diferențele, conflictele, etniile diferite, modurile de viață distincte, ale căror puncte de vedere diferite îmbogățesc ansamblul, reglate fiind de valorile formal democratice.

Locul omului în această societate este acela al unui subiect liber, în sensul în care libertatea este definită de drepturile omului, fiind, deci, vorba nu de libertatea liberalismului, ci de aceea care este limitată de o viziune a celuilalt ca ființă liberă și autonomă de drept.

Acest subiect este complex și divizat. Contradicțiile, ambivalențele lui sînt atît psihologice, cît și etnice. Ele sînt aperturile psihanalizei și ale filosofiei morale.

Această concepție ideală, care recunoaște contradicțiile, alteritatea în sine și în relația cu celălalt, transformarea instituțiilor într-o viziune mai apropiată de drepturile omului și de o veritabilă democrație este un vis de cetățean și nu de consultant.

Consultantul, dar într-un anume fel și persoana, căci nu propovăduiesc o schimbare prin violență, trebuia să ia în calcul cererile care i se adresează. Și principiul democratic presupune acceptarea legitimității punctului de vedere al celuilalt, din moment ce el acceptă forma democratică de coexistență a punctelor de vedere.

Trebuie să recunosc că dezvolt o concepție minoritară, chiar dacă, în fundamentele ei etice, ea a fost promovată de la început de curentul psihosociologic care are în Franța una din rădăcini în grupul de lucru „socialism și barbarie”.

Cealaltă limită este aceea a lumii muncii, văzute ca un cadru de consultație în care toți, prin contractul de muncă, se află într-o situație de alienare consimțită, responsabilii ierarhici nefiind persoane alese.

În intervenție, această concepție asupra societății determină mai multe valori decît practici, ținînd cont de caracterul profund heteronom al situației de lucru.

În sfîrșit, lucrările de psihologie socială experimentală ne arată, în fiecare zi, în ce măsură tendința către conformism și determinismul punerilor în situație apasă asupra indivizilor, determinîndu-le conduitele ; aceasta nu inspiră prea mult optimism în privința speranțelor de schimbare, deși, personal, acest lucru nu mă face decît ceva mai exigentă în ce privește valorile.

În ciuda limitelor diverse, aceste concepții sînt o bază a practicii mele de consultație. Din acest motiv, ader la curentul psihosociologic în perspectivele și principiile sale etice.

Aceasta înseamnă și o anume vigilență mereu prezentă în relația cu solicitanții și în discursurile ținute. Nu am încredere în ceea ce este neted, compact, prea bine stăpînit, fără fisuri și fără îndoieli. E prea frumos ca să fie adevărat !

Este adevărat la nivelul persoanelor și problema este aceea a fantasmei de stăpînire care se exprimă în acest mod și mă face să explorez celelalte fațete contradictorii.

Dar lucrul poate fi adevărat și la nivelul conceptelor utilizate pentru că sînt, monolitic, bune și salvatoare. Să luăm, de exemplu, noțiunea de responsabilitate, confrun-tînd o abordare filosofică și abordarea curentă. Alain Le Guyader a sistematizat diferitele niveluri de responsabilitate :

- responsabilitatea instrumentală, care este o responsabilitate atribuită celuilalt numai ca un mijloc ;

- responsabilitatea originară, atunci cînd se poate identifica un act sau un cuvînt (sau absența lor) care are asemenea consecințe ;
- responsabilitatea politică, în calitate de membru al unui sistem care face alegeri și nu se poate desolidariza de această apartenență în luarea deciziilor ;
- responsabilitatea morală, cînd din punct de vedere rațional nu avem nici o responsabilitate, dar ne simțim responsabili în numele unor valori raționale ;
- responsabilitatea umană, în fine, ținînd de datoria de a interveni atunci cînd alegerile făcute sînt omenește inacceptabile (de la distrugerea mediului la distrugerea semenilor).

Acest ocol prin diferitele fațete ale noțiunii de responsabilitate se opune discursului actual asupra responsabilității, privit nu ca un conflict între diferitele forme de responsabilitate, ci ca o posesiune cuantificabilă, subînțelegînd, ca în cazul posesiunilor monetare, că e bine cu cît ai mai mult.

Aceste diverse vigilențe, relaționale și conceptuale, induc, deci, moduri de relație cu ceilalți și cu obiectele de lucru în situația de consultație.

### 3.2.3 Concepția despre cercetare

Este vorba de o dimensiune încă destul de vagă pentru mine. Totuși, s-ar părea că, pentru un profesor-cercetător la universitate, ea ar trebui să fie foarte stabilă ; cîtuși de puțin. De fapt, această concepție asupra cercetării este în mod continuu repusă în chestiune, împărțită între ceea ce ar putea fi concepția mea, elaborată în mod autonom, asupra unei bune cercetări, și ceea ce suscită în reacție modurile de cercetare instituite. Se poate vedea că, la acest nivel, dependența este încă puternică și îmi rămîne de făcut o muncă importantă în termeni de distanțare. Acestea fiind zise, nu cred că sînt singura în acest caz, căci anul trecut am răspuns unui „apel” făcut în „Le Monde” de către un grup de universitari și de cercetători, animat de Pierre Bourdieu, care afirma, în substanță, urgența unei analize, avînd în vedere că sistemul de cercetare și cel universitar au devenit total incomprehensibile, atît pentru cei care lucrează aici, cît și pentru cei care îl utilizează.

Dar, încă o dată, să ne aventurăm în această revizuire :

- Universitatea de astăzi, în științele umane sau sociale, este dominată de științele nomotetice ; administrarea dovezii este *credo*-ul său și obiectele asupra cărora lucrează cercetătorii sînt, de fapt, din ce în ce mai limitate, mai compartimentate, pentru a produce validitatea științifică. Acest lucru nu este fără legătură, mi se pare, cu un statut social fără legitimitate care, în douăzeci de ani, i-a făcut pe universitari să treacă din elită în clasa mijlocie ; de altfel, dacă titlul mai păstrează o anume aură, funcția de intelectual este mai puțin luată în seamă, ca o reacție la evenimentele vieții sociale și politice ; pe de o parte, pentru că mass-media solicită mai ușor avizul jurnaliștilor sau al cîntăreților decît pe al universitarilor și pentru că, pe de altă parte, cercetătorii se simt din ce în ce mai mult tehnicieni într-un domeniu și nu oameni a căror meserie este să gîndească.

- De altfel, nivelul strategic domină în relațiile dintre discipline și subdiscipline, fiecare căutînd să-și stabilească un teritoriu, în sînul unei comunități științifice extrem de restrîns (pentru a se putea autolegitima) și într-o luptă dusă pentru a avea posturi sau credit de cercetare. Rezultatul acestei funcționări, la nivelul pozițiilor în termeni de cercetare, este că trebuie să aparții unuia din clanuri și să-i adopți principiile ; dacă nu, ești un trădător potențial...

Reacțiile mele de dependență sau de contradependență față de acest model de cercetare sînt duble : una din ele este legată de studenți și de lumea profesională pe

care o cunosc bine. Ele mi se par absente din această dezbateră și mă duc la o relativă abandonare a cercetării fundamentale în profitul întrebărilor puse atît de cei care doresc o profesionalizare cît și de lumea „extra-universitară”, fie că este vorba de lumea muncii sau de cea socială și politică. Dar această poziție nu poate fi asimilată cu o concepție personală în sensul în care nu este vorba decît de o reacție față de ceea ce analizez ca o trădare față de colectivul meu de apartenență. Cealaltă este contradependență, revendicînd faptul că a face cercetare înseamnă, în primul rînd, să gîndești, să fii în cercetare, ceea ce, după mine, nu este decît una din activitățile cercetătorului.

Totuși, sînt profund convinsă de interesul diferitelor abordări, de la cele mai centrate asupra unui obiect precis, cu variabile foarte controlate, pînă la obiectele globale cărora trebuie să le degajăm un sens, niște ipoteze. Dar, ca sălbaticul lui Moscovici care spune „eu și ceilalți”, nu pot fi auzită în lumea oamenilor domestici care spun „eu sau ceilalți”.

În ciuda acestor nehotăriri, cîteva repere jalonează, totuși, concepția mea despre cercetare :

- Faptul că, în științele sociale, obiectele de cercetare sînt și subiecți. Aceasta presupune că ceea ce este pus în lucru în această relație de studiu cercetător/subiect este o practică și nu doar o tehnică. Trebuie, bineînțeles, să cunoaștem tehnicile, dar nu trebuie să ne limităm practica de cercetare la acestea. A dezvolta o practică presupune să nu credem posibilă neutralitatea față de celălalt ; astfel, optăm fie pentru neinformarea celui alt, sperînd în docilitatea lui, fie dezvoltăm un *praxis*, adică o practică socială în care celălalt este considerat autonom, producția cunoașterii fiind întotdeauna limitată de această etică de relație.

De altfel, cercetarea este, după părerea mea, o meserie care nu se improvizează. Ea presupune nu numai citit, ci și organizarea lecturilor, dezvoltarea metodelor și a tehnicilor, posedarea unui *background* suficient pentru a situa în cîmpurile disciplinare în chestiune nouitatea și impactul noutății propuse. Ar părea demagogic să nu subliniem aspectul.

Aceste două elemente care pot părea contradictorii influențează perspectiva de științificitate pe care o poate avea, în ochii mei, relația de consultație : caracterul necesarmente limitat al proiectului colaborativ în producția de cercetare și, dimpotrivă, reciprocitatea și angajarea într-o colaborare puternică a modalităților relaționale ale acestei cercetări, ținînd cont de cererile exprimate de subiecții/obiectele de studiu, care pot folosi termeni de restituire, de anonim, de drept de răspuns...

- Celălalt reper care structurează, pentru mine, concepția de cercetare este importanța colectivului și cooperarea între cercetători. Lucrul este deosebit de adevărat în cazul formării pentru cercetare. Am fost foarte sensibilă la descrierea pe care o face Bourdieu în introducerea lui la seminarul de la Collège de France. Această activitate este descrisă în mod desacralizat și, totuși, ca foarte profesionalizată. Grupul său de origine ar fi artizanatul, progresînd printr-o confruntare a manevrelor și a modurilor de operare.

Este, de asemenea, adevărat la nivelul cercetărilor elaborate de către cercetătorul profesionist. Este ceea ce se caută în relația cu directorul, munca de colaborare asupra unui obiect nefiind o simplă conformare la metodele sau așteptările directorului de cercetare, ci o muncă în comun.

Este, de asemenea, o muncă de cooperare în grupuri pluridisciplinare care lucrează asupra unui același obiect, muncă în care oricine se îmbogățește cu referințele celorlalți, fără să-și piardă consistența din acest motiv.

Această concepție asupra cercetării influențează și activitatea de consultare în sensul în care, atunci când aceasta comportă perspective de cercetare, mi se pare cu atât mai importantă o intervenție în echipă pentru a putea lucra mai apoi plecând de la abordările fiecăruia.

### 3.3 Originile și funcțiile cadrelor de orientare

Decupajul propus de-a lungul acestei părți are un caracter artificial, legat de necesitatea unei transmiteri clare. Într-adevăr, după cum spuneam în introducere, această dialectică a angajării, a analizei, a construirii de repere care structurează angajarea sînt trei momente aflate în continuă interacțiune printr-o mulțime de bucle de retro-reacție. În plus, distorsiunea care ar putea apărea prin această prezentare este că aceste cadre de orientare apar ca fiind singurul produs al unei analize personale din partea consultantului, plecînd de la analiza mea pe care am dat-o ca exemplu.

Voi încerca, deci, să rectific această posibilă distorsiune identificînd două lucruri : originea acestor cadre, mai ales originea în termeni de moștenire într-o filiație dată, dar și în termeni de creație personală ; și funcția acestor cadre, distingînd o funcție internă, în relația sinelui cu sine și o funcție externă, în relația sinelui cu ceilalți.

#### 3.3.1 Originile cadrelor de orientare

a) Filiația psihosociologică, mai întîi, structurează un anume număr din aceste cadre. Vorbesc de filiație și nu de afiliație în sensul în care nu este vorba de o adeziune la un partid, la o organizație voluntară, ci la un curent de referință, cu cîteva „mari figuri”, nu întotdeauna de acord între ele, care au produs o reflecție la care consultanții debutanți sau mai tineri, se referă și cu care se confruntă. Dar este vorba de orientări și nu de dogme sau de sisteme închise. Astfel, faptul că această mișcare are una din rădăcini în căutarea de articulații între marxism și psihanaliză introduce un cadru de orientare care este o reflecție de neocolit între dinamicile individuale și dinamicile sociopolitice, căutînd să le articuleze fără să le confunde. La fel, fundamentul etic al practicii de intervenție psihosociologică, atît în perspectivele sale, cît și în principii, este, de asemenea, un cadru de orientare : modalitățile concrete sînt mereu deschise dezbaterii, totuși, această bază face parte din moștenirea pe care o căutam în filiația acestei mișcări.

La fel, un anume număr de lucrări metodologice precise, mă gîndesc mai ales la cele ale lui Guy Palmade, privind metodologia de studiu al problemei sau conduita de reuniune, nepublicate, din păcate, nici una, nici cealaltă, constituie un cadru de referință, fotocopiata în mii de exemplare în mediul de consultație.

b) Apartenența disciplinară este un alt cadru de orientare. Deși au insistat pentru definirea relației de intervenție mai larg decît ca un ansamblu de metode sau de științe aplicate, disciplinele de referință joacă un rol evident în alegerea acestor metode și a conceptelor de referință care structurează analizele realizate. Am evocat deja această dimensiune în legătură cu competențele consultantului.

c) În fine, există o parte de creație personală, care este, în același timp, adaptarea acestei moșteniri etice, teoretice și metodologice, dar și o construcție a propriilor repere, ținînd cont de ce este fiecare, de identitatea lui profundă, de istoria sa, dar și – după cum am văzut – de angajările politice, de lecturi...

### 3.3.2 Funcțiile cadrelor de orientare

Am insistat, în analiză, în mod esențial, asupra funcției externe, adică în ce măsură aceste cadre structurează procesul de intervenție și permit să se păstreze o mai mare luciditate în analiză, să nu fim instrumentalizați în relația cu sistemul client.

Aș vrea să insist acum asupra funcției interne a acestor cadre de orientare, adică în ce măsură ele structurează propria noastră identitate ca persoană.

Aceste cadre sînt, într-adevăr, un fel de obligație de a lucra ca persoană într-o dublă dimensiune, afectivă și cognitivă. A realiza o muncă psihologică asupra propriei persoane și a efectua o activitate de actualizare a ideilor, pozițiilor, în aspecte atît de fundamentale precum concepția omului și a societății, fac ca această viață de consultant psihosociologic să interpeleze, să bulverseze, dar și să contribuie la structurarea persoanei în totalitatea ei.

Din acest motiv, formarea în această meserie este complicată. Alegerea acestei puneri în cauză nu poate fi decît voluntară și formarea, fie că e universitară sau de întreprindere, nu este și nu va fi niciodată decît o parte a acestei formări mai generale, în care munca individuală rămîne determinantă.

Traducere de Ioana Mărășescu



# Mecanisme și strategii ale persuasiunii

Ion Dafinoiu

Probabil nici un alt domeniu al psihologiei sociale nu a generat atât de mult interes ca domeniul schimbării atitudinilor. Acest interes, deși mereu crescând, a avut, totuși, o evoluție oscilantă (McGuire, 1985). Astfel, în anii '30, psihologii sociali au făcut din schimbarea atitudinilor principalul lor domeniu de interes, orientându-și cercetările în mod deosebit asupra măsurării lor. Interesul a scăzut în anii '40, pentru a crește din nou în anii '50-'60, după care a urmat perioada de declin a anilor '70. Odată cu anii '80, consideră McGuire, schimbarea atitudinilor, influența socială, în general, și-a recâștigat poziția privilegiată între domeniile de cercetare ale psihologiei.

Viața de zi cu zi ne implică pe toți într-un proces de schimbare a atitudinilor. Chiar dacă facem abstracție de industria reclamei și tot putem descoperi cum acest proces a devenit un mod de a fi: părinții sînt angajați într-un demers de socializare a copiilor, oamenii de știință își susțin adevărul teoriilor lor, politicienii vor să convingă electoratul de justetea programelor sau deciziilor lor și diverse grupuri religioase doresc să atragă cît mai mulți adepți. Inevitabil, *persuasiunea*, ca proces de schimbare a atitudinilor, face parte din viața noastră!

Interesul manifestat pentru mijloacele persuasive poate fi descoperit încă în Constituția Democrației ateniene. De-a lungul acestor aproape două milenii și jumătate, persuasiunea a constituit un obiect controversat al reflecțiilor etice și al cercetărilor științifice. În ciuda acestei lungi istorii, nu există o teorie generală a schimbării atitudinilor, iar teoriile existente nu au ajuns încă la un acord cu privire la strategiile ce pot fi utilizate pentru a provoca o schimbare de atitudine. Această situație face foarte dificilă distincția și definiția principalelor concepte ale domeniului: atitudine, persuasiune și schimbare de atitudine (V. Yzerbyt, O. Corneille, 1994).

În ceea ce privește *atitudinea*, pot fi identificate două direcții principale în definirea ei. Astfel, atitudinea este considerată o combinație tridimensională de reacții afective, comportamentale și cognitive față de un obiect (cf. Brackler, 1984; Katz & Stotland, 1959; Rajecki, 1982). Între cele trei elemente nu există, totuși, un acord deplin; uneori, ceea ce simțim nu e în acord cu ceea ce gîndim despre ceva și nu totdeauna acționăm conform sentimentelor noastre. Lipsa acestui acord între trăirile afective, cognițiile și comportamentele față de obiectul atitudinii i-a determinat pe mulți cercetători să definească atitudinea strict în termeni afectivi (Fishbein &

Ajzen, 1980 ; Oskamp, 1977 ; Petty & Cacioppo, 1986). Atitudinea este „o tendință psihologică ce se exprimă prin înclinarea de a evalua ceva cu un anumit grad de favorabilitate” (cf. Eagly & Chaiken, 1993). Conform acestei definiții *unidimensionale*, o atitudine este, pur și simplu, o evaluare pozitivă sau negativă, cu un anumit grad de intensitate, a unui obiect.

Superioritatea relativă a uneia sau alteia dintre aceste două perspective asupra atitudinii a antrenat o dispută în care argumentele au evoluat pe măsura progreselor tehnice, metodologice și teoretice. În absența unor concluzii definitive asupra structurii răspunsurilor evaluative pe care le presupune atitudinea, considerăm că afirmația privind o distincție netă între cele trei clase de răspunsuri evaluative trebuie acceptată cu rezerve. De altfel, cercetări recente evidențiază că o atitudine ale cărei aspecte cognitive, afective și motivaționale sînt congruente, prezintă o mai mare rezistență în fața unei tentative de influențare (cf. Chaiken & Yates, 1985) și orientează comportamentul ulterior al individului ; în același timp, pentru a evita disonanța, indivizii sînt, în general, motivați să stabilească un anumit acord între diversele componente ale atitudinilor (cf. Abelson, Aronson, McGuire, Newcomb și Rosemberg, 1968 ; Heider, 1958).

Cu privire la termenul de *persuasiune*, menționăm că dicționarul Webster (1986) definește verbul „a persuadea” ca acțiune de „a induce prin argumentare, insistență sau dojană o anumită poziție mentală” sau „a câștiga, a învinge, făcînd apel la rațiunea sau la sentimentele cuiva”. Deși termenul de *persuasiune* se centreează pe argumentare, după cum sugerează originea latină a cuvîntului, și este, de foarte multe ori, analizat ca relație de comunicare, o interpretare mai largă a acestuia include și alte forme de influență socială, precum cele bazate pe stimulare, recompensare și jucare de rol. Oricum, ceea ce caracterizează orice formă de *persuasiune* este modificarea atitudinii unui individ într-un context în care acesta își păstrează, sau crede că-și păstrează, o anumită libertate (cf. Yzerbyt, Corneille, 1994).

Cercetările în domeniul *persuasiunii* au fost, tradițional, orientate spre înțelegerea categoriilor de variabile evidențiate de Lasswell (1948, p. 37) prin clasică întrebare : „*Cine și ce spune, ce canal utilizează, cui și cu ce efect?*” (s.n.). Astfel, *persuasiunea* – considerată eminentemente un proces comunicațional – a fost abordată din perspectiva teoriei comunicării, cercetătorii centrîndu-și atenția asupra variabilelor ce caracterizează elementele unei scheme clasice a comunicării : emițător, mesaj, canal de comunicare, receptor. Cercetările efectuate nu au condus la „legi ale *persuasiunii*” sub forma unor relații generale între anumite variabile independente și mărimea efectului *persuasiv*, deoarece relațiile ce implică o variabilă independentă, de obicei, interacționează cu multe alte variabile. De exemplu, credibilitatea sau atractivitatea emițătorului au, în general, un impact pozitiv asupra caracterului *persuasiv* al mesajului, dar acest efect este mai puternic în anumite circumstanțe decît în altele, uneori este absent sau contrar celui obișnuit.

Perspectiva tridimensională asupra atitudinii oferă, credem, un cadru teoretic mult mai productiv pentru cercetarea științifică, întrucît permite evidențierea proceselor și mecanismelor psihologice (cognitive, afective, comportamentale, motivaționale) ce intervin în formarea și schimbarea atitudinilor.

## Mecanisme cognitive ale persuasiunii

Afirmația conform căreia mecanismele cognitive sînt, deseori, la originea formării și schimbării atitudinilor este astăzi puțin contestată. Indivizii confrunțați cu obiecte atitudinale într-o manieră directă sau indirectă asimilează informații noi. Autori precum Fishbein și Ajzen (1974, 1975) merg pînă la a exclude orice altă sursă de modificare a atitudinii.

În una din primele încercări sistematice de a studia persuasiunea, C. Hovland și colaboratorii săi (1949, 1953) consideră că modificarea atitudinilor este un proces de învățare motivat, în care o serie de factori pot accentua atenția asupra mesajului, înțelegerea conținutului său și acceptarea concluziilor ce rezultă din acesta. Programul inițiat de Hovland – Yale Communication and Attitude Change Program – a generat o abordare productivă, dar de un eclectism rar întîlnit, a persuasiunii (Yzerbyt, Corneille, 1994).

Continuînd direcția de cercetare inițiată de Școala de la Yale, cîțiva ani mai tîrziu, W. McGuire (1968, 1969, 1972) propune o teorie ce are ca teză principală afirmația că între inducția influenței sociale și efectele acesteia intervin o serie de procese mediatore: atenția, comprehensiunea, acceptarea (acordul). Acest model îi permite autorului să explice rezultatele oarecum surprinzătoare conform cărora nivelul de inteligență nu corelează cu persuasiunea. Afirmînd că inteligența poate influența persuasiunea în direcții opuse, prin mediatori diferiți, McGuire face următoarele predicții, confirmate, în bună parte, de cercetările empirice (cf. Eagly & Chaiken, 1993, Rhodes & Wood, 1992): receptorii mai inteligenți vor fi mai persuadați decît receptorii mai puțin inteligenți de mesajele complexe, bine argumentate (mediatorul persuasiunii fiind comprehensiunea), în timp ce receptorii mai puțin inteligenți vor fi mai persuadați decît cei mai inteligenți de mesajele simple, repetitive (mediatorul persuasiunii fiind în acest caz acceptarea, acordul, conformarea). Între altele, teoria lui McGuire are și meritul de a evidenția că, alături de mecanismele cognitive, în persuasiune, intervin și alte procese psihologice și trăsături de personalitate.

*Teoria răspunsurilor cognitive* (cf. Greenwald, 1968; Petty, Ostrom & Brock, 1981) se concentrează asupra răspunsurilor cognitive ale subiecților-țintă la impactul cu mesajul persuasiv, mai degrabă decît asupra conținutului acestuia din urmă. Din perspectiva lui Hovland și chiar a lui McGuire, subiecții rămîn relativ pasivi în fața mesajului, acceptarea rezultînd esențialmente din înțelegerea argumentelor. Pentru Greenwald și Brock, subiecții sînt activi și critici în prelucrarea informației care le este prezentată și bilanțul acestei activități cognitive devine factorul determinant al acceptării mesajului.

Acest model al răspunsurilor cognitive a generat numeroase experimente în domeniul persuasiunii, fiecare din ele manipulînd variabile ce pot influența calitatea prelucrării informației persuasive (de exemplu: distragerea, repetiția mesajului, implicarea etc.) și raportîndu-le la o singură altă variabilă – respectiv calitatea argumentelor conținute de mesaj, factor dovedit în mod constant ca influențînd calitatea cognițiilor generate de receptorul mesajului.

Concluzia generală a acestor cercetări este bine cunoscută: gradul de favorabilitate al cognițiilor receptorului (controlat de calitatea argumentelor) determină persuasiunea doar în măsura în care receptorul procesează mesajul relativ atent, reacționînd astfel la calitatea argumentelor.

Impactul distragerii atenției asupra persuasiunii ilustrează bine valoarea euristică a acestui model. Din 1964, Festinger și Maccoly au arătat că subiecții distrași sînt mai ușor persuadeți. Pe măsură ce nivelul de distragere crește, subiecții dovedesc dificultăți din ce în ce mai mari de a reacționa la argumentele mesajului. În cele din urmă, Petty, Welles și Brock (1976) tratează această problemă mai global și afirmă că distragerea împiedică producția răspunsurilor cognitive dominante. Astfel, în cazul mesajelor de calitate superioară ce provoacă predominant gânduri favorabile, distragerea va anihila aceste gânduri favorabile, inhibînd astfel persuasiunea; în cazul mesajelor de calitate scăzută, care provoacă predominant gânduri nefavorabile, distragerea va anihila aceste gânduri nefavorabile, facilitînd astfel persuasiunea.

Procesele cognitive constituie o pîrghie importantă în schimbarea atitudinilor. În același timp, a concepe examinarea argumentelor mesajului ca unic mediator al impactului unei comunicări persuasive nu poate conduce decît la o viziune parțială a activității cognitive a țintei (receptorului). De aceea, teoriile mai noi iau în considerare și ideea că oamenii adoptă atitudini și pe alte baze decît cele referitoare la înțelegerea și evaluarea conținutului semantic al argumentării persuasive. Această abordare duală a prelucrării informației persuasive caracterizează *modelul probabilității de elaborare* (Petty & Cacioppo, 1986) și *modelul prelucrării sistematice/euristice* (cf. Chaiken, 1980; Chaiken, Liberman & Eagly, 1989). Fiecare evidențiază două modalități opuse de prelucrare a informației, intrînd astfel în acord cu afirmațiile psihologiei cognitive, conform cărora procesarea cognitivă se poate produce fie la un nivel profund, fie la unul superficial. Conform tezei generale a acestor modele, o informație va fi prelucrată superficial și cu efect minim dacă receptorul nu este *motivată* să procedeze altfel și va fi prelucrată atent și sistematic dacă receptorul este motivat și are capacitățile cognitive necesare.

Persoanele expuse informațiilor persuasive, afirmă Petty și Cacioppo (1986), nu procesează informația și nu elaborează răspunsurile cognitive totdeauna la fel. Cînd oamenii examinează cu atenție conținutul mesajului, ei adoptă o *rută centrală* a persuasiunii și sînt influențați de puterea și calitatea argumentelor; cînd nu examinează cu atenție conținutul mesajului, ei se concentrează asupra altor indicatori, ei adoptă o *rută periferică* a persuasiunii. Ruta periferică include atît mecanisme cognitive, precum regulile euristice de decizie și raționamentele atributive, dar și mecanisme afective, de condiționare, de relaționare socială (exemplu: nevoia de o imagine favorabilă de sine) etc.

Principala idee a modelului probabilității de elaborare este aceea că receptorii mesajului persuasiv utilizează ruta centrală, cînd diferitele variabile situaționale și individuale asigură o puternică motivare și abilități de prelucrare cognitivă (adică atunci cînd probabilitatea de elaborare este mare); ei vor utiliza ruta periferică atunci cînd motivația sau capacitatea cognitivă (ori ambele) sînt scăzute (adică, atunci cînd probabilitatea de elaborare este scăzută).

Modelul prelucrării sistematice/euristice postulează și el două căi ale persuasiunii (Chaiken, 1980; Chaiken, Liberman, Eagly, 1989). Conceptul prelucrării sistematice propus de acest model seamănă foarte mult cu prelucrarea centrală a modelului probabilității de elaborare.

În schimb, procesarea euristică este mai bine definită, are o arie de cuprindere mai mică, întrucît se focalizează doar asupra unor reguli de decizie simple, pe care receptorul le poate utiliza pentru a evalua valabilitatea mesajului. Astfel de reguli ar putea fi „statisticile nu mint”, „experții sînt competenți și spun adevărul” sau „oamenii frumoși sînt, în general, buni”, „cu cît un mesaj conține un număr mai mare de

argumente cu atât este mai valid”, „un mesaj lung este mai valid decât unul scurt”, „majoritatea rareori se înșeală” etc. Aceste euristici sînt structuri informaționale învățate și se supun unor principii care mediază impactul lor asupra persuasiunii. Astfel, disponibilitatea mnezică a unei reguli de decizie, ca și forța ei de validare, mediază intervenția și ponderea acesteia în procesul persuasiv.

Ambele modele prezentate accentuează rolul motivației și conțin ideea conform căreia atitudinile rezultate în urma unei prelucrări centrale sau sistematice a mesajului persuasiv sînt mai stabile și mai rezistente la o tentativă ulterioară de schimbare decât cele rezultate dintr-o prelucrare periferică sau euristică.

Cercetări recente (cf. Johnson & Eagly, 1989, 1990) pun, totuși, sub semnul îndoielii faptul că modelul probabilității de elaborare ar putea fi aplicat în condițiile în care implicarea subiecților este de așa natură încît ei nu doresc deloc să-și schimbe atitudinea. De altfel, Giero și Doosje (1993) au și demonstrat că modelul ar fi valabil doar dacă se aplică studiului unui mesaj persuasiv care intră în zona de acceptare a subiectului.

Remarcăm, de asemenea, că, în măsura în care modul de prelucrare euristică nu depinde de disponibilitatea resurselor cognitive, modelul lui Chaiken nu exclude recurgerea simultană, într-o manieră independentă sau nu, la cele două moduri de prelucrare a informației (sistematică – euristică). Această observație este în acord cu distincția introdusă de Watzlawick, Beavin și Jackson între dimensiunile digitale și analogice ale comunicării și ne conduce la ideea că examenul atent al conținutului nu trebuie să fie în mod necesar independent de orice sensibilitate la aspectele formale ale mesajului.

## Mecanisme comportamentale

Cercetările ce abordează calea comportamentală pentru a ajunge la o schimbare atitudinală nu intră, deseori, sub incidența definiției restrictive a persuasiunii, întrucît se caracterizează prin absența unui proces comunicațional convențional, adică a unui schimb de informații. Dacă includem, totuși, aceste cercetări în domeniul persuasiunii, o facem pentru că tehnicile de influență ce-și propun schimbarea atitudinilor prin modificarea inițială (deseori mică) a comportamentelor declanșează procesele psihologice ale schimbării, asigurînd, în același timp, subiectului țintă iluzia libertății deciziei.

Cele mai utilizate tehnici din această categorie sînt tehnica „picioarului în ușă” (*foot-in-the-door*), tehnica „ușii în față” (*door-in-the-face*), tehnica „aruncării mingii la joasă înălțime” (*low-balling*). La acestea se adaugă tehnicile „jucării de rol” (*role playing*) invocate îndeosebi în relație cu auto-persuasiunea.

Metafora „picioarului în ușă” evidențiază scopul tehnicii cu același nume ce-și propune să „spargă gheața” cu o cerere inițial mică, dificil de refuzat; după ce a provocat această mică implicare, în următoarea secvență a tehnicii, se formulează, cu șanse crescute de a fi acceptată, o cerere mai mare.

Una din primele demonstrații ale eficienței acestei tehnici a fost efectuată de Freedman și Fraser. Inițiatorii experimentului, pretinzînd că sînt reprezentanții unei organizații a consumatorilor, au solicitat telefonic unor gospodine cîteva informații în legătură cu detergentii utilizați. Trei zile mai tîrziu, aceiași experimenterii au adresat subiecților o cerere mult mai intrusivă: ei au cerut permisiunea ca 5-6 oameni să intre în casa lor pentru două ore, cu scopul de a observa și inventaria produsele utilizate în gospodărie.

Utilizând această tehnică, experimenterii au obținut acordul a 53% dintre subiecți, spre deosebire de lotul de control, confruntat doar cu a doua cerere, unde rata acordului a fost doar de 22%. Tehnica „picioarei în ușa” s-a dovedit eficientă în obținerea acordului cu o diversitate de solicitări, de la afișarea unui anunț în fața casei (Freedman & Fraser, 1966), pînă la creșterea donațiilor financiare pentru handicapați (De Jong & Musli, 1982; Schwarzwald, Bizman & Raz, 1983).

Totuși, „picioara în ușa” nu este totdeauna eficient, după cum dovedește analiza a 120 de experimente în domeniu, efectuate de Beaman și colaboratorii săi în 1983. O serie de condiții s-au dovedit a fi importante: timpul scurs între cele două cereri, discrepanța dintre ele (Cialdini & Ascani, 1976), stimularea unei motivații altruiste (cf. Zuckerman, Lazzaro & Waldgeir, 1979) etc.

Dintre mecanismele psihologice care mediază schimbarea atitudinilor indusă de tehnica „picioarei în ușa”, cele propuse de teoria auto-percepției (Bem, 1972) par cele mai plauzibile. Comportîndu-se conform primei cereri, oamenii își atribuie anumite însușiri și atitudini; conformarea cu a doua cerere, mai mare, se produce în virtutea confirmării imaginii de sine atribuite anterior. Această afirmație conduce la ideea că tehnica este eficientă doar cînd indivizii atribuie actul inițial al conformării caracteristicilor lor personale.

Avînd în vedere posibilitatea utilizării unor implicări inițiale mici pentru provocarea unor schimbări sociale în direcții nu totdeauna acceptabile, înțelegem mai bine afirmația dintr-o lucrare recentă:

„Faptul că picioara în ușa crește conformarea este, în același timp, provocator și tulburător – provocator pentru posesorul picioarei, dar tulburător pentru posesorul ușii” (Brehm & Kassir, 1990).

Mingile aruncate la joasă înălțime sînt mai ușor de prins. Nu totdeauna știm, însă, ce prindem! Această metaforă a dat numele unei tehnici (*low-balling*) destul de apropiată de cea descrisă anterior. Similaritatea între aceste două proceduri este aceea că persoana care comunică încearcă să obțină conformarea în raport cu o cerere, obținînd, mai întîi, acordul cu o cerere mai puțin costisitoare. Diferența constă în faptul că tehnica „picioarei în ușa” obține, mai întîi, o conformare la o cerere minoră, păstrînd cererea reală ascunsă, în timp ce tehnica „mingii joase” obține conformarea la cererea reală, păstrînd costurile ei ascunse. Utilizată îndeosebi în industria reclamei sau în comercializarea unor produse (după acceptarea prețului, cumpărătorului i se aduce la cunoștință că prețul negociat nu cuprinde o serie de accesorii), această tehnică își sprijină efectele pe doi factori: implicarea individului în decizia de a se angaja în acțiune (Cialdini și colaboratorii săi, 1978) și trăirea de către subiectul-țintă a unui sentiment de responsabilitate față de cel care a formulat cererea (cf. Burger & Petty, 1981).

Aceste tehnici evidențiază faptul că oamenii se simt angajați în actele pe care le fac (Kiesler, 1971) și că, prin urmare, chiar și comportamentele compatibile cu atitudinea inițială generează un sentiment de angajare. Supunerea, „conformare fără presiune” cum o numesc Joulé și Beauvois, are proprietatea de a conduce la comportamente al căror cost ar frîna realizarea lor spontană.

Tehnica „ușii în față”, și ea bisecvențială, este opusă „picioarei în ușa”; în acest caz, o cerere mare este urmată de una mică. Cialdini și colaboratorii săi (1975) au demonstrat eficiența acestei tehnici. Ei i-au solicitat pe studenții unui colegiu să lucreze gratuit într-un program de consiliere pentru tineri delincvenți timp de doi ani. Cum era de așteptat, aproape toți studenții au refuzat. Cînd aceeași persoană a exprimat o a doua cerere, mai mică – studenții erau solicitați ca însoțitori ai tinerilor

delincvenți pe un drum de 2 ore spre grădina zoologică – 50% dintre studenți și-au oferit ajutorul. În grupul de control, confruntat doar cu a doua cerere, rata acordului a fost doar de 17%.

Capcana întinsă de tehnica „ușii în față” pare să aibă la bază trei factori. Un prim factor implică *un contrast perceptiv*: după expunerea la o cerere foarte mare, a doua pare mai mică decât dacă ar fi fost prezentată singură. În cazul în care subiecților altui grup experimental nu li s-a oferit ocazia să refuze prima cerere, conformarea cu a doua cerere a fost doar ușor mai crescută în raport cu grupul de control (25% față de 17%) (Cialdini și colaboratorii, 1975). Acest fapt evidențiază intervenția și a altor factori.

Al doilea factor vizează *auto-prezentarea*. După ce au spus „nu” prima dată, oamenii pot trăi o stare de disconfort în legătură cu ceea ce ar putea gândi ceilalți despre ei. Este ușor să refuzi o solicitare nerezonabilă, fără a părea egoist și necooperant; este, însă, cu totul altceva să refuzi o cerere moderată, mai puțin intrusivă. Când au o motivație de afirmare, oamenii tind să se îngrijească în legătură cu imaginea lor publică; pentru a înlătura impresiile negative posibile, ei tind să se conformeze (cf. Pendleton & Batson, 1979; Steel, 1975).

Însă, cel mai eficient factor al persuasiunii este cel al concesiilor reciproce. După Cialdini (1988), succesul acestei tehnici ține de faptul că noi sîntem tentați să răspundem unei concesiuni cu o altă concesiune. În măsura în care concesiunile reciproce constituie un mijloc foarte eficient de a rezolva conflictele, noi am automatizat acest tip de reacție. În situațiile de manipulare, prima cerere, total exagerată, nu are altă utilitate decât de a provoca un refuz, dînd astfel ocazia de a face o nouă ofertă.

Tehnica „jocului de rol” (*role playing*) și mecanismele psihologice pe care le presupune au fost studiate îndeosebi din perspectiva a ceea ce mulți cercetători numesc „auto-persuasiune”. Schimbarea atitudinilor este declanșată de concesiunea pe care o facem altora sau nouă înșine de a ne angaja într-un comportament contra-atitudinal. De altfel, pe marea scenă a vieții, nu toate rolurile pe care le jucăm sînt în acord cu atitudinile noastre; ne angajăm în comportamente ce nu intră în acord cu convingerile noastre pentru a face plăcere cuiva sau în virtutea rolului profesional etc.

Ilustrativ pentru efectul acestei tehnici este experimentul lui Janis (cf. Janis & King, 1954). În acest studiu, un grup de subiecți a ascultat pasiv un mesaj care avea ca scop provocarea unei atitudini față de o anumită temă, în timp ce ceilalți au făcut un rezumat al mesajului și li s-a cerut să-l citească ei înșiși. După cum era de așteptat, subiecții și-au schimbat mai mult atitudinile după ce au citit mesajul decât după ce l-au ascultat. Jucarea rolului acționează prin îmbunătățirea memoriei și învățarea mesajului (Janis, 1968), dar efectele lui pot fi explicate parțial și prin faptul că noi, deseori, facem confuzie între ceea ce facem, ceea ce spunem, pe de o parte, și ceea ce realmente simțim, pe de altă parte. De foarte multe ori, atunci cînd oamenii spun ceea ce audiența dorește să audă, ajung curînd să creadă ei înșiși în afirmațiile lor (Higgins, 1987).

Totuși, cele mai consistente explicații privind mecanismul schimbării atitudinilor în condițiile angajării într-un comportament contra-atitudinal sînt cele derivate din teoria disonanței cognitive (Festinger, 1957). Ideea centrală a acestei teorii este că, în măsura în care oamenii *constată* o discrepanță între atitudinile lor sau între atitudini și comportamente, întrucît ea este *trăită* ca tensiune și disconfort psihic, ei se străduiesc să o rezolve. Una din căile principale de rezolvare este schimbarea atitudinilor.

Există o serie de cercetări experimentale care evidențiază condițiile și mecanismele ce conduc la apariția disonanței și inițiază schimbarea atitudinilor (Festinger și

Carlsmith, 1959 ; Gerard și Mathewson, 1966 ; Wicklund și colaboratorii, 1976 etc.). Într-o „nouă perspectivă asupra disonanței”, Cooper și Fazio (1984) sistematizează condițiile necesare stimulării/reducerii disonanței :

- a) Comportamentele în dezacord cu atitudinea trebuie să producă și *consecințe negative* nedorite. Consecințele negative pot produce disonanță chiar când sînt în acord cu atitudinea din care rezultă (cf. Scher & Cooper, 1989).
- b) *Responsabilitatea personală* a consecințelor negative, apreciată prin prisma libertății de decizie și prin previzibilitatea lor, este o altă condiție importantă (Goethals și colaboratorii, 1979).
- c) A treia condiție necesară în producerea disonanței este existența unei tensiuni, *stimularea fiziologică*. Chiar de la început, Festinger a văzut disonanța cognitivă ca stare de tensiune pe care oamenii sînt motivați să o reducă. Dacă stimularea asociată disonanței este inhibată prin consumul de tranchilizante sau alcool, schimbarea atitudinii nu se produce (Cooper și colaboratorii, 1978 ; Steel și colaboratorii, 1981).
- d) Următoarea condiție decurge din cea precedentă : nu este suficient ca oamenii să trăiască o stare de tensiune fiziologică ; ei trebuie să *atribuie* această tensiune, stimulare, comportamentului lor. Când subiecții au fost provocați să creadă că stimularea asociată disonanței este determinată de un medicament pe care s-a presupus că l-au luat (Zanna & Cooper, 1974) sau de anticiparea unui șoc electric dureros (Pittman, 1975), schimbarea atitudinilor nu s-a produs.

Studiile experimentale recente efectuate de Beauvois și Joulé (Beauvois & Rainis, 1993 ; Joulé, 1986, 1991) propun o lectură radicală a lucrărilor asupra disonanței. Persoanele angajate într-un act contraatitudinal (B) pot reduce disonanța fie prin modificarea atitudinii (A) – efectul clasic – fie prin recurgerea la noi comportamente (B<sup>1</sup>) consonante cu comportamentul contraatitudinal inițial (B). Beauvois și Joulé demonstrează experimental această ultimă alternativă. Pentru a ilustra acest principiu, să ne imaginăm, spun Joulé și Beauvois (1993), niște fumători care se angajează voluntar într-un program de priveră de tutun. Pentru că un astfel de comportament intră în opoziție cu faptul că lor le face plăcere să fumeze, ei trăiesc o stare de disonanță. Dacă subiecților li se oferă ocazia să exerseze un al doilea comportament compatibil cu recentul lor refuz al tutunului, de pildă, să scrie un text ce se opune utilizării tutunului, atunci ei reduc disonanța. Această situație implică două acte contraatitudinale. Deoarece al doilea comportament a servit la restabilirea unui echilibru cognitiv perturbat de primul comportament, atitudinile inițiale ale subiectului pot rămîne intacte. Astfel, surprinzător, fumătorii care s-au abținut să fumeze 18 ore apreciază mai dificilă renunțarea la fumat dacă tocmai au criticat tutunul, decît dacă tocmai lăudaseră meritele țigărilor.

Explicațiile schimbării atitudinilor în termenii teoriei disonanței au fost contestate de susținătorii teoriei auto-percepției (Bem, 1965, 1967). Am văzut deja că trăirea unei stări de tensiune, stimularea fiziologică, este o condiție necesară a disonanței, dar nu și suficientă ; pentru ca schimbarea atitudinii să se producă, starea de tensiune trebuie să *fie atribuită* comportamentului contraatitudinal.

Conform teoriei auto-atribuirii (auto-percepției), rezultatele cercetărilor lui Festinger pot fi interpretate fără nici o referință la vreo stare motivațională ; simpla auto-observare a comportamentului propriu este suficientă pentru a explica rezultatele. Ca și observatorii externi, indivizii care doresc să determine propriile lor atitudini inferează natura stărilor lor interne, examinînd comportamentele și circumstanțele în care acestea se produc.



După o revistă a literaturii în domeniu, Fazio și colaboratorii săi (1977) au concluzionat că ambele teorii sînt corecte, dar că ele se aplică la situații diferite. Cînd oamenii se comportă într-o manieră surprinzătoare și diferită de atitudinile lor, ei trăiesc un efect de disonanță și-și schimbă atitudinile pentru a-și raționaliza acțiunile. Cînd ei se comportă într-o manieră ce nu este foarte discrepantă în raport cu felul în care gîndesc, oamenii trăiesc, totuși, o stare de tensiune mai mică și-și formează atitudinile prin intermediul inferenței. Pe scurt, comportamentul puternic discrepant produce schimbarea atitudinii prin disonanță, în timp ce comportamentul mai puțin discrepant produce schimbarea prin auto-percepție.

## Mecanisme afective

Cercetarea rolului proceselor afective în demersurile persuasive a fost evidențiat de cercetările ce vizau schimbarea atitudinilor față de consumul de alcool și tutun, ori formarea unor deprinderi igienice (Janis & Feshbach, 1953, Leventhal, Watts & Pagano, 1967 etc.).

Concluzia generală a acestor studii este că relația dintre teama indusă de mesajul persuasiv și schimbarea atitudinii poate fi exprimată grafic printr-un U inversat. Astfel, probabilitatea schimbării atitudinii crește pe măsură ce teama crește de la nivelul scăzut la cel moderat, întrucît anxietatea poate influența pozitiv prelucrarea mesajului persuasiv. Totuși, pe măsură ce teama crește, ajungînd la intensități foarte mari, ea poate interfera cu capacitatea oamenilor de a se adapta la problema respectivă, conducînd la reacții de evitare sau negare a informațiilor. Ei pot înțelege ce li se prezintă, dar refuză să creadă că este valabil și pentru ei. Astfel, schimbarea atitudinii este mai puțin probabilă.

Dacă persuasiunea este sau nu accentuată de teamă, poate depinde parțial și de faptul dacă mesajul furnizează expectații securizante. Rezultatele unui studiu recent (Gleicher & Petty, 1992), în care subiecții (studenți) au fost expuși unui mesaj anxios privind crima în campusul universitar, susțin această idee. Astfel, cînd subiecții au crezut în eficiența soluției vehiculate de mesaj, ei au evaluat favorabil argumentele, indiferent dacă ele au fost puternice sau slabe. Cînd așteptările privind eficiența soluției au fost insuficient de securizante, subiecții au evaluat mai atent calitatea argumentelor. În același sens, pot fi interpretate și rezultatele raportate de Leventhal, Singer și Jones (1965): efectul persuasiv al unui mesaj anxios este funcție și de măsura în care mesajul vehiculează și posibilitatea de a controla situația (de aceea, probabil, religia creștină propovăduiește că oamenii se pot întoarce *oricînd* la Dumnezeu – *niciodată nu este prea tîrziu*).

În urma unui experiment ce a testat relația dintre dispoziția afectivă și persuasiune, Mackie și Worth au concluzionat că buna dispoziție „absoarbe” prelucrarea cognitivă, întrucît favorizează apariția unor gînduri ce ne ocupă timpul. De aceea, în condițiile unui timp limitat, ne rămîne o mai scăzută capacitate cognitivă pentru prelucrarea mesajului persuasiv. Dacă dispunem de puțin timp, dispoziția neutră favorizează prelucrarea cognitivă a mesajului persuasiv, dar, dacă dispunem de timp nelimitat, buna dispoziție conduce la o mai bună prelucrare cognitivă a acestuia comparativ cu subiecții ce au o dispoziție neutră (Schwartz, Bless & Bohner, 1992)!

Paradigmele condiționării utilizate în formarea și modificarea atitudinilor pun și ele în discuție rolul proceselor afective în demersul persuasiv.

Adoptînd un punct de vedere behaviorist, Staats & Staats (1958) au sugerat că atitudinea este rezultatul unei asocieri repetate între un stimul condi ionat, obiectul atitudinal,  i un stimul necondi ionat, oarecare, ce provoacă un răspuns afectiv ; astfel, obiectul atitudinal este susceptibil să evoce răspunsul afectiv, în absența stimulului necondi ionat. Cu privire la acest fapt, Ajzen (1974) ia în considerație  i intervenția unor inferențe, afirm nd că atitudinile subiecților decurg din formarea de noi credințe despre stimulul condi ionat, pe baza a ceea ce subiecții știu despre stimulul necondi ionat. Totuși, argumentele lui Ajzen nu permit explicarea condi ion rii c nd stimulii sînt semne arbitrare sau au un nivel subliminal. Mai mult, s-a constatat că simpla expunere repetată la unii stimuli influențează atitudinea subiecților (cf. Zajonc, 1968, 1980, 1984). Una din explica iile impactului expunerii asupra evaluării stimulului este cea propusă de Harrison (1968) :  n fa a unui stimul nou, intră în competiție mai multe răspunsuri ; expunerea repetată permite o selec ie progresivă a răspunsului  i este  nso it  de o reducere a tensiunii.

Efectele simplei expuneri la stimuli în procesul formării  i modificării atitudinilor sînt indubitabile, deși se caută, încă, explicații corespunzătoare. Controversa angajează întrebarea dacă recurgerea la tehnicile subliminale scurtcircuitेaz  procesele cognitive. Lipsa consensului în această problemă are la bază defini iile diferite date cogniției, pe de o parte,  i afectului, pe de altă parte (cf. Lazarus, 1984 ; Zajonc, 1980, 1984). Av nd în vedere intricarea str ns  a acestor două mecanisme, Eagly & Chaiken (1993) pledează pentru o viziune sinergică a proceselor afective  i cognitive.

# Cooperarea și conflictul – o perspectivă piagetiană

Willem Doise

Această contribuție va începe prin amintirea anumitor pasaje din opera lui Piaget, fără nici o intenție de exhaustivitate sau ambiție istorică propriu-zisă. Scopul acestei lecturi fragmentare, poate parțială, a anumitor pasaje din Piaget este de a arăta cum i-au „interpelat” acestea pe psihologii sociali și i-au inspirat în munca lor din două domenii, cel al dezvoltării cognitive și cel al influenței minoritare. După o scurtă prezentare a acestor domenii, voi reveni, în concluzie, asupra rolului jucat de idealul democratic în practica științelor sociale.

## Statutul cooperării și al conflictului în teoria lui Piaget

Piaget, născut în 1896, era deja puternic angajat într-o activitate științifică, mai ales cea de studiere a moluștelor din lacurile Elveției, când a izbucnit războiul din 1914. O scriere puțin cunoscută, de vreo șaiszeci de pagini, reflectă preocupările tânărului cercetător (Piaget, 1915) față de război. Ea are ca titlu semnificativ *La mission de l'Idée*<sup>1</sup>. Citim pasaje despre necesitatea de a face să participe femeile la votul democratic pentru a evita războiul, despre forță și pericolele patriotismului, despre curajul Belgiei în fața cotropitorului german. Dar în această scriere se afirmă, mai ales, credința în întințarea ideii ca forță de evoluție care trebuie să permită depășirea conservatismelor generatoare de război.

„Tânărul Piaget încearcă (...) în acest text să-i îndemne pe oameni să găsească o idee nouă permițând urmărirea Ideii, un fel de elan către ideal. El sugerează elaborarea unei noi religii și a unei noi morale, bazate pe cele două forțe vii care sînt știința și poporul, știința pentru a fonda ideea, poporul pentru a o realiza.”

(Ducret, 1984)

Într-o altă scriere, *Recherche*<sup>2</sup>, Piaget (1918) dezvoltă baza științifică și filosofică a unor idei asemănătoare, propunînd deja, după biografia săi Gruber și Vonèche (1977)

---

1. *Misiunea Ideii*

2. *Cercetarea*

sau Ducret (1984), primele versiuni ale unor concepte ca asimilarea, acomodarea și echilibrarea. Dar n-ar avea rost să se revină asupra acestor „scrieri de tinerețe” dacă n-ar aparține cuiva deja puternic angajat în activitatea științifică și care va fi considerat de către mulți autori ca unul dintre cei mai mari psihologi ai secolului. Ideile acestor scrieri au importanța lor, căci prefigurează interesele de cercetare ale maestrului școlii genezeze.

Cu siguranță, munca științifică a rămas pentru Piaget o misiune de care nu s-a ferit niciodată. Mai mult, angajamentele sociale din tinerețe au găsit, în momente importante ale carierei, o expresie directă în preocupările lui științifice. În mai multe locuri, am insistat asupra importanței atribuite de Piaget colaborării între egali, ca factor explicativ al dezvoltării individuale. În legătură cu aceasta, este importantă cartea *Le Jugement Moral*<sup>1</sup>, dar și alte scrieri din aceeași epocă (Piaget, 1932, 1976). Ele sînt o traducere la nivel științific a idealului democratic, ideea de bază fiind aceea că nici gîndirea egocentrică a indivizilor (*autismul* lor), nici supunerea față de o autoritate socială (*constrîngerea socială*) n-au cum să ajungă la o raționalitate de însemnătate universală. Dimpotrivă, numai *cooperarea* între egali este sursă a rațiunii; ea este definită ca

„orice raport între doi sau  $n$  indivizi egali sau care se cred ca atare, altfel spus, orice raport social în care nu intervine nici un element de autoritate sau de prestigiu. Se înțelege că, de fapt, este foarte greu să se clasifice conduitele altfel decît pe grade, în coercitive și în cooperante: produsul unei cooperări poate fi impus mai departe prin constrîngere etc. Dar, la drept vorbind, distincția este inteligibilă și, în practică, se ajunge la o estimare suficientă pentru nevoile discuției. Acestea fiind spuse, credem că numai cooperarea constituie un proces generator de rațiune, autismul și constrîngerea socială neajungînd decît la prelogică, sub toate formele ei.”  
(Piaget, 1976)

Și articolul se termină astfel:

„În concluzie, credem că viața socială este o condiție necesară pentru dezvoltarea logicii. Deci, credem că viața socială îl transformă pe individ chiar în natura lui, făcîndu-l să treacă de la starea autistică la starea de personalitate. Vorbind de cooperare, ne gîndim la un proces creator de noi realități și nu la un simplu schimb între indivizi dezvoltați în întregime (...) Constrîngerea socială nu-i decît o etapă spre socializare. Numai cooperarea asigură echilibrul spiritual care permite să se distingă starea de fapt a operațiilor psihologice și starea de drept a idealului rațional” (*ibid.*, p. 80).

Cu ocazia unui colocviu ținut în 1931, Piaget (1976) își rezumă astfel ideile despre rolul cooperării interindividuale în elaborarea activității intelectuale:

„În concluzie, cooperarea este sursa a trei feluri de transformări ale gîndirii individuale, toate trei fiind de natură să permită indivizilor o mai mare conștiință a rațiunii imanente oricărei activități intelectuale. În primul rînd, cooperarea este sursa reflecției și a conștiinței de sine. În această privință, ea marchează o inversare de sens, nu numai prin raportarea la inteligența *senzorio-motorie* proprie individului, ci și prin raportarea la autoritatea socială care generează credința coercitivă și nu deliberarea adevărată. În al doilea rînd, cooperarea disociază subiectivul și obiectivul. Astfel, ea este sursa obiectivității și transformă experiența imediată în experiență științifică, în timp ce constrîngerea se limitează la a o consolida pe prima, promovînd, pur și simplu, egocentrismul la rang de sociomorfism. În al

1. *Judecata Morală*

treilea rînd, cooperarea este sursă de reglare. Dincolo de simpla regularitate percepută de individ și de regula heteronomă impusă prin constrîngere, în domeniul cunoașterii și în morală, ea instaurează regula autonomă sau regula deplinei reciprocității, factor de gîndire logică și principiu al sistemului de noțiuni și de semne.”

Legătura între gîndirea copilului, încă neautonomă, și ideologiile conservatoare este indicată direct de Piaget (1932, p. 53) :

„Atitudinii conformiste a copiilor mici îi corespund derivările «origine divină sau adultă» și «permanență în istorie». Atitudinii democratice a celor mari îi corespund derivările «origine naturală» și «progres».”

După această punere în corespondență, în pasajul următor, se găsește ecoul unei problematice tratate de primii apărători ai drepturilor omului (a se vedea, de exemplu, Paine, 1791), cea a eventualei constrîngerii a legilor votate de către o generație antecedentă asupra generației următoare :

„Rămîne de discutat o chestiune esențială. Cum se face că practica democrației este atît de avansată în jocul de bile al băieților între 11 și 13 ani, în timp ce ea este atît de puțin familiară adultului, în multe domenii? Evident că este mai ușor să ne înțelegem în anumite domenii mai degrabă decît în altele și că regulile «pătratului» n-ar putea stîrni pasiunile la fel ca o discuție asupra dreptului de proprietate sau a legitimității războiului. Dar, în afara acestor rațiuni (și, la urma urmelor, este chiar atît de evident că problemele sociale sînt mai importante pentru noi decît chestiunile ținînd de regula jocului pentru copilul de doisprezece ani?), mai există și altele, de un interes psihologic mai mare. În consecință, nu trebuie să uităm că jocul de bile dispăre, cel tîrziu, către 14-15 ani. Deci copiii de 11-13 ani n-au concurenți mai mari în ceea ce privește acest joc. Iată un fapt nu lipsit de importanță : neavînd de suportat presiunea partenerilor care-și impun felul lor de a vedea lucrurile datorită prestigiului, copiii ale căror reacții tocmai le-am studiat ajung să-și dea seama de autonomia lor mult mai repede decît dacă jocul de bile ar dura pînă la 18 ani. Tot astfel, fenomenele caracteristice în societățile adulte ar fi cu totul altele dacă durata medie a vieții omului ar fi sensibil diferită. De altfel, această remarcă i-a frapat prea puțin pe sociologi, deși Auguste Comte a afirmat că presiunea exercitată de unele generații asupra altora este fenomenul cel mai important al vieții sociale.”

De asemenea, trebuie să amintim că, în aceeași carte, Piaget (1932, p. 279) nu ezită să formuleze ipoteza corespondenței între mentalitatea copilului și mentalitatea primitivă, explicabilă prin constrîngerea socială ce domină în domeniul moral :

„Fără respectul unilateral al celui mic pentru cel mare, al copilului pentru părinții săi – respect care este cu atît mai durabil în cursul vieții individuale cu cît societatea este mai simplă, așa cum pare să indice respectul vîrstei și al strămoșilor în societățile inferioare – nu vedem cum s-ar fi constituit morala și logica, proprii constrîngerii sociale și conformismului. În domeniul moral, este foarte probabil că faptele rituale, ținînd de obligație și interdicție, de realism moral și responsabilitate obiectivă, n-ar exista fără respectul copilului față de adult. Dar putem merge și mai departe și să presupunem că trăsăturile principale ale «mentalității primitive» se explică prin conjuncția psihologiei copilului și a efectelor constrîngerii exercitate de generații unele asupra altora : mentalitatea primitivă ar fi, astfel, o refracție a constrîngerii sociale prin mentalitatea copilului.”

Bineînțeles, scopul meu nu e să pledez în favoarea unei eventuale reintroduceri în științele sociale a unor expresii ca „mentalitate primitivă” sau „societate inferioară” utilizate de Piaget acum mai bine de jumătate de secol și pe care le consider total

inadecvate. Pentru moment, este vorba de a preciza că, în aceste scrieri, psihologul copilului nu postulează numai intervenția dinamicilor societale pentru a-și fonda explicațiile, ci și că, în plus, acest recurs era însoțit de o concepție puternic normativă asupra raporturilor sociale.

În timpul celui de-al doilea război mondial, Piaget a fost pus în situația de a preda sociologia la Universitățile din Geneva și Lausanne, ceea ce a dus la apariția a trei dintre textele publicate în *Études sociologiques*<sup>1</sup> (1965). În ele nu figurează aluzii directe la război; în munca științifică, autorul *Misiunii și Cercetării* se rupe de context în raport cu problemele sociale imediate; totodată, este clar că viziunea asupra societății rămâne pronunțat normativă, chiar dacă se înscrie de acum încolo în modele logico-matematice de schimburi echilibrate:

„deci, între operațiile individuale și cooperare va exista, în cele din urmă, identitate fundamentală, din punct de vedere al legilor de echilibru care le guvernează pe amândouă.” (Piaget, 1965)

Tocmai această identitate îi permite lui Piaget să nu mai pună problema unei eventuale intervenții a socialului în cognitiv.

„Atunci, trebuie spus că operațiile «grupate» de către individ fac posibilă cooperarea sau că «grupările» operatorii implicate în cooperare ca fapt social determină grupările individuale? Este clar că întrebarea, pusă în acest mod, își pierde orice semnificație, pentru că «gruparea», ca structură logică, este o formă de echilibru și, ca formă de echilibru, se aplică în chip necesar totalității procesului.”

(*ibid.*, p. 169)

Poziție susținută cu vigoare și în 1976, când comentează propriile mele cercetări despre sociogeneza operațiilor cognitive:

„...că este vorba de cauzalitate sau de formare (...), rămîne clar că toate coordonările de acțiuni și operații sînt identice, că aceste legături sînt intra- sau interindividuale, și aceasta cu atît mai mult cu cît individul este el însuși socializat, și că, reciproc, munca în colectiv n-ar funcționa niciodată dacă fiecare dintre membrii grupului n-ar dispune de un sistem nervos și de reglările psihologice pe care acesta le comportă. În alți termeni, «structura» operatorie în joc este de natură generală sau «comună», deci biopsihosociologică, și de aceea este logică în fundamentul ei.” (Piaget, 1976)

Dar, pe de altă parte, rămîne problema „centrismelor”: egocentrismul sau socio-centrismul. Între cele două ar exista un fel de omologie:

„mai devreme sau mai tîrziu, sociologia introduce în modurile de gîndire comune sau diferențiate pe care încearcă să le explice o distincție analoagă celei făcute în domeniul individual, între gîndirea egocentrică sau subiectivă și gîndirea descen-trată sau obiectivă: ea va recunoaște, în anumite forme de gîndire, reflexul preocupărilor grupului restrîns căruia îi aparține individul (...); dimpotrivă, ea va discerne, în alte forme de gîndire, posibilitatea de universalizare adevărată a operațiilor în joc, cum este cazul gîndirii științifice (...).” (Piaget, 1965)

Și pentru a rezolva paradoxul naționalismului și al patriotismului deja prezent în *Misiunea*:

„Paradoxul este următorul: departe de a constitui date primare sau numai precoce, sentimentul și chiar noțiunea propriei patrii nu apar decît relativ tîrziu la copilul normal, fără ca, în mod necesar, ceva să-l conducă la un sociocentrism patriotic.

1. *Studii sociologice*

Dimpotrivă, pentru a ajunge la conștiința intelectuală și afectivă a propriei patrii, copilul este obligat să presteze o muncă de descentrare (în raport cu orașul, cantonul său etc.) și de coordonare (cu alte perspective decât a sa) – muncă ce îl apropie de înțelegerea altor patrii și a altor puncte de vedere decât ale sale. (...) Pentru a explica ușurința cu care apar mai târziu diferitele forme de sociocentrism naționalist, trebuie să se admită fie că, la un moment dat, intervin influențe exterioare tendințelor manifestate în timpul dezvoltării copilului (atunci, de ce aceste influențe sînt acceptate?), fie că înseși obstacolele care se opuneau descentrărilor și coordonărilor inițiale (odată cu formarea ideii de patrie) reapar la toate nivelurile și constituie cauza generală a devierilor și a tensiunilor. Interpretarea noastră se orientează în a doua direcție...” (cf. Piaget și Weil, 1951)

Acest răspuns trebuie lămurit prin celelalte scrieri ale lui Piaget: în cartea (Inhelder și Piaget, 1955) consacrată dezvoltării logicii copilului și adolescentului, este făcută o descriere mai detaliată a acestui joc de centrări și descentrări prin care se elaborează operațiile intelectuale. Centrările sînt descrise ca rezultînd dintr-un dezechilibru între procesele de asimilare, care integrează noi obiective în scheme de acțiune transpozabile și generalizabile, și procesele de acomodare, care înseamnă adaptarea chiar a acestor scheme la lumea exterioară. O asimilare imaginară a mediului de către *eu* poate prevala asupra adaptării eului la acest mediu. Aceasta s-ar mai produce cînd adolescentul atinge stăpînirea probei ipotetico-deductive și abstracte:

„adolescentul trece printr-o fază în care atribuie o putere nelimitată gîndirii lui și în care a visa la un viitor glorios sau la transformarea lumii prin Idee (chiar dacă acest idealism capătă forma unui materialism de toate soiurile) i se pare nu numai un act de cunoaștere pozitivă, ci și o acțiune efectivă, modificînd realitatea ca atare. Deci, există aici o formă de egocentrism al gîndirii, mult diferită de cea a copilului (care este fie senzorio-motorie, fie pur și simplu reprezentativă și fără «reflecție»), dar care ține de același mecanism în funcție de condițiile noi, create prin elaborarea gîndirii formale.” (Inhelder și Piaget, 1955)

Sociocentrismul naționalist ar fi, deci, una dintre centrările gîndirii abstracte. Dacă poate fi astfel surprins la nivelul individului, el se integrează, pe de altă parte, într-o dinamică socială pe care Piaget nu o studiază în calitate de psiholog. Va trebui, deci, să se studieze sociocentrismul nu numai ca expresie a unei gîndiri individuale, ci și ca „un sistem de raporturi în cadrul căruia fiecare generează, chiar ca raport, o transformare a termenilor pe care îi unește”. (Piaget, 1965)

Odată cu Secolul Luminilor, ideea de indivizi egali în drepturi a fost introdusă în reflecția asupra societății. Ca mulți alții, Piaget a reluat-o și profesează adeziunea la idealul democratic. Acest ideal devine un model de explicare științifică pentru a justifica dezvoltarea istorică și ontogenetică a raționalității. Tocmai cînd ideologiile totalitare au cîștigat Europa, în *Studiile Sociologice*, el împinge mai departe formalizarea modelului, insistînd în mod constant asupra faptului că interacțiunea între egali nu este un punct de plecare, ci, dimpotrivă, un punct de sosire.

## Cercetări asupra conflictului sociocognitiv

Ideile lui Piaget despre cooperare au ajuns la o descriere puternic modalizată a schimbului de valori. Totodată, ne putem pune problema valorii explicative a demersului său. Statutul teoretic al cooperării este, în același timp, cel al unei cauze și cel al unei dinamici relaționale de explicat.

Aici intră în scenă psihologia socială. O lungă tradiție, care urcă pînă la Cattaneo (a se vedea Doise, 1990), se ocupă de rolul conflictului. Psihologia socială experimentală studiază de mult timp conflictul în calitate de inițiator al schimbării. Ca dovadă, stau cercetările la fel de variate precum cele asupra disonanței cognitive (cf. Festinger, 1957) ori cele despre efectele divergențelor de opinie în polarizarea colectivă (Doise și Moscovici, 1984). Dar și ideile lui Piaget asupra originii sociale a descentrării au stat la baza cercetărilor întreprinse de echipa mea în legătură cu rolul conflictului sociocognitiv. Există conflict sociocognitiv atunci cînd, într-o aceeași situație, diferite demersuri cognitive asupra aceleiași probleme sînt produse pe plan social. În condițiile potrivite, prezența acestor puncte de vedere poate favoriza coordonarea lor într-o nouă soluție, mai complexă și mai bine adaptată decît fiecare din demersurile prealabile luate separat.

Să luăm un prim exemplu din studiile clasice despre conservarea lungimilor egale (cf. Inhelder, Sinclair și Bovet, 1974). Copiii de la cinci la șase ani gîndesc, pe bună dreptate, că două bare identice, plasate paralel astfel încît extremitățile să coincidă perceptiv, sînt egale. Dacă deplasăm una dintre bare cu cîțiva centimetri, paralel cu cealaltă, aceiași copii gîndesc acum că una dintre bare a devenit mai lungă, pentru că evaluează lungimile respective centrîndu-se numai asupra unei depășiri (adică fără a compensa depășirea unei bare prin depășirea opusă a celeilalte bare). În mai multe experiențe, copiii non-conservatori într-o fază experimentală au fost plasați într-o situație de conflict sociocognitiv în felul următor: cînd un copil spunea că o bară este mai lungă pentru că depășea pe o parte, experimentatorul îi răspundea că, după părerea lui, cealaltă bară era mai lungă pentru că depășea pe cealaltă parte.

Aceste cercetări sînt descrise în detaliu de către Doise și Mugny (1981, cap. 5), astfel încît aici mă mulțumesc cu amintirea concluziei principale: obligația produsă socialmente de a ține cont de un alt punct de vedere, incompatibil cu propriul punct de vedere, dar păstrat și el prezent în situație, devine, deseori, sursă de progres.

Alți experimenter (de exemplu, Ames și Murray, 1982; Silbereisen, 1982) au arătat, de asemenea, cum conflictul sociocognitiv poate să producă progres mai ales cînd suscită o activitate cognitivă în afara raporturilor de complezență, cu ocazia schimburilor echilibrate între parteneri (cf. Bearison, Magzamen și Filardo, 1986).

O formă de conflict sociocognitiv care s-a dovedit deosebit de eficientă este o formă de chestionare sistematică, făcîndu-l pe copil atent la posibilitatea altor soluții. Această chestionare maieutică a fost utilizată de Lévy (1981) cu rezultatele așteptate (v. Doise și Mugny, 1981, capitolul 6, experiența 6). Cît despre Deutsch și Echimann (1982), ei utilizează o sarcină de comunicare cu copii de la trei la nouă ani. La copiii mai mari, toate ambiguitățile în desemnarea obiectelor dispar cînd un adult repetă în chip interogativ descrierea incompletă pe care copilul tocmai a dat-o; chiar la copiii mai mici o asemenea chestionare reduce considerabil ambiguitatea descrierilor.

În acest context, trebuie amintit, de asemenea, că Robinson și Robinson (1984) consideră că una dintre premisele unor bune performanțe ulterioare într-o sarcină de comunicare este utilizarea, de către mamă, a întrebărilor de tipul: „Ce vrei să spui?”, care atrag atenția copilului foarte mic asupra faptului că se exprimă într-un mod de neînțeles. Într-un context cu totul diferit, Ng (1983) a dovedit că o chestionare sistematică, inducînd un conflict sociocognitiv, ameliorează sensibil înțelegerea la care ajung copiii cu privire la funcționarea unui magazin sau a unei bănci.



## Cercetări asupra influenței minoritare

Nu este posibil să rezumăm aici dezvoltările teoretice și rezultatele principale ale cercetărilor despre influența minoritară inițiate de S. Moscovici (1978). Totuși, să prezentăm succint distincția făcută de Moscovici între influența majoritară și influența minoritară.

În prezența unei majorități, introducând noi forme de răspuns, o parte din subiecții experimentali adoptă aceste noi răspunsuri. Dar această influență s-ar limita la imitarea răspunsurilor, fără ca acest conformism să fie însoțit în mod necesar de o schimbare în felul de a vedea realitatea. Subiecții adoptând răspunsurile propuse de către majoritate recurg la reglări de ordin relațional, permițând păstrarea raporturilor sociale stabilite. Totul s-ar petrece altfel când o minoritate propune un nou răspuns. Acesta ar declanșa în cazul subiecților un proces de validare, o investigare de natură obiectivă, în sensul că subiecții n-ar compara numai răspunsurile lor cu cele ale sursei, dar ar încerca să examineze legăturile între răspunsul minoritar și realitatea obiectivă, constituind miza tentativei de influență. Pe de o parte, am avea un proces ce-i determină pe subiecți să-și compare răspunsurile cu cele ale majorității sau ale puterii, în scopul căutării unei adaptări reciproce ușor modificabile cu ocazia schimbărilor ulterioare în relațiile sociale. Pe de altă parte, față de o sursă minoritară, dinamicile sociale de comparare și de adaptare ar fi mai puțin puternice și, dacă subiecții nu acceptă în mod necesar felul de a răspunde propus de sursa minoritară, ei pot, cu toate acestea, să-și reorganizeze abordarea problemelor în chestiune.

Distincția între aceste două forme de influență a guvernat un întreg ansamblu de cercetări experimentale, printre care cele ale lui Mugny (1982, 1984) și ale colegilor săi de la Geneva. Ei ilustrează experimental felul în care sursele majoritare provoacă, mai degrabă, influență directă, iar sursele minoritare mai mult influență indirectă. Procesele de identificare cu o sursă majoritară ar facilita o propagare directă a răspunsurilor propuse, în timp ce o redefinire a pozițiilor în câmpul social ar sta la baza influenței minoritare. Mugny, Kaiser, Papastamou și Pérez (1984, p. 321) merg, astfel, până la a distinge două forme de identificare :

- „1. o identificare *stricto sensu*, definită prin autoatribuirea acelor caracteristici ale sursei reliefate în situația de influență ;
2. o identificare *largo sensu*, definită prin reprezentarea propriei poziții în câmpul social, elaborată de către subiect, reprezentare redefinită în urma intervenției minoritare”.

Pentru demersul nostru actual, acest rezumat este suficient : valoarea euristică a noilor idei în domeniul specific al influenței sociale este foarte evidentă. Dar, dintr-un punct de vedere general, este la fel de evident că aceste idei constituie o variațiune pe o temă importantă, cea a articulării între reglări de natură reproductivă (bazate pe imitație și comparație) și reglări de natură inovatoare (bazate pe conflict).

## Idei democratice și științe sociale

Propunând ideea de omologie între sociologic și psihologic, Piaget consideră gândirea științifică drept o depășire a gândirii ideologice, iar gândirea operatorie ca o depășire a gândirii simbolice și prelogice. Asemenea depășiri nu s-ar efectua decât în condiții societale și interacționale specifice: societatea democratică și interacțiunea între egali. Aceste condiții sînt, în același timp, cauza și efectul dezvoltării.

La prima vedere, este vorba de un paradox, dar este un paradox inerent oricărei concepții constructiviste (v. Doise, 1989), care implică, în mod necesar, o reprezentare a stării de finalizare a sistemului în dezvoltare. În această privință, să facem cunoscută controversa în jurul lucrărilor lui Kohlberg (1981, 1983) și ale colegilor săi despre judecata morală, lucrări efectuate în continuarea operei lui Piaget (1932). Kohlberg a rafinat mult distincția lui Piaget între morala heteronomă și morala autonomă. După cum se știe, teoria lui descrie șase stadii în dezvoltarea judecării morale. Nu-i momentul potrivit să mă angajez într-o dezbateră tehnică asupra statutului de dezvoltare al acestor stadii. Ar fi la fel de fals să se pretindă că o persoană se situează, în mod necesar, la un singur stadiu sau că ordinea lor de succesiune în dezvoltarea individuală este aleatorie. Pentru Kohlberg, ca și pentru Piaget, interacțiunea între egali rămîne un motor important al dezvoltării morale. Înseși exigențele interacțiunii sociale ar impune luarea în considerare a punctului de vedere al celuilalt și stăpînirea cognitivă a regulilor și principiilor guvernînd această interacțiune. Astfel, exigențele formalizate și modelizate pentru stadiul cel mai avansat ar corespunde unei reprezentări idealizate a interacțiunii comunicative fără piedici, vizînd respectul față de celălalt și față de sine, postulînd, în același timp, posibilitatea unui acord în legătură cu ceea ce este adevărat și drept. O asemenea concepție ar face să intervină în mod necesar reprezentări normative, cum sînt cele ale concepției democratice a cetățeanului liber și egal în drepturi (a se vedea Habermas, 1979; Simpson, 1987). Lui Kohlberg i s-a reproșat că propune o concepție ideologică a dezvoltării morale. Nu mă alătur acestei critici. A încerca o explicație în dezvoltarea socială poate favoriza intervenția ca factor dinamic al reprezentării unui scop de atins, chiar dacă acest scop este reprezentat sub forma unui ansamblu de raporturi idealizate. Evident că rămîne chestiunea fundamentală a genezei unei asemenea reprezentări care este și produsul unui metasistem de raporturi sociale istoric situate.

În acest context, mi se pare pertinent răspunsul dat de M. Deutsch (1985) la întrebarea următoare: „Care sînt condițiile ce duc la un proces constructiv sau destructiv de soluționare a conflictului?” Autorul trage o concluzie din numeroasele lui cercetări despre soluționarea conflictelor, formulînd un fel de lege generală: „Procesele și efectele caracteristice generate de un tip de relație socială sînt și acelea care tind să genereze acest tip de relație”. Aplicată la problema cooperării și a competiției între grupuri, această lege este explicitată în următorii termeni:

„Astfel, cooperarea provoacă – și este provocată de – o similitudine percepută în credințe și atitudini, o înclinație de a fi cuiva de ajutor, sinceritate în comunicare, atitudini încrezătoare și amicale, atenție la interesele comune și minimalizarea intereselor opuse, tendința de a spori puterea egal distribuită, mai degrabă decît să se accentueze diferențele de putere etc. Tot așa, competiția provoacă – și este provocată de – recurgerea la tactici de constrîngere, de amenințare sau de înșelăciune, încercări de a spori diferența de putere între sine și celălalt, comunicări de calitate

meschină, minimalizarea conștiinței că se posedă valori similare și atenția crescândă acordată intereselor opuse, atitudini de suspiciune și ostilitate, importanța, rigiditatea și mărimea mizelor conflictelor etc. (...) Altfel spus, dacă avem o cunoaștere sistematică asupra efectelor dinamicilor de cooperare și de competiție, prin acest fapt, avem și o cunoaștere sistematică a condițiilor care generează în mod tipic aceste dinamici și, prin extensie, a condițiilor care fac ca un conflict să ia o turnură constructivă sau distructivă.”

Să rezumăm această lecție, aplicînd-o, în același timp, activității cercetătorului. Cercetătorul care, ca Piaget, crede în viitorul unei societăți democratice are tot interesul să anticipe această societate, să caute în realitatea actuală puncte de sprijin pentru elaborarea acestei stări viitoare. Este ceea ce face și Piaget dezvoltîndu-și ideile despre rolul cooperării, considerată simultan cauza și efectul dezvoltării.

Traducere de Ingrid Ilinca



# GRUPURI, ORGANIZAȚII, MASE

Pierre De Visscher	
<b>Dinamica grupurilor restrânse</b> .....	319
Fabio Lorenzi-Cioldi, Willem Doise	
<b>Relațiile între grupuri: identitate socială și identitate personală</b> .....	364
Mihaela Vlăsceanu	
<b>Instituții și organizații</b> .....	382
Serge Moscovici	
<b>Descoperirea maselor</b> .....	398



# Dinamica grupurilor restrânse

Pierre De Visscher

## 1. Despre ce este vorba?

### 1.1 Să definim : de ce dinamică ?

Primele utilizări ale expresiei „dinamica grupurilor” îi aparțin lui Kurt Lewin, în câteva articole scrise între 1944 și 1947.

„Dinamica : acest cuvânt... desemnează totalitatea schimbărilor adaptative care se produc în structura de ansamblu a unui grup ca urmare a unor schimbări survenite într-o parte oarecare a acestui grup... Într-un grup..., se întâmplă ceva analog cu autodistribuirea forțelor într-un câmp de forțe fizice.”

(Krech și Crutchfield, 1948, pp. 22-23)

Dinamica grupurilor ar fi acea disciplină științifică ce leagă conduitele grupului de sistemul de forțe care acționează în sînul său...

Pentru Lewin, avînd în vedere că grupul nu se reduce deloc la suma părților sale, atunci cînd se acționează asupra unui element privilegiat al cîmpului, se poate modifica structura ansamblului și aceasta se întâmplă la fel de bine în cazul grupurilor reale, ca și în cazul grupurilor constituite artificial.

În acest caz, grupul restrîns este susceptibil să devină un agent de schimbare socială în ansamblul unei colectivități ; și Lewin înțelege să-și aplice tehnicile unor fenomene sociale reale pe termene lungi sau reduse.

Această perspectivă i-a făcut, încetul cu încetul, pe autori să conceapă dinamica grupurilor din două perspective distincte :

„Într-o primă etapă, termenul «dinamica grupurilor» a desemnat o știință experimentală, practică în laborator pe grupuri artificiale reunite în scopuri experimentale... Într-o a doua etapă, termenul a desemnat munca animatorului de grup care, ieșit din laboratorul său, se va ocupa de «rezolvarea conflictelor sociale»... Același termen tinde să desemneze, în același timp, totalitatea cercetărilor experimentale asupra grupurilor mici și toate tehnicile de grup care constituie așa-numitele mijloace de aplicare..., instrumente de formare, de terapie, de animație, de intervenție, care au în comun sprijinirea pe un grup.”

(Lapassade, 1970, pp. 49-50)

## 1.2 Reprezentări extensive : tocătura conceptuală

La citirea unor autori contemporani, ai impresia că substantivul „grup” este adesea folosit în mod nediferențiat, aplicat unei diade, huliganilor care devastează un oraș după un meci de fotbal, totalității celor afiliați unui sindicat, unei mulțimi oarecare, adunată întâmplător, responsabililor reuniți sau nu ai unei colectivități urbane, ai unei minorități etnice etc.

Un autor ca Rupert Brown (Brown, 1988), referindu-se la cei pe care îi califică drept „cei trei fondatori ai psihologiei moderne a grupurilor : Lewin, Sherif, Tajfel” (cf. Tajfel, 1981 ; Doise, 1982) își manifestă intenția de a integra studiul proceselor „intragrupale”, pe de o parte, „intergrupale”, pe de altă parte. Și este cât se poate de adevărat că asistăm la o renaștere a psihosociologiei (în sensul de studiu al modelării sociale a psihismului) și că accentul este pus pe studiul relațiilor dintre grupurile sociale. Dar nu pot fi de acord cu el atunci când definește grupul plecând de la un proces de auto-categorizare.

„Un grup există atunci când două sau mai multe persoane se definesc ele înseși ca membri ai acestui grup și când existența lui este recunoscută de o terță persoană.”  
(Brown, 1988, pp. 2-3)

Strict vorbind, aceasta înseamnă că doi amănți platonici, separați de ocean, vor constitui un grup de îndată ce soțul le va intercepta corespondența...

Grupul este definit din acest moment plecând de la un anumit sentiment de apartenență, prin intermediul unei anume vizibilități sociale, cu contururi nedefinite. Fără îndoială, un asemenea proces de identificare colectivă-personală trimite la un colectiv și nu la un agregat. Dar nu văd prin ce scamatorie se ajunge să se trateze ca o aceeași realitate duzina de militanți sindicali reuniți pentru un week-end de antrenament pentru negociere, clasa socială numită burgheză, partizanii dadaismului sau apartenența la iudaism prin mamă ?

Oricum, trilogia conceptuală „apartenență” – „referință” – „identificare”

„trimite la orice grup, categorie sau colectivitate pe care un individ le ia drept referințe, fie că face sau nu parte din ele, pentru a-și compara situația cu aceea a unităților grupului de referință sau pentru a se prevala de o calitate pe care o împărtășește cu unitățile grupului în chestiune.” (De Coster, 1990, p. 126)

Referirea sau identificarea nu ar putea, în nici un caz, să creeze singure grupul.

Cât despre Tajfel, el voia să substituie unei evaluări de sine bazată pe o comparație exclusiv individuală o auto-evaluare bazată pe identitatea socială pe care o capătă individul prin apartenența lui la diferite „grupuri sociale”. Ceea ce încearcă el să promoveze este o abordare psihosociologică ce ține cont, mai ales, de dinamica producției și de ideologia „societății globale” și a categoriilor sale sociale, având în vedere că introduce o propensiune de a-i trata pe ceilalți în mod stereotipizat.

Nu numai Tajfel, dar și Faucheux, Moscovici, Doise și alți câțiva au cerut o abordare mai realist sociologică a proceselor psihosociale. Doise, mai ales, cere ca, dincolo de procesele „intra-individuale” (care dau seama de modul în care individul își amenajează experiența privitoare la mediul său social) și „inter-individuale” (ce se derulează între indivizi considerați practic ca interșanjabili), să ne referim la diferențele de „poziție” sau de „statut social” și să analizăm concepțiile generale asupra raporturilor sociale, asupra „valorilor”, a „ideologiilor” pe care fiecare le aduce, fără să vrea, cu sine într-o situație concretă.



### 1.3 O abordare sociologică

Dacă psihologii sociali utilizează adesea, la nimereală, concepte sumare și vagi, în literatura sociologică dăm adesea, din păcate, peste prea multă aproximare.

„Chiar în științele sociale, termenul de grup este, adesea, utilizat într-un sens excesiv de larg, ajungând să fie aplicat oricărui ansamblu de ființe umane pe care pare să le unească o legătură oarecare. Oamenii formează, atunci, un grup numai pentru că stau o vreme unii în preajma altora, pentru că posedă cutare sau cutare trăsătură comună, pentru că înlînesc condiții similare de existență...”

(Minon, 1991, p. 81)

- Strict vorbind, totuși,

„...un ansamblu de ființe umane nu devine grup decât dacă aceste *ființe umane* sînt efectiv unite printr-o legătură socială...” (Minon, 1991, p. 83)

„... O relație umană va fi calificată drept socială sau psihologică în funcție de predominanța unuia dintre aspecte. Practic, relația socială va fi recunoscută prin faptul că aspectele sale psihologice nu îi sînt proprii, ci asemănătoare tuturor relațiilor de acest tip. (Este cazul)... relației de subordonare a unui funcționar față de directorul său, cu condiția să nu îmbrace în mod dominant un aspect propriu *relației* dintre cele două persoane în cauză, ci să se insereze în tipologia obișnuită a acestor relații; ea este *normală, funcțională și recurentă*. Din contra, dacă funcționarul se simte «vizat» de către șeful său..., dacă acesta îl urăște ca individualitate, raportul va fi psihologic.” (Janne, 1968)

Sapir insistă asupra faptului că aceste *relații asemănătoare* sînt, în același timp, *modelate și înscrise în timp*.

Pentru Merton :

„Tocmai pentru că întreg comportamentul indivizilor este modelat de valorile fundamentale ale societății, se poate vorbi de un ansamblu de persoane ca despre o «societate»...”

Fără un fond de *valori comune*... pot exista... schimburi dezordonate, dar nu societăți...” (Merton, 1945, 1957, 1965)

- Atunci cînd sociologul vorbește de grup, reiese cît se poate de explicit că înțelege prin aceasta un „*grup social*”, adică o „*formațiune socială*” *printre altele*.

Expresia „*formațiune socială*” desemnează o *rețea* de indivizi care au în comun *modele* culturale sau subculturale, ce contribuie la stabilirea unor procese de *uniformizare*, pe de o parte, de *redistribuire* a statutelor, pozițiilor și rolurilor, pe de altă parte.

*Printre formațiunile sociale*, se pot *distinge grupuri sociale*, pe de o parte, *colectivități*, pe de altă parte, și, în fine, *organizații*. Fiecare dintre aceste formațiuni face parte dintr-o „*societate globală*”, formațiune socială înglobantă.

- Prin *grup social*

„se înțelege o *formațiune socială în interiorul căreia indivizii sînt în interacțiune conform unor reguli fixe*... (criteriu obiectiv), împărtășesc *sentimentul de a constitui o entitate aparte* (un prim criteriu subiectiv), astfel încît *membrii s-ar putea recunoaște* ca atare (al doilea criteriu subiectiv). În consecință, nici proximitatea fizică, nici asemănarea fiziologică, nici «nominalismul» statistic nu sînt cele care furnizează criteriul de distincție... : ceea ce contează este să *nu se confunde grupul social cu categoria socială*.” (De Coster, 1990, p. 125)

„Grupul social este constituit din *indivizi uniți* prin relații... a căror rețea se organizează prin complementaritate. Grupul social are un obiect manifest care constă în faptul că răspunde la o nevoie obiectivă sau subiectivă a membrilor”.

(Janne, 1968)

- Cît despre conceptul de *colectivitate*, el se aplică unor medii ai căror membri împărtășesc, desigur, un anume număr de norme sau principii, dar în interiorul cărora interacțiunea lipsește, în general : etnii, „mișcări sociale”, publice, chiar „colectivele abstracte”, mai ales, Statul și Biserica.

- În ce le privește, *organizațiile* ar putea fi definite ca *artefact*, formațiuni sociale pe care indivizii le-au fondat și construit în mod deliberat, în sînul cărora ei își amenajează, mai ales, mijloace de decizie, de execuție, de control, totul în vederea unui obiectiv specific, ce determină sensul general al interacțiunilor între persoanele asociate în urmărirea acestui obiectiv.

- Este de remarcat că toate aceste formațiuni sociale au în comun, mai ales, o stabilitate și o durată, o anume istoricitate, o modelizare uniformizantă și – de aici – o unitate, anumite amenajări interioare integrative. Specificitatea lor depinde, în cazul grupurilor sociale, de importanța interacțiunilor interpersonale ; în cazul colectivităților, de slăbirea sau de fragmentarea interacțiunilor ; în cazul organizațiilor, de caracterul deliberat al procesului asociativ.

- În fine, *societatea globală*...

„înglobează oamenii în totalitatea lor pe un teritoriu dat.” (Janne, 1968)

Ne situăm, astfel, pe „*planul societal*”.

În interiorul societăților globale sau traversînd, adesea, mai multe astfel de societăți, reperăm formațiunile sociale enumerate pînă aici : grupuri sociale, colectivități, organizații. Ne-am situa, astfel, pe „*planul social*”.

#### 1.4 Partizanii lui „aici și acum”

Există procese colective a căror activitate se circumscrie unui loc și unui moment determinat. Masa și grupul restrîns au în comun faptul că, spre deosebire de formațiunile sociale, nu presupun nici istoricitate, nici modelizare integrativă.

Ele (masa, mai ales) pot fi efemere, dar și instituante (grupul restrîns, uneori).

Prin „*mase concrete*” sau „*mase reunite*” vom înțelege un ansamblu *numeros* de persoane adunate *temporar*, care nu dispun, la început, decît de o organizare minimală, fiind, în general, *efemere*, cînd relativ pasive (mulțimea de gură-cască, de exemplu), cînd susceptibile de o activitate colectivă intensă (cazul unei mulțimi agresive). În cazul lor, se pune, adesea, accentul pe proximitatea fizică strînsă, pe obliterarea relațiilor interpersonale, pe polarizare și anonim.

Grupul restrîns se demarchează de masă mai întîi prin dimensiunile sale în general mai mici, fapt atît de evident, încît mai mulți autori consideră ca sinonime expresiile „grup restrîns” și „grup mic”, ceea ce duce la neînțelegeri inevitabile. Mai semnificativ, după părerea mea, este accentul pus, în sînul oricărui grup restrîns, pe procesele de interacțiune.

Cît despre definirea grupului restrîns, lucrul se dovedește cît se poate de delicat și de fertil în confuzii, autorii nediferențînd întotdeauna în mod suficient noțiunile de grup, grup mic, grup primar, grup social, grup restrîns.

Și, de altfel, mulți autori discută îndelung asupra fenomenelor grupale, fără să dea termenului o definiție specifică (cf. Collins, 1964 ; Grath, 1966 ; Schutz, 1958).

Unii, precum De Lamater (De Lamater, 1974), formulează o definiție comprehensivă, enumerativă a grupului, plecând de la proprietăți ca interacțiunea interindividuală, percepția celorlalți membri, dezvoltarea legăturilor afective, dezvoltarea interdependenței etc. Alții definesc grupul plecând de la persoanele care interacționează, influențându-se una pe cealaltă. Este vorba aici de definiții interpersonale mai mult decât intragrupale și care se pot referi, strict vorbind, la un cvartet de sportivi care practică stilul *catch*, aflați împreună pe un ring, sau la totalitatea celor care telefonează de la marile hoteluri ale unui oraș, schimbând informații și cereri de informație într-o zi de supra-aglomerație.

În ce mă privește (De Visscher, 1991), am făcut deja o analiză critică a definițiilor propuse și discutate de un anume număr de autori. Rezultă din ea că următoarele caracteristici apar ca inevitabile oricui vrea să califice un conglomerat de persoane ca „grup restrâns” :

- 1 o *unitate de timp și de loc*, un „*aici și acum*” : această necesară asociere spațio-temporală, pe care unii o denumesc „*umăr la umăr*”, presupune o relativă proximitate, o distanță interindividuală minimală ;
- 2 o *semnificație* : o *rațiune* (sau *rațiuni*) de *a fi și de a rămîne împreună* ; aceasta nu implică existența unor obiective identice și nu presupune nici un trecut, o motivație sau experiențe comune ; de asemenea, nu este necesar să fi existat intenția de asociere, participanții putînd foarte bine să fie reuniți sub constrîngere ;
- 3 o *soartă relativ comună* : participanții vor *împărtăși*, într-o măsură care poate fi variabilă, evenimente sau experiențe, precum și efectele lor ; în acest sens, grupul poate fi considerat *experiențial* ;
- 4 *posibilitatea perceperii și a reprezentării fiecărui membru* de către ceilalți : unii vorbesc, astfel, de grupuri „*față în față*” ; aceasta nu înseamnă totuși că, de la început, fiecare participant are o percepție netă a tuturor celorlalți ;
- 5 o „*entitativitate*” rezonabilă, grupalitate percepută de către membri și/sau de către persoanele exterioare grupului ;
- 6 *posibilitatea de instaurare a unui proces interactiv efectiv* : aceasta presupune ca membrii să poată *comunica* între ei, fie și nonverbal („nu se poate să nu comunicăm”) și să *se influențeze reciproc* ; existența unor procese de interacțiune individuală exclude anonimatul și depersonalizarea fenomenelor de masă și induce legături afective, dar nu se identifică, de una singură, cu interacțiunea intergrupală ;
- 7 o *durață suficientă* pentru ca un eventual proces de *instituționalizare* să fie declanșat : s-ar putea dezvolta o structură, în sensul de *pattern* relativ stabil de relații, exprimată prin funcții, roluri, norme, facilitînd pe termen lung integrarea și identificarea membrilor.

Grupul restrîns nu este, deci, caracterizat nici prin istoricitate, nici prin stabilitate, cu atît mai puțin prin modelizarea uniformizantă și prin unitatea integrată, proprii grupului social. Dacă se numește „restrîns”<sup>1</sup>, aceasta se întîmplă mai puțin pentru a insista asupra numărului mic de persoane care îl compun, ci pentru a ne referi numai la grupurile circumscrise în spațiu și timp, *aici și acum*, și ai căror membri au posibilitatea unei percepții reciproce și a unei interacțiuni efective directe.

Desigur, anumite grupuri sociale, mai ales cele primare, pot să se identifice, în anumite circumstanțe, cu grupurile restrînse și pot fi analizate ca atare. Este cazul

1. Restrîns înseamnă, mai întîi, strîmt, apoi limitat, în fine, mic. Un vot restrîns este dreptul de vot rezervat numai cîtorva persoane, în opoziție cu sufragiul universal. Și, în fine, a se restrînge înseamnă a se limita !

comișilor-voiajori ai unei aceleiași întreprinderi care se adună într-o anumite zi pentru a face bilanțul. Chiar și membrii Camerei Lorzilor, în timpul unei ședințe, pot fi considerați un grup restrâns, deși vast.

### 1.5 „Interindividual” nu înseamnă „intragrupal”

Cînd analizăm cu atenție cercetarea post-lewiniană asupra grupurilor restrînse, ne dăm seama că numeroși discipoli se mărginesc la studiul proceselor interindividuale în sînul unui grup cît mai mic posibil, limitîndu-se, adesea, la diade sau triade.

Cea mai mare parte din lucrarea lui Thibaut și Kelley (1959) studiază relațiile în doi : diada este considerată fenomen social elementar, fundamental pentru înțelegerea relațiilor sociale mai complexe ; abia după aceea se studiază grupul, a cărui mărime modifică interdependența dintre membri. Dar, dacă grupul este astfel analizat în funcție de creșterea interacțiunilor, mărimea devine un factor important.

Și, fără îndoială, fenomenele de asociere spontană în activitățile vieții de zi cu zi se fac, în general, în doi sau în trei. Dar a fi în mai mulți nu înseamnă neapărat a fi în grup. Aceasta nu face decît să arate importanța studierii diadelor sau triadelor, fie că acestea sînt studiate sau nu sub eticheta înșelătoare de grupuri, fie că fac obiectul unei abordări specifice.

De altfel, se impune să diferențiem cu grijă interacțiunile strict individuale, susceptibile de a avea loc în sînul grupului, de totalitatea interacțiunilor intragrupale, care nu se limitează cîtuși de puțin la relațiile interindividuale singure.

În primul caz, se aplică formula  $\frac{n(n-1)}{2}$ .

Aceasta ne dă un maxim teoretic de trei relații interindividuale dacă  $n=3$ , șase dacă  $n=4$ , zece dacă  $n=5$ . Tabloul de mai jos precizează numărul potențial de interacțiuni de la individ la individ, în sînul grupului, în funcție de dimensiunile acestuia.

n=6 : 15	n=11 : 55	n=16 : 120
n=7 : 21	n=12 : 66	n=17 : 136
n=8 : 28	n=13 : 78	n=18 : 153
n=9 : 36	n=14 : 91	n=19 : 171
n=10 : 45	n=15 : 105	n=20 : 190

Dimpotrivă, numărul total de interacțiuni potențiale în sînul unui grup ține cont de toate interacțiunile fiecărui individ cu o pereche, cu un trio, cu un cvartet etc., de interacțiunile între perechi, între perechi și trio-uri, între trio-uri și cvartete etc.

Toate regroupările intragrupale posibile trebuie luate în calcul.

Cîtă vreme ne limităm la o triadă sau chiar la o tetradă, totalitatea interacțiunilor potențiale poate fi direct înțeleasă, enumerată, redată în mod cvasi-intuitiv.

Dincolo de această limită, rețeaua de interacțiuni nu mai este imediat detectabilă, numărul interacțiunilor potențiale crescînd cît se poate de rapid. Am văzut că, pentru un trio, obținem șase interacțiuni posibile ; pentru un cvartet, douăzeci și cinci<sup>1</sup>.

În ce privește restul, este de ajuns să aplicăm formula  $\frac{n^2 - n}{2}$ .

Ceea ce ne dă, pentru un grup de cinci persoane, 90 de relații. Și lucrurile nu se opresc aici : tabelul de mai jos precizează în ce măsură crește numărul de interacțiuni.

1. Orice menaj tînăr învață pe cheltuiala sa și, în general, cu surprindere că un al doilea copil înseamnă mai mult decît dublarea problemelor !

n=6 :	301	n=11 :	86.526	n=16 :	21.457.825
n=7 :	966	n=12 :	261.625	n=17 :	64.441.010
n=8 :	3.025	n=13 :	788.970	n=18 :	193.448.101
n=9 :	9.330	n=14 :	2.375.101	n=19 :	580.606.446
n=10 :	28.501	n=15 :	7.141.686	n=20 :	1.742.343.625

Compararea celor două tabele de mai sus ilustrează în mod semnificativ pragurile de complexitate care diferențiază abordarea sociometrică, pe de o parte, nivelul de analiză intragrupal al dinamicii grupurilor, pe de altă parte. Moreno, în sociometria sa, a rămas ca un catehumen în pragul templului grupal.

### 1.6 Restricție metodologică : nu e nevoie decît de puțin

Dacă, în dinamica grupurilor, vrem să scăpăm de tentația facilă – căreia i-au căzut victimă atîția autori (ce l-au asimilat mai bine, adesea, pe Moreno decît pe Lewin) – de a ne menține la o abordare strict interindividuală, ni se pare că trebuie să propunem o restricție metodologică referitoare la obiectul material al dinamicii grupurilor.

Cred că este cazul să eliminăm din acest studiu nu numai diada și triada, ci și tetrada, grupuri care, contrar ansamblurilor numerice mai importante, pot fi abordate toate (și, adesea, în mod cvasi-intuitiv !) dintr-un unghi strict interindividual. Aceste ansambluri ar trebui să facă obiectul unei abordări specifice în interiorul cîmpului psihologiei sociale atît teoretice și experimentale, cît și aplicate și clinice. De altfel, un psihoterapeut familial, un psihodramatist analist, un psiholog clinician pot, fără o inițiere specifică în dinamica grupurilor, să trateze fără dificultăți deosebite un ansamblu de patru indivizi (cu condiția să nu se includă ei înșiși în ansamblul cu pricina).

În alți termeni, aș distinge, pe de o parte, între psihologia socială a perechilor, a trio-urilor, a cvartetelor, a căror studiere se situează la nivelul de analiză interindividual, și, pe de altă parte, dinamica grupurilor restrînse, care nu se vor numi astfel decît plecînd de la cvintet.

În acest spirit se gîndea Lewin la studiul științific al grupurilor :

„A concepe un grup ca un tot dinamic duce la o definiție a grupului bazată pe interdependența dintre membri (sau, mai bine, dintre subgrupurile acestuia) («the subparts of the group»). Pare, mai degrabă, important să insistăm asupra acestui punct, avînd în vedere că numeroase definiții ale grupului folosesc, ca factor constitutiv, similaritatea membrilor, mai degrabă decît interdependența lor dinamică.”

(Lewin, 1951, pp. 146-147)

Dacă ne limităm la a vorbi despre dinamica grupurilor (și nu despre dinamica interpersonală) numai pentru ansambluri de cinci persoane sau mai mult, aceasta permite studiul în constituenți subgrupali și ne eliberează de o abordare strict intra- și interindividuală<sup>1</sup>.

Aceasta va contribui la limitarea exceselor unei atitudini științifice strict psihologizantă pe care o regretă Cl. Faucheux :

„...psihologia socială teoretică a alunecat, după Lewin, în mod progresiv către un soi de psihologie cognitivă generală, a neglijat studiul fenomenelor propriu-zis sociale, propovăduit de Lewin, pentru a se interesa tot mai mult de fenomenele strict psihologice”. (Faucheux, 1976, p. 271)

1. Caplow, inspirîndu-se din Simmel, nu admitea un grup decît plecînd de la trei persoane, atunci cînd exista o structură de coaliție eventuală (cf. Caplow, 1971).

De altfel, orice practician al grupurilor, animator sau formator, știe foarte bine că este practic imposibil să se lucreze asupra proceselor grupale cu efective derizorii.

Grupul restrâns poate fi, atunci, definit ca *un ansamblu de persoane în număr mai mare sau egal cu cinci, efectiv adunate în același timp într-un același loc, având posibilitatea să se perceapă, să comunice și să interacționeze la nivelul interpersonal și intragrupal, în mod direct și reciproc, împărtășind o oarecare experiență suficient de semnificativă și de durabilă pentru a începe, eventual, un proces instituant și pentru a realiza o anumită entitativitate.*

Trei modalități se disting, în general, în sînul grupurilor restrînse, în funcție de numărul de membri: grupul mic, grupul larg, grupul vast. Nu există un criteriu obiectiv pentru a le diferenția, ceea ce pune o problemă de dimensiune a grupului restrîns. Pentru aceasta, nu ne putem limita la calculul interacțiunilor potențiale. În sînul unui grup de 12 persoane, 66 de relații interpersonale sînt posibile și se pot lua în calcul 261.625 de interacțiuni intragrupale; aceasta nu înseamnă cîtuși de puțin că ele au loc în mod efectiv, departe de aceasta...

Odată cu creșterea numărului de membri, crește adesea și *tendința de fracționare*, de formare a clicilor, de repliere în triade, în cvartete, ca și *indiferența* față de un număr tot mai mare de membri ai grupului. Din contra, un număr mic facilitează, adesea, formarea unor legături afective, centrarea pe relațiile interpersonale, pînă la a se identifica, în anumite cazuri, cu descrierile ideale ale grupurilor așa-zis „primare”, descrieri făcute de anumiți sociologi; este adevărat că, atunci cînd efectivul grupului devine foarte important, regăsim un mozaic de legături afective diadice și triadice... Și grupul va fi constituit dintr-un *patchwork de izolați interpersonali*.

Cînd analiza relațiilor între subgrupuri primează asupra proceselor intra- sau inter-individuale, specialistul în dinamica grupului nu are, adesea, de tratat decît trei sau patru coaliții, în cazul cărora comportamentele, pozițiile, atitudinile riscă să fie similare. Se poate întîmpla chiar ca în sînul unui grup larg să fie nevoie să ne îngrijim, mai întîi, de un proces al relațiilor intergrupale, subgrupurile avînd dimensiuni respectabile!

În definitiv, deci, distincția între mic, larg și vast ne apare ca fiind foarte *arbitrară* și legată de tradițiile și, mai ales, de obiectivele și natura activităților grupului restrîns.

În practică, rareori sînt calificate ca „grupuri mici” grupurile de mai mult de 20 de persoane; în mod obișnuit, se trece de la noțiunea de „larg” la eticheta de „vast” de la 60 sau 80 de indivizi.

Și, dacă anumiți practicieni ai dinamicii grupurilor își manifestă preferința pentru numere ca opt, doisprezece sau șaisprezece, aceasta se întîmplă adesea datorită divizibilității lor în cvartete și trio-uri.

\*

\* \*

Caracterul ambiguu al conceptelor, caracteristic sectorului psihosocial, ne face să propunem o taxonomie mai riguroasă.

Mi se pare *metodologic imperios și urgent să delimităm*, cu mai multă rigoare, principalele obiecte de cunoaștere, *planul pe care se focalizează fiecare, nivelul de analiză* ales. Mi se pare că putem degaja cinci obiecte principale de care se îngrijesc psihologii sociali: *indivizii, grupurile restrînse, masele, formațiunile sociale* (grupuri sociale, colectivități, organisme), *societățile globale*.

Propun ca aceste cinci cîmpuri de interes să fie calificate după cum urmează : *individualitate, grupalitate, masalitate, socialitate, societalitate*.

Fiecăruia dintre aceste obiecte de studiu îi poate corespunde o subdisciplină științifică. Și, după cum se înscriu, la început, pe filiera psihologică sau sociologică, fiecare dintre aceste discipline poate fi concepută (și poate fi denumită) dintr-o perspectivă sociopsihologică sau dintr-o perspectivă psihosociologică.

Un același fenomen poate, desigur, să se plimbe de-a lungul continuumului individ-societate și să se ancoreze în diferite puncte. Dacă, în sînul unei societăți globale determinate, sportul se instituie ca un înlocuitor al războiului, supporterii unui club de fotbal, diseminați mai întîi pe stadion și fără contacte deosebite între ei, pot fi considerați, la început, ca aparținînd colectivității. Dar, dacă se constituie în asociații de suporteri, ei devin o organizație : rămînem la nivelul formațiunilor sociale. Eventualul lor comportament huliganic agresiv, în cazul unui meci pierdut, îi face să se asimileze cu o masă. Poate că unii dintre ei se vor aduna în grup restrîns cu scopul de a iniția un demers minoritar care, pe termen lung, vizează modificarea anumitor caracteristici intra- și interindividuale.

La fel, orice animator-dinamician de grup știe foarte bine că persoanele reunite, aici și acum, pentru a urmări o sesiune de „muncă în grup” poartă fiecare idiosincrasiiile, fantezmele sale, adoptă comportamente, atitudini, tăceri care se explică din momentul inserării lor în formațiunile sociale, în funcție de apartenențele lor, de identificările lor adesea multiple. Nici o aglutinare nu se face pornind de la zero. De altfel, în cursul sesiunii, un demers de tip „analiză instituțională” poate să-i facă să-și dea seama de ideologiile pe care le vehiculează.

\*

\* \*

Rămîne, totuși, necesar să nu confundăm nivelurile de analiză.

Întîlnim aici insistența lui Lewin asupra caracterului închis al sistemului de concepte în inter-relație, propriu unei științe. Nu putem folosi ca atare propozițiile sau legile degajate din sînul maselor pentru a le aplica grupurilor restrînsse, organizațiilor, societății globale și viceversa.

Lewin a pus această specificitate în evidență, mai ales pentru conceptul de „genidentitate” : cînd un obiect se mișcă, subînțelegem faptul că are o „genidentitate”, considerînd implicit că rămîne același în diferite locuri, la diferite momente. Rămînînd pe planul strict biologic, oul și puiul sînt genidentice. Totuși, fizicianul nu le va considera ca fiind același lucru, căci toate moleculele din corpul lor s-au schimbat : pentru el, oul și puiul sînt radical diferite.

Și, îndeosebi, grupul social (chiar cînd poate fi calificat drept „primar”) nu se identifică decît ocazional cu grupul „restrîns”, chiar avînd aceiași parametri.

## 2. Retroacțiuni

### 2.1 Preistoria grupurilor

Sorokin (parcurgînd în galop cîteva zeci de secole), enumeră (Sorokin, 1959) o mulțime de gînditori care au scris despre grupurile sociale (grupuri sociale, mai degrabă, decît restrînse).

Și, de altfel, cîte practici grupale existente în cursul timpului nu au anticipat abordările contemporane : comunități creștine primitive, secte diverse, saloane și cenacluri, celule revoluționare, consilii de administrație sau cercuri de discuție etc.

Și cum să nu cităm regulile ordinilor monastice care au amenajat în mod scrupulos relațiile interpersonale și intragrupale (Sfîntul Benedict propovăduia federații de șase unități de cîte 12 călugări fiecare)? Mai aproape de zilele noastre, „Societatea prietenilor” sau „Quaker”-ii propovăduiesc de multă vreme un cult religios grupal, oficiat adesea în cerc : se păstrează tăcerea, de regulă, atîta vreme cît membrii nu sînt siguri că vorbesc cu o sinceritate totală.

*Am să mă mulțumesc să reperez cîteva surse mai interesante din anii douăzeci și treizeci ai secolului nostru.*

#### 2.1.1 Am să-l mînc pe tata

Două scrieri ale lui Freud au tangență cu dinamica grupurilor : *Totem și tabu, Psihologia colectivă și analiza eului*.

În *Totem și tabu*, Freud formulează un mit despre care orice animator de grup știe că răspunde unei fantasmatici latente în numeroase grupuri restrînse.

„La origine, ar fi existat hoarda primitivă, dirijată de către Bătrîn, tiran care își rezerva posesiunea femeilor și îi alunga pe fiii aflați la vîrsta de a-i fi rivali. Frații au comis împreună omorul Tatălui, împărțindu-și corpul său... Această comuniune totemică realizează identificarea cu tatăl mort, devenind lege simbolică...”

Omorîrea tatălui fondator este un travaliu psihic intern pe care orice grup trebuie să-l efectueze pe plan simbolic... pentru a accede la propria-i suveranitate...”  
(Anzieu, 1982, p. 104)

„Frații : în ce privință sînt ei frați dacă nu în neputința lor comună care îi face asemănători, fiind lipsiți de mijloace... ; conspirația îndelung pregătită.... favorizează coeziunea de grup.” (Enriquez, 1983, p. 34)

„În *Psihologia colectivă și analiza eului*... sînt avute în vedere mecanismele funcționării sociale.”

Freud se oprește aici asupra a două organizații permanente, artificiale, cu o înaltă structurare : Armata și Biserica. El face apel, în legătură cu ele, la sugestie ca principiu explicativ. Ele nu ar exista decît în măsura în care prevalează același miraj : existența unui șef binevoitor. În Biserică și în Armată, membrii pun un același obiect în locul unui ideal al eului, acesta fiind Cristos sau Șeful.

Trecînd dincolo de perplexitatea pe care o poate induce confuzia între nivelurile de analiză grupal, masal, social, se pare că aportul lui Freud poate fi legat de două procese fundamentale : identificarea și transferul.



### 2.1.2 Între timp, în afară de Freud, pe cine puteai întâlni la Viena ?

În acest timp de dinainte de Hitler, la Viena, o întreagă inteligență evreiască nu bănuia că va imigra în curând în Statele Unite.

Se propovăduiau întâlnirea, creativitatea, fenomenologia afectivă, simpatia. Elvețianul Ludwig Binswanger (cf. Binswanger, 1947, 1955) stabilea bazele analizei existențiale care puna accentul pe *Dasein* (ființare), necesitatea de a înțelege istoria existenței unei persoane ca o suită de modificări ale structurii totale a ființei-în-lume, preferând „experiența” „explicației”. Numeroase leitmotive din practica grupurilor de dezvoltare personală își găsesc aici originea.

Alfred Adler, omul „complexului de inferioritate”, socialist militant, încerca să organizeze grupuri de proletari.

Martin Buber dezvoltă conceptul de Eu-Tu (Buber, 1923), piatră unghiulară a relațiilor interpersonale, expresie folosită deja în 1912 de către R. McDougall.

### 2.1.3 Cu cât sîntem mai nebuni, cu atît rîdem mai mult

La începutul secolului XX, cursurile pentru tuberculoși ale lui Pratt, precum și lecțiile ținute de Lazell pacienților săi schizofreni furnizau o terapie de susținere, bazată pe influența benefică pe care, chiar numai așezați unii lângă alții, indivizii o pot exercita unii asupra altora. La aceste ore, pacienții, ca auditori, erau ținuți într-o stare de coprezență.

Termenul de „analiză de grup” era folosit de către Trigant Burrow încă din 1925 : el susținea că analiza individului nu ar putea fi completă fără o serioasă analiză a grupului din care face parte.

În anii '30, Wender regrupa câte 6 sau 8 pacienți. El considera că grupul reprezintă familia pacientului, avîndu-l pe terapeut ca părinte simbolic și pe ceilalți parteneri ca frați și surori. Pentru el, omul este un animal social. Dificultățile sale ar proveni din incapacitatea de a-și găsi un loc într-un grup (cf. Ruitenbeek, 1973, p. 14).

### 2.1.4 Learning by doing

Evoluția învățămîntului, încă de la începutul secolului XX, a descentrat atenția : de la calitățile didactice ale profesorului se trece la mediul de viață al celui ce învață.

Se pune accentul pe importanța faptului de a-l face activ pe copil, de a suscita cooperarea mai degrabă decît competiția, de a adopta demersuri inductive în locul celor deductive.

Necesitatea de a dezvolta educația adulților în țările cu imigrare puternică se coroborează cu această insistență nouă (cf. Ardoino, 1978).

În Statele Unite, mai ales, obiectivele învățămîntului devin mai mult pregătirea copiilor pentru viața socială decît transmiterea cunoștințelor. Pentru aceasta, s-au susținut proiecte de grupuri de studenți cu autogestione, ca și realizarea unor cluburi de petrecere a timpului liber și exerciții de participare responsabilă și de inițiere colectivă a unor obiective de formare. Se introduce la nivelul secundar sau chiar la nivelul primar o tehnică bine cunoscută în universități : lucrul în „seminar”.

### 2.1.5 Sociologie cu format redus

În secolul XIX, sociologii se preocupau în mod esențial de marile ansambluri sociale. Tönnies în Germania și Cooley în Statele Unite au fost cei dintîi care au formalizat o abordare centrată pe ansambluri de dimensiune redusă.

Tönnies (cf. Tönnies, 1887) promovează distincția dintre „comunitate” (*Gemeinschaft*) și „societate” (*Gesellschaft*). Comunitatea s-ar defini ca o regrupare naturală, înrădăcinându-se în tendințele afective, relațiile fiind dominate de tradiție. Așa sînt viața familială, viața sătească... Societatea ar fi un grup voluntar, artificial, de indivizi izolați: expresia relațiilor dintre membri se regăsește în reguli de drept civil, în contracte. Așa sînt marile orașe, statele...

În viziunea lui Tönnies, societățile primitive sînt comunitare, grupările moderne, societare.

Mai mult decît Tönnies, Cooley pune accentul pe specificitatea anumitor grupuri sociale de mici dimensiuni, mai ales familia, grupurile de joacă, vecinii, pe care le denumește „grupuri primare”, adică:

- „intime”, caracterizate prin relații de prezență directă (*face-to-face*):... relațiile... se exprimă în simboluri, în bună măsură, afective;
- se recunosc prin sentimentul de unitate a întregului, exprimat prin „noi”;
- primordiale: constituie substanța unor ansambluri sociale mai vaste;
- sînt cele dintîi care fasonează primele elemente de viață socială a indivizilor;
- fiind grupuri de înrădăcinare și de întărire, ele oferă sprijin, securitate și echilibru.

Trasher, la Chicago, culege date asupra a 1.100 de bande de tineri delincvenți. Pentru el, „gangul” este grupul „primar”. Este, de asemenea, un grup mic: de îndată ce trece de 20 de persoane, el se subdivizează sau se unește cu un gang dominant. Roluri, statute, *leadership* (în același timp, puternic și „democratic”), coeziune și participare – toate acestea sînt abordate de către Trasher (cf. Trasher, 1927).

De la sfîrșitul anilor '30, mai multe cercetări sociologice importante pun în lumină însemnătatea micilor „grupuri sociale” (cf. Ogburn și Nimkoff, 1950).

În *Yankee City Series*, Warner – studiind viața socială a micilor colectivități urbane – pune accentul pe existența „clicilor”, grupuri închise, cu contacte strînse, importante pentru determinarea statutului social, mobilitatea socială rezumîndu-se (în mintea oamenilor) la trecerea de la o clică la alta.

Dar sînt încă ambigue noțiunile de grup, grup social, grup mic, grup primar. Este caracteristic faptul că titlul faimoasei lucrări a lui McDougall, *The Group Mind* (1920), se referă la caracterul de comunitate (cognitivă, afectivă, voluntară) al oricărui fenomen colectiv (formațiune socială, societate globală, masă, grup restrîns...).

Cînd Homans (1950) definește „grupul uman” ca

„un anume număr de persoane care comunică frecvent unele cu celelalte o anumită perioadă, număr suficient de mic pentru ca fiecare să poată menține cu toți ceilalți o comunicare personală, o relație de la om la om”, el adaugă: „sociologii numesc această formă de asociere grup primar.” (p. 1)

În realitate, la nivelul definiției, totul se petrece ca și cum acești autori escamotează noțiunea de legătură socială și istoricitatea ei.

### 2.1.6 Empirismul social

„De multă vreme, serviciul social și-a definit arta de a ajuta oamenii să se ajute ei înșiși.” (Pare, 1971, p. 1)

Foarte repede, ne-am dat seama că a transforma grupurile sociale ducea la transformarea persoanelor.

Într-adevăr, lucrătorii sociali și, mai ales, animatorii activităților de recreere au fost cei dintîi care și-au dat seama că grupurile pot fi animate și activitățile lor dirijate

în așa fel încât membrii lor să provoace din proprie inițiativă unele schimbări dorite, mai ales de atitudini.

În 1928 deja, Școala de serviciu social de la Western Reserve University, Cleveland, elabora un program intitulat „Social Group Work”. Acest serviciu social al grupurilor a suferit influența metodelor active de educație inaugurate de John Dewey : studenții erau puși în situație de „imersiune”, confrunțați fiind cu grupuri sociale reale de care trebuiau să se ocupe, plecând de la ideea că animarea este un proces ce tinde să implice un grup sau o comunitate într-o acțiune colectivă.

Experiența câștigată a fost sistematizată foarte repede, iar colaborarea dintre lucrătorii sociali și cei dinții dinamicieni de grup se va dovedi strânsă și profitabilă (cf. X. Phillips, 1957).

### 2.1.7 Către „relațiile umane”

Membrii „Organizației științifice a muncii” au circumscris psihologia aplicată în domeniul industrial pînă la sfîrșitul anilor '20 : experiențe asupra condițiilor ambientale, iluminarea, amenajarea localurilor etc. A urmat ansamblul de anchete și de intervenții la atelierile Hawthorne ale companiei Western Electric, la Chicago.

Rezultatele cele mai semnificative se referă la un grup de șase muncitoare, unite de producție izolată, observată vreme de doi ani. În toate săptămînile, se fac modificări ale condițiilor lor de lucru. Productivitatea nu încetează să crească.

Urmează, în fine, întoarcerea la ziua standard de lucru de la început : producția continuă să crească. Are loc „marea străluminare” : în spiritul muncitoarelor, condițiile inițiale dispăruseră. Cerîndu-li-se să participe la această experiență, sentimentul importanței lor a crescut. Ele au ajuns să se considere membri ai unui grup<sup>1</sup>. Au cîștigat stabilitate și apartenență.

Această anchetă a inaugurat, într-adevăr, era „relațiilor umane”. Începem să ne dăm seama că muncitorii constituie, în mod spontan, între ei grupuri informale, susceptibile să adopte un comportament colectiv destinat să-i protejeze împotriva schimbărilor și a presiunilor exterioare.

### 2.1.8 Șefi înăscuți sau lideri situaționali ?

Chiar înainte de dezvoltarea nazismului, psihologii militari germani puseseră la punct „situații miniatură”, în cursul cărora candidatul-șef trebuia să instruiască un grup de tineri recruți.

Hitler a suprimat brusc, în 1942, serviciul de psihologie militară. Aproape simultan, War Service-ul a adoptat pentru selectarea cadrelor o procedură în care candidații erau regrupați cîte opt : se aștepta să se structureze între ei un sistem de relații interpersonale cu ocazia unor discuții libere, fără lider desemnat, și a unor probe colective (aproape toate *out-door*), cu sau fără lider desemnat.

În opoziție cu abordarea germană aflată în căutarea caracteristicilor „șefului înăscut”, accentul este pus pe structura grupului din sînul căruia emerg liderii eventuali (cf. Pasquasy, 1960).

Statele Unite intrînd mai apoi în război, în ciuda voinței lor, „Office of Strategic Services” pune la punct un sistem inspirat, în mare măsură, din procedura engleză. Acest sistem servea nu numai pentru selecționarea liderilor, ci, mai ales, pentru alegerea candidaților potriviți pentru misiunile de spionaj, de sabotaj etc. Din această

1. Numim astăzi „efect Hawthorne” influența pe care simplul fapt de a participa la un experiment îl poate avea asupra comportamentului indivizilor.

perspectivă a avut loc, în interiorul acelor „Assesment Center”, o considerabilă ameliorare a tehnicilor de „situație în miniatură”, în cea mai mare parte grupale (cf. *The O.S.S. Assesment Staff*, 1948).

### 2.1.9 Mai mulți nu înseamnă un grup

Cînd, uimit de faptul că cicliștii antrenati în tandem sau în competiție directă realizează timpuri mai bune decît rîndînd singuri contra cronometru, Triplett (1897) își ilustrează teoria dinamogenezei comparînd performanțele copiilor care învîrt mulinetele undițelor, el nu opune individul grupului, ci pune în evidență efectele unei situații (competitive) ce implică mai mulți indivizi.

Cînd, în 1913, Moede a inițiat un monumental program de cercetare, care urma să apară sub titlul înșelător de *Experimentelle Massenpsychologie*, el a pus în evidență efectele prezenței unui număr variabil de subiecți asupra muncii unui individ. Floyd Allport avansează ipoteza unei „facilitări sociale” datorate prezenței altuia : coacțiune sau atenție a unui public (deși el folosește cuvîntul „grup”).

Tot Allport (1924), susținînd ideea, de mai multe ori infirmată de atunci, a unei moderări a judecăților atunci cînd alte persoane se găsesc de față, analizează, de fapt, efectele coprezenței.

Dashiell confruntă cinci tipuri de situații pe care le califică drept „sociale” : „audiență”, „competiție”, „together”, „alone-simultaneous”, „alone”; nici un grup nu apare în toate aceste situații.

Dacă Muzafer Sherif (1935), care opune percepția autocinetică a persoanelor care lucrează singure celei a subiecților care aud și evaluările altora, folosește, pe bună dreptate, termenul de norme „individuale”, identifică în mod eronat normele „de grup” cu normele „interindividuale” întrucît în situația experimentală imaginată de el nu evoluează grupuri.

Asch, în fine, atunci cînd introduce un subiect naiv într-o sală în care 6 sau 7 persoane fac obiectul unor acelorași interogații perceptivă, arată că există comportamente conformiste în privința unei majorități, dar nu în privința unui grup în sensul strict al termenului.

Am expus aceste concepții pentru a releva că abordările experimentale care ilustrează forme diverse de influență a prezenței celui alt nu vorbesc despre grup decît prin metaforă sau aproximație semantică.

## 2.2 Apariția dinamicii grupurilor

### 2.2.1 Moreno sau impersonalul

Jacob Lévy<sup>1</sup>, zis Moreno, genial inventator de neologisme, dar și explorator al domeniului impersonalului – fie prin intermediul sociometriei, fie al psihodramei, fie al improvizății teatrale, fie al practicii jocurilor de roluri – a fost un precursor util pentru numeroase practici grupale.

Copil, lui Jacob Lévy îi plăcea să joace rolul lui Dumnezeu, cătărîndu-se în vîrfurile unui eșafodaj de scaune și de mese. În ziua în care micii săi prieteni i-au spus : „dacă ești Dumnezeu, poți zbura”, i-a luat în serios ; rezultatul : brațul drept rupt. Hotărît, era mai prudent să nu fie decît profetul vindecător al lui Dumnezeu.

La Viena, unde și-a petrecut copilăria și adolescența, a fantasmat multă vreme, considerîndu-se un nou Isus. La piciorul unor arbori dintr-un parc public, adesea

1. Născut la București, făcînd caz, cînd era momentul, de naționalitatea bulgară sau de cea românească, era unul dintre acei evrei sefarzi ai căror strămoși au fost expulzați din Spania în 1492.

cățărat pe o ramură, el povestea copiilor aranjați în cercuri concentrice și îi incita la jocuri precum cel de a-și găsi un nou nume care să le exprime personalitatea sau să-și aleagă noi părinți adecvați.

A început studii de medicină fără să strălucească în domeniu. Formația sa psihiatrică, mai ales, a rămas sumară.

Jacob Levy a lucrat la readaptarea socială a prostituatelor : discuții libere în grup la ora ceaiului, incitația de a le face să se exprime și să se organizeze.

„Am început să urmăresc modul în care fiecare individ poate deveni agent terapeutic pentru celălalt. Dintr-o dată, în mine s-a fixat valoarea terapeutică a grupului.” (Moreno, 1965, pp. 209-210)

În timpul studiilor sale universitare, a publicat o *Invitație la întâlnire* care va fi baza noțiunii sale de „răsturnare a rolurilor”. Juca, de altfel, mai multe roluri : vizitator asiduu al proceselor criminalilor, el pune în scenă procese, înrolându-și familia, prietenii, vecinii în aceste ședințe care duceau la un diagnostic foarte sigur.

În timpul războiului din 1914-1918, s-a ocupat de un câmp de refugiați tirolezi : observând atracțiile și repulsiile oamenilor, ca și constituirea subgrupurilor, a avut ideea unei analize sociometrice, în scopul unei mai bune repartii a persoanelor, ținând cont de afinitățile lor.

În ultimii ani de război, bîntuie cafenelele vieneze, locurile de întâlnire ale actorilor. A suferit, fără îndoială, influența lui Stanislavski, cel puțin prin persoane interpușe : acesta susținea că, pentru actor, importă, mai ales, sinceritatea față de sentimentele partenerilor. Jacob Lévy se interesează din ce în ce mai mult de teatru. El obține dreptul de a folosi de 1 aprilie 1921, ziua Nebunilor, o mare sală de spectacol. Spunînd că se află în căutarea celui care va putea domni asupra întregii lumi, el propune celor din asistență să urce pe scenă, să se așeze pe tron și să propună reformele pe care le doresc. În ciuda aplauzelor... un eșec !

Se repliază asupra unui mic *teatru impromptu*, cu scopuri experimentale, centrat pe jocul spontan. Accentul este pus pe creația colectivă, fiecare este implicat, totul se improvizează plecînd de la conflicte sugerate de participanți sau pe baza unor teme de actualitate. Actorii profesioniști vin aici să reînvețe spontaneitatea, apoi se întorc la meseria lor. Teatrul va deveni în curînd terapeutic, primind pe toți cei care îi băteau la poartă.

Jacob Lévy propune să se construiască un teatru „în cerc” : o platformă circulară, cu diverse paliere și rozete, fără distincție între spectatori și actori.

Astfel, au văzut lumina zilei trei instrumente de intervenție psihologică : axiodrama (pentru a denunța valorile moștenite), sociodrama (cu scopuri de *catharsis* social), psihodrama (cu scopul de terapie individuală).

Jacob Lévy a imigrat în Statele Unite în 1925 și a declarat că se numește Moreno<sup>1</sup>. Acesta era prenumele tatălui său care tocmai murise.

Moreno sosește în Statele Unite cu planul teatrului său în cerc, cu practica tehnicilor sale de spontaneitate, cu concepțiile sale asupra sociometriei și a psihodramei. Fondează o clinică psihiatrică la Beacon. La un congres de psihiatrie, în 1931, sugerează „psihoterapia de grup” (una din primele folosiri oficiale ale sintagmei).

Personaj truculent, inventiv, nu tocmai modest, el beneficiază de colaborarea lui Helen Jennings care trebuie creditată, în bună măsură, pentru elaborarea științifică a operei lui Moreno și, mai ales, în afară de redactarea cărții *Who shall survive* (1934), pentru dezvoltarea tehnicilor atât sociometrice, cât și psihodramatice. Ea îl pune în

1. În ebraică, Moreno înseamnă maestru, învățător, creator.

contact cu personalități ale lumii sociologice, precum E. Borgatta<sup>1</sup>. O secție de sociometrie a fost deschisă în cadrul asociației americane de sociologie care a reluat editarea revistei lui Moreno intitulată odinioară „Sociometry: a Journal of Interpersonal Relation”, devenită „Social Psychology Quarterly”, instituționalizând astfel o psihologie socială a sociologilor americani.

Practica jocului de roluri nu era folosită numai la Beacon, în teatrul terapeutic, ci și în cadrul formării actorilor.

Obiectivul lui Moreno era să bulverseze întreaga societate, grație abolirii „conservelor culturale”, produse finite ale atîtor eforturi anterioare de creație. Pentru Moreno, un individ spontan nu putea decît să strălucească..., să-și „deconserveze” vecinul...

Moreno a dat un elan decisiv studiului relațiilor interindividuale: a împrumutat numeroase idei de la alții, dar și-a impus neologismele în limbajul curent și și-a introdus tehnicile și procedeele în practica psihosocială și clinică. A fost unul dintre protagoniștii „întîlnirii” interpersonale (nu grupale); sociometrie, sociogramă, sociomatrice, atom social, tele-sentimente sînt folosite în mod curent (Maisonneuve, 1966; De Visscher, 1991); el analizează perechile, trio-urile, cvartetele, dar nu ajunge niciodată la nivelul intergrupal.

A insistat, desigur, asupra omniprezenței celorlalți. Pentru el, nevroza era o boală în mai mulți. Fiecare trăiește situații identice cu cele trăite de ceilalți. El tratează, desigur, despre procesele interpersonale, dar nu despre nivelul intragrupal sau intergrupal propriu-zis.

Și, desigur, psihodrama transferă conflictele reale pe planul jocului, deci al imaginarului. Dar reentrenarea în rolurile sociale efective capătă un loc considerabil. Moreno era convins că eul poate ieși la iveală din roluri. Impactul asupra dezvoltării unei pedagogii a exercițiilor structurate și a situațiilor în miniatură, cu roluri adesea reprezentative din viața reală, este, poate, aportul său cel mai important la dinamica grupurilor.

### 2.2.2 Bion sau analiza grupurilor

Pe insula engleză se dezvoltă o abordare psihanalitică a grupurilor. Bion, inventatorul tehnicii „grupului fără lider”, analist al „mentalității grupurilor”, a jucat un rol determinant.

Medic psihiatru, Bion lucra deja din 1932, ca analist, la clinica din Tavistock<sup>2</sup>. Perioada sa „grupală” a avut la început un scop pragmatic: soluționarea problemelor care se puneau în armată. Repartizat în 1942 la War Office Selection Board, el este cel care a inventat „tehnica grupului fără lider”, candidații-ofițeri aflați în interacțiune fiind observați de către echipe de selecționare.

Împreună cu Rickman lansează în 1943 cea dintîi „experiență Northfield”: în această clinică destinată „nevrozaților de război”, în care psihiatru trebuia să decidă fie reformarea bolnavului, fie readaptarea sa la viața militară, Bion caută să organizeze un pavilion „ca un fel de construcție înconjurată de pereți transparenti”, punîndu-i pe pacienți, reuniți cu cei care îi îngrijeau, să-și abordeze tensiunile și problemele în timpul unor discuții de grup.

1. În 1955, Borgatta a fost, împreună cu Bales și Hare, editorul unei antologii de articole grupate sub titlul *Small Groups*, subintitulată *Studies in social interaction*, pandant sociologico-morenian al cărții *Group Dynamics*, publicată în 1953 de către Cartwright și Zander.

2. Clinica din Tavistock, fondată în 1920 ca „serviciu deschis”, a fost una dintre primele care a oferit psihoterapii cu orientare psihanalitică.

Problema priorității asupra invenției, care se punea între Bion și Lewin, a fost rezolvată. Este vorba despre o falsă problemă : inventarea *training-group*-ului a fost, în același timp, accidentală și, de netăgăduit, posterioară celei a grupului fără lider și a aplicării sale în analiza tensiunilor interpersonale. Teoretizările acestor două invenții au rămas destul de îndepărtate una față de cealaltă.

Dimpotrivă, în 1946, Lewin a acceptat să-și asocieze grupul de lucru M.I.T. la publicarea revistei din Tavistock... Cel dintîi număr din revista „Human Relations” conține primele două articole ale lui Lewin asupra *frontierelor dinamicii grupului*.

Bion a adoptat, de altfel, terminologia lui Lewin într-un articol din 1952.

După război, la Tavistock, el a început să se ocupe de dinamica organizațională. Curiozitatea lui s-a îndreptat spre indivizii aflați în posturi de putere. În acest scop, a inițiat la Tavistock un grup de o duzină de directori, grup care trebuia să se interpreteze singur, în măsura posibilului.

La începutul anului 1948, Bion a organizat grupuri terapeutice, centrîndu-se pe necesitatea ca grupurile de bolnavi să întreprindă ele însele analiza propriilor tensiuni.

„Participanții se întorceau către el și așteptau să facă ceva. Făcînd apel la psihanaliză, Bion înfrunta această așteptare printr-o interpretare... El traducea în termeni preciși atitudinea grupului față de el.”

Bion constată că forțele active concentrate asupra psihiatrului se pot deplasa asupra unei alte persoane. Pentru a fi în măsură să interpreteze, el introduce noi noțiuni. Mai întîi, grupul își poate construi o „mentalitate de grup”, în raport cu scopurile conștiente ale indivizilor care îl constituie.

Odată identificat acest concept, Bion s-a aflat în posesia unui referent pentru contextul grupal, analog incoștientului pentru contextul individual. Reunindu-se, persoanele realizează un fond comun în care varsă contribuții incoștiente, dar selective, care sfîrșesc într-o cultură de grup.

Bion formulează ipoteza că interacțiunile grupale sînt finalizate plecînd de la trei presupuziții de bază, pe care se va strădui să le identifice. În acest scop, el afirmă coexistența permanentă, în orice grup, a două categorii de activitate mentală : cea a grupului de lucru și cea a grupului de bază. Pe de o parte, chiar constituit în mod fortuit, un grup se reunește întotdeauna pentru a duce la capăt o sarcină și devine conștient, din acel moment, de factorul timp, de necesitatea de a evolua. Dimpotrivă, „grupul de bază” ar ține de participarea involuntară, care ignoră timpul și refuză orice proces de dezvoltare. Aptitudinea de a intra în combinație cu restul grupului se reduce la trei tipuri : dependența (căutarea susținerii din partea unui lider, protector magic), cuplajul (care antrenează o atmosferă irațională de speranță, un cuplu prefigurînd apariția unui Mesia care urmează să se nască și să rezolve problemele grupului), atacul-fugă (grupul se reunește pentru a lupta împotriva unui pericol sau pentru a fugi de acest pericol : animatorul, este adesea, țap ispășitor !).

La drept vorbind, dacă Bion își regăsea în mod regulat presupuzițiile de bază în grupurile analitice, aceasta se datora stilului său de animație, caracterizat prin distanță și provocare a frustrărilor.

Bion credea că dispozitivul, care reunea un anume număr de persoane într-un același moment și într-un același loc, constituie un argument în favoarea grupurilor.

### 2.2.3 Lippitt și Lewin sau instituirea accidentală a dinamicii grupurilor

Pe cînd în Anglia se dezvolta practica grupurilor fără lider, în Statele Unite conju-garea evenimentelor politice, pe de o parte, și a unei întîlniri bazate pe o neînțelegere, pe de altă parte, au dus la nașterea unei noi discipline.

Chiar dacă dinamica grupurilor s-a văzut agățată la locomotiva lewiniană într-o asemenea măsură încât i se atribuie, adesea, lui Lewin exclusivă paternitate a dinamicii grupurilor, era, de fapt, vorba de un vagon rătăcit ca urmare a unei erori de macaz.

Sistemul teoretic al lui Lewin constituia un cadru adecvat studierii motivației individuale. Prin intermediul câtorva modificări și adăugiri, el ar conveni perfect studierii grupului restrâns. Noțiunile de mediu perceput și de spațiu de existență, teoria câmpului și conceptele sale de regiune, valență, barieră, forță, locomotie, lucrările asupra tensiunii și a nivelului de aspirație, reprezentările grafice, vectoriale, topologice, totul a fost cvasi-imediat aplicabil (cf. Deutsch și Krauss, 1971 ; Kaufmann, 1968). Abordarea pedagogică a lui Lewin care, încă de la Berlin, își reunea studenții pentru a ține la cafenea niște *Quasselstrippe* (grupuri de discuție liberă), convenea perfect pentru elaborarea unui domeniu la care s-a înhămat foarte devreme un grup de cercetători entuziaști, odată ce Lewin și Lippitt s-au pus de acord.

Într-adevăr, foarte influențat de scutism, un tânăr student a intrat la Springfield College în 1932 pentru a studia munca socială axată asupra tinerilor. Încă din primul semestru, tânărul Ronald Lippitt și-a văzut încredințată conducerea unui grup de puști de 10-12 ani, dintr-o zonă deosebit de defavorizată a aglomerației urbane. În fiecare săptămână, studenții făceau schimburi de experiență, fiind invitați, în același timp, să-și amelioreze stilul de conducere (*leadership*).

Erau frecvente ședințele de discuție axate pe așa-numitele metode de grup, considerate mijloace, mai degrabă, decît un scop, și pe faptul că democrația implică ideea ca tinerii să-și formuleze propriile obiective și să-și asigure o autodisciplină de grup.

În primăvara anului 1934, tânărul Lippitt obține o bursă pentru a petrece un an la Geneva, alături de Piaget. Contactul cu Piaget l-a făcut să-și dea seama că niște cercetări semnificative implică ceva mai mult decît simpla recoltare a datelor.

Întors la Springfield, a supervizat exercițiile de conducere ale celor mai tineri studenți, în sînul cluburilor pentru adolescenți : a fost avansată ideea variabilității impactului pe care trebuiau să-l aibă asupra copiilor diferențele de stil de conducere și de tip de personalitate ale celor șase sau șapte lideri de proiect. Este și perioada descoperirii lui Moreno, a primelor sociograme, a discuțiilor referitoare la lucrările lui Trasher asupra gangurilor.

La sfîrșitul anului, Lippitt obține un post de asistent de cercetare la Universitatea din Iowa. Și iată că circulă o listă menționînd temele subiectelor de teză. Sub numele lui Lewin este menționat ceva referitor la structura și teoria grupurilor. „Asta-i ce-mi trebuie”, și-a spus Lippitt și a fixat o întîlnire cu profesorul Lewin. Acesta se informează asupra domeniilor de interes ale studentului, care îi vorbește de experiențele sale asupra grupurilor, despre influența stilului de conducere asupra productivității grupurilor. Lewin îl ascultă îndelung.

Oricum, Lippitt nu s-a îndoit niciodată și nici o clipă că Lewin nu făcuse pînă atunci cercetări asupra grupurilor și că subiectul de lucrare la care se gîndea era legat de conceptele teoriei matematice asupra grupurilor, pe care voia să le lege, într-un fel, de propriu-i sistem de gîndire.

Abia la un an după această primă întîlnire, i-a mărturisit Lewin intențiile sale lui Lippitt. De altfel, el a primit proiectul cu entuziasm. Foarte repede, cercetarea a fost inițiată și testul premergător, în cursul căruia Lippitt a jucat el însuși cele două roluri, al șefului democratic și al celui autoritar, a fost un adevărat succes.

Cercetarea definitivă a demarat odată cu colaborarea unui nou cercetător, Ralph White. Rezultatele sale au fost, de atunci, mult discutate în literatura asupra muncii



sociale de grup și asupra psihologiei sociale (cf. White și Lippitt, 1960). Este de remarcat că introducerea unui stil *laisser-faire* a fost accidentală. White se pricepea, într-adevăr, la experimentare și testare, dar la nivelul practicii grupurilor, neîndemînarea l-a făcut să se refugieze într-un stil de animare, în același timp, pasiv și hiperpermisiv. Kurt Lewin a definit modul său de lucru prin *laisser-faire* și a restructurat din această perspectivă desenul experimental al cercetării.

În articolul său „Reflecții retrospective asupra muncii de grup și a dinamicii grupurilor” („Retrospective reflections on group work and group dynamics”, 1981), Lippitt scrie :

„cînd luăm în considerare interacțiunea dintre lunga istorie a travaliului social de grup și disciplina pe cale de a se naște, care era în acea vreme dinamica grupurilor, formația de bază ca practician al muncii în grup a fost condiția necesară pentru a stăpîni talentele ce permit o intervenție validă, din punct de vedere experimental, într-o experimentare sistematică aplicată grupului. Din punct de vedere istoric, putem spune că dinamica grupurilor s-a născut cu această experimentare, care i-a stîrnit interesul lui Kurt Lewin și i-a eliberat energia creatoare, în sensul unei reflecții asupra grupurilor mici ca obiect de interes teoretic și experimental.” (p. 13)

De fapt, mașina-gînditoare Lewin se pusese în mișcare într-o nouă direcție. Demersul lui Lippitt trezise în el preocupări democratice care răspundeau, în mod deosebit, problematicii experienței sale personale și celei a grupului său de apartenență.

Analiza fenomenelor de grup făcută de Lewin și de discipolii săi, voindu-se cît mai experimentală posibil, s-a învîrtit în jurul sistemului teoretic lewinian.

În paralel, Lewin scria despre minorități, mai ales despre cea evreiască, și cele două tipuri de preocupări nu erau lipsite de raporturi.

Și au urmat, între altele, lucrările asupra obiceiurilor alimentare și asupra deciziilor de grup, cercetările realizate de prietenul și discipolul său Marrow, experimentarea pe diverse grupuri reale, preocuparea de a lega cercetarea de acțiune. În noaptea premergătoare morții sale, Kurt Lewin făcuse ultimele revizii la un articol referitor la conceptul atît de vag, care acoperă o realitate atît de vie, de „cercetare-acțiune”.

Trei experimentări ale grupului lewinian au avut un impact deosebit de semnificativ : cea, deja citată, asupra „climatelor sociale și a stilurilor de conducere”, cele relative la modificarea obiceiurilor alimentare (cf. Lewin, 1965), cele relative la luarea deciziilor în întreprinderea de confecții Harwood Manufacturing Corporation în care un doctorand de-al lui Lewin, Marrow (viitorul său biograf), era unul din cadre (cf. French și Marrow, 1945 ; French și Coch, 1948).

- Între alte efecte, experiența atmosferei induse de stilul de comportament al responsabilului a dus la regîndirea problemei „liderului”.
- Totalitatea cercetărilor asupra obiceiurilor alimentare a beneficiat, la început, de dublul concurs al lui Margaret Mead, „conferențiară ilustră care tocmai demonstrase că e bine să se consume măruntaie de vită” și al lui Bavelas, subtil animator de grupuri. Întreg sectorul de cercetare asupra „deciziei de grup” se afla în derivă, în sensul superiorității deciziei (nu al discuției) de grup asupra demonstrației, a expozeului, a deciziei individuale ; la fel se întîmplă în privința analizei schimbării concepute ca un proces în trei etape : decristalizare, deplasare, cristalizare la un nivel diferit.
- Cercetările realizate la Harwood Manufacturing Corporation pun accentul pe necesitatea de a pregăti orice schimbare prin crearea unor condiții favorabile de participare la decizii. Problema rezistenței la schimbare a devenit, astfel, un leitmotiv în analiza grupurilor restrînse.

În ce privește aplicarea metodei experimentale la studiul comportamentului grupal,

„Kurt Lewin realizează un progres decisiv. Grupul este considerat o totalitate dinamică..., un câmp de forțe în interiorul căruia se produc fenomene... diferite de cele din psihologia individuală. Sarcina dată subiecților... este un pretext pentru a face grupul să funcționeze... Experimentarea nu mai este tatonantă, ci urmează o schemă ipotetico-deductivă.” (Anzieu și Martin, 1982, p. 139)

Lewin conciliază întotdeauna experimentul și eficacitatea. Orientarea sa spirituală l-a făcut să fie calificat drept *scientific citizen*: el pleca de la ideea că mai multe organisme sociale sau publice sînt ineficiente în lipsa unei analize precise a situației, a pericolelor sale, a acțiunilor concrete care sînt, în mod realist, posibile. Desigur, ansamblul de forțe din sînul unui câmp social nu poate fi stăpînit: de aceea, el nu alegea decît cîteva asemenea forțe, astfel încît să opereze cu un câmp abstract, pe care îl numea „spațiu de fază”.

## 2.3 Instituționalizarea dinamicii grupurilor

### 2.3.1 Perioada războiului

Anii 1943-1945 i-au văzut pe cei mai mulți dintre psihologii sociali și pe cei mai mulți dintre practicienii de grup americani înrolați în efortul de război și în proiectele militare.

Războiul era o activitate „de teren”, în care jocul de roluri, situațiile în miniatură, activitatea în grup și de grup au luat, adesea, o formă *out-door*.

Lewin a lucrat pentru O.S.S. în funcția de consilier, cu sarcini rămase în cea mai mare parte confidentiale. Lippitt a fost însărcinat cu o școală de antrenament pentru războiul psihologic în contul O.S.S., secția Extremul Orient.

Puține publicații rămîn din acest enorm efort psihosocial de război, dar psihologii sociali au căpătat, în aceste împrejurări, o nouă formație practică și au construit unelte utilizabile ulterior în viața civilă.

### 2.3.2 În sfîrșit, un centru consacrat

Ideea de a rămîne într-un context academic convențional îi plăcea din ce în ce mai puțin lui Lewin. Cercetările sale ar da rezultate mai bune, considera el, dacă ar dirija un institut autonom afiliat universității, dar nesupus constrîngerilor sale (cf. Marrow, 1972, pp. 131-132).

Încă din 1943, Lewin își înmulțește demersurile în scopul de a găsi undeva o oază potrivită: el primește o invitație oficială de a realiza un centru de cercetare pentru dinamica grupurilor la Massachusetts Institute of Technology (M.I.T.), vestită școală de ingineri la Boston.

Cei care făceau parte din conducerea de la Research Center for Group Dynamics sînt recrutați de Lewin dintre foștii săi studenți. Primul val i-a cuprins pe Lippitt, Cartwright, Yarrow-Radke și Festinger. French și Bavelas s-au alăturat ulterior centrului.

Era o echipă dinamică, ai cărei membri aveau, toți, mai puțin de 35 de ani. Această perioadă imediat după război, petrecută la M.I.T. a părut tuturor începutul unei noi ere. Un grup entuziast de candidați la doctorat s-a prezentat de la început, venind din orizonturile cele mai diverse: muncă socială, administrarea afacerilor, psihologie clinică, sociologie, psihologie experimentală, ingineri. Lewin insista asupra ideii că „ingineria socială” (*social engineering*) elibera energiile și punea în valoare potențialitățile umane.

Au fost inițiate colaborări diverse, mai ales în mediul industrial și al inter-relațiilor comunitare.

Totuși, pentru a conduce experiențele asupra grupurilor, se dovedea necesară o inițiere în tehnicile de animație. Lippitt a fost însărcinat cu această formare.

Ceea ce conducerea dinamicienilor de grup de la M.I.T. deplîngea cel mai mult era lipsa unei integrări reale a echipei și ritmul lent al muncii colective. K. Lewin a sugerat că există, poate, anumite blocaje între ei la nivelul comunicațional. Propunerea lui Lewin :

„Paralel cu sesiunile de lucru, să ținem niște întâlniri în care să ne regăsim cu singura grijă de a comunica în mod «autentic» între noi. Vom debloca, astfel, numeroase tensiuni...”

### 2.3.3 Bethel : o naștere postumă

În 1946, Lewin, Lippitt, L. Bradford și K. Benne au acceptat organizarea unor ateliere de formare (cf. Lippitt, 1949) destinate modificării atitudinilor și comportamentelor persoanelor influente în colectivități.

Seara, conducerea analiza munca realizată în cursul zilei. Patru participanți au apărut din proprie inițiativă, unul dintre ei a contestat puternic raportul unui membru din conducere și aportul observațiilor lor a îmbogățit cu mult perspectiva asupra fenomenelor analizate. Aceasta a dus la o nouă ședință, în cursul căreia participanții se întâlneau cu conducerea pentru a analiza procesele de grup care se produceau în timpul sesiunilor, sesiuni centrate tocmai pe dezvoltarea aptitudinilor de conducere și de muncă în grup.

Au fost elaborate planuri pentru organizarea unor sesiuni de vară, bazate pe utilizarea de către fiecare grup a propriilor sale procese ca material de studiu al dezvoltării sale. S-a găsit un sponsor : National Educational Association, la care Bradford era director național pentru educația adulților. S-au găsit subsidii și s-au elaborat planuri detaliate, studiul științific prevăzut fiind plasat sub direcția lui J. French. Conducerea trebuia să fie interdisciplinară, formată din cercetători proveniți din psihologia clinică, din psihologia socială și din sociologie.

Cît despre echipa de formatori, ea era compusă, în afară de Lippitt, Bradford și Benne, din Zander (care preda în acea vreme la Springfield College), Polson (un sociolog de la Cornell), Sheats (specializat în științe politice și în educația adulților). Bradford se ocupa de căutarea unei metode potrivite și eficiente de educare a adulților și de conducere a reuniunilor, Benne, filosof de formație, a pus puternic accentul pe etica democratică. Kurt Lewin a adus orientarea teoretică fundamentală. Această fază de pregătire a fost o perioadă de intensă concentrare intelectuală.

Din nefericire, Lewin a murit în 1947, prea devreme pentru a asista la lansarea primei sesiuni, într-un mic orașel din Maine, Bethel.

Lewin dorise să găsească, pentru acest tip de sesiune, o localitate retrasă, un izolat cultural : bazîndu-se pe concepțiile sale teoretice asupra echilibrului cvasi-staționar și asupra etapelor schimbării sociale, Lewin era convins că, departe de mediul familiar, participanții ar fi mai susceptibili să se schimbe în mod eficace.

Rezultatul a depășit ficțiunea ! Bethel era cu adevărat un tîrg la marginea lumii. Se găsea acolo o școală izolată, foarte confortabilă, dispunînd de facilități de locuire, neocupată pe perioada vacanțelor școlare.

Părinții fondatori, Bradford, Benne și Lippitt, au încercat multă vreme să păstreze un caracter instituant și inopinat proiectului lor. Dar îl pierduseră pe Lewin și personalitatea sa charismatică le-a lipsit din plin.

Prima sesiune, în 1947, a fost, în același timp, un pariu și o aventură.

Proiectul de plecare nu era lipsit de un anumit elitism. Bradford vorbea de „pregătirea necesară a liderilor, în același timp, ca lideri și agenți ai schimbării” (Bradford, 1974, p. 1). Extinderea spiritului democratic trecea prin canale privilegiate! Totuși, recrutarea nu i-a atins pe responsabilii de cel mai înalt nivel, ci pe cadrele medii.

Cvasi-totalitatea conducerii s-a aflat la locul faptei cu o săptămână mai devreme, punând la punct jocurile de roluri, un vast exercițiu de planificare, analize de cazuri. Cinci grupuri BST (*basic skill training* – antrenare a priceperilor de bază) funcționau în paralel, câte trei ore și jumătate pe zi: la început, era vorba să se utilizeze cât mai mult jocurile de roluri, exercițiile, chiar expozeurile teoretice. După-amiaza, se abordau *role-playing*-ul, modul de pregătire a reuniunilor, metodele de cercetare-acțiune, metodele de intervenție în sînul colectivităților.

Începuturile de la Bethel au fost marcate de improvizatie, inventivitate, asumare de riscuri, o atmosferă „copilărească”. Oricum, prima experiență a fost un succes. La reînnoirea ei, au trebuit triați o sută de candidați dintr-un număr mult mai considerabil.

În cursul anilor, au apărut diferite tipuri de activitate grupală desemnate, în general, printr-o literă a alfabetului: grupuri T, grupuri A, grupuri X, grupuri S, grupuri G, grupuri M, grupuri D. De la an la an, de altfel, conținutul lor putea varia, unele dispăreau pentru a apărea mai apoi, ușor modificate: acest fapt explică divergențele dintre relatările făcute despre Bethel de către vizitatorii europeni din diferite epoci.

Pe de altă parte, pentru continuarea sesiunilor trebuiau bani. Încă din 1950, N.T.L.G.D. s-a integrat în sînul National Education Association. S-a instituit un secretariat permanent la Washington.

Dar legăturile cu Research Center for Group Dynamics au devenit strict contractuale, centrate pe urmărirea unor programe de cercetare, negociate între părți, în timpul sesiunilor de formare. Și cercetarea, în cursul timpului, s-a diminuat încetul cu încetul.

Din 1949, cînd psihologii clinicieni intraseră în forță în conducere, în timpul sesiunilor anuale de vară s-a adîncit distanța dintre anumiți partizani ai unui grup „psihologic”, „constituit... pe baza relațiilor psihologice, explicite (conștiente) și reciproce” și cei care se îngrijeau, înainte de toate, de acțiunea efectivă și de transformările din sînul societății globale, însetații de *planning change* (schimbări planificate) sau fanii educației adulților.

În 1954, denumirea s-a schimbat în The National Training Laboratories. Dinamica grupurilor, în sensul lewinian al termenului, care lua în calcul procesele intra- și intergrupale, dispărea ca obiectiv primar al întreprinderii, șapte ani după moartea lui Lewin.

Este adevărat că succesul ducea la urmărirea unei duble abordări rentabile: dezvoltarea personală în sînul grupurilor restrînse, pe de o parte, și acțiunea în sînul organizațiilor și al serviciilor publice, pe de altă parte.

Sesiunile de vară nu mai erau decît o fațetă a unei operațiuni mai vaste. Au apărut Beckhard, Likert, Mc Gregor: DO (curentul numit „al dezvoltării organizațiilor”) era pe cale de a se naște.

Și, bineînțeles, necesitățile crescînde ale autofinanțării au făcut această abordare cu atît mai necesară.

De altfel, deși era refuzată multă lume pentru sesiunile de vară, pentru că participanții veneau din nenumărate țări străine, și deși NTL a exportat, uneori (cu un succes adesea temperat), echipe în Europa, noi organisme, fondate cam peste tot în Statele Unite, făceau concurență.

Și spiritul de aventură al începutului tindea să dispară. În 1972, cea mai mare parte a membrilor din conducere se considerau auxiliari angajați pentru a efectua o muncă de vară; odinioară, ei considerau NTL ca fiind al lor. Back merge pînă la a descrie perioada anilor '50 ca o perioadă de stagnare. Bethel rămînea simbolul prestigios al unui NTL pe cale de expansiune cantitativă.

Anii '60 au fost caracterizați prin debarcarea, de pe coasta Pacificului, a partizanilor „terapii pentru oamenii normali”.

Alături de programul de formare a formatorilor, s-a creat, în 1967, un program specializat pentru formarea și dezvoltarea organizațională.

În același an, denumirea s-a schimbat din nou pentru a deveni NTL Institute for Applied Behavioral Science, organizație vastă, care număra pe atunci 60 de angajați cu normă întreagă. Noua denumire era, de altfel, presimțită încă din 1965, de cînd era vorba să se lanseze un periodic, căci acesta s-a numit „The Journal of Applied Behavioral Science”.

Dinamica grupurilor nu mai era, desigur, motorul principal al sesiunilor de la Bethel, dar subzista un „Human interaction laboratory” ce includea un grup T, jocuri de roluri, teorie, totul extins pe durata unei săptămîni.

În plus, în sînul departamentului „Management and Executive Development”, conducerea, gestiunea conflictelor, negocierea făceau obiectul unor seminarii distincte.

Ceea ce nu împiedică faptul ca dinamicianului de grup, aflat în eventual pelerinaj, să nu i se pară că întîlnește aici mai multe ex-voto-uri decît personaje grupal charismatice!

Ar fi fost contradictoriu ca, la moartea lui Lewin, echipa sa atît de bine coordonată să se desfacă brusc.

„Conform principiului dinamicii grupurilor, Centrul de cercetare pentru dinamica grupurilor de la M.I.T. și-a ales un director propriu, s-a înhămat la propria-i căruță și a luat drumul vestului către regiunile sălbatice din Michigan.”

Și, totuși, trebuie să constat că, încă din 1955, singurii supraviețuitori ai echipei inițiale sînt Cartwright, director matematizant, ca și Lippitt. Zander îi completa. Dar Radke, Festinger, French, Bavelas erau în altă parte. Este adevărat că Lewin alesese cu grijă, în vremea sa, colaboratori de mai puțin de 35 de ani, de orientări complementare. Și, după ce erau discipoli, fiecare din ei devenea maestru în sectorul său.

Actualmente, acest Centru pentru dinamica grupurilor s-a pierdut în sînul enormului Institute for Social Research al cărui principal client, cu bugete de sute de milioane, pare Guvernul Federal.

Relațiile cu NTL-ul din Bethel, odinioară atît de fructuoase, par practic inexistente. Se pare că la Michigan, ca și în alte multe universități, învățămîntul se mărginește la cunoașterea teoretică. Și, totuși, nu a scris oare Lewin că

„o cercetare care nu ar produce decît cărți nu poate fi suficientă” ? !

(Lewin, 1948, p. 203)

## 2.4 Grupurile centrate asupra persoanei

### 2.4.1 Focalizarea spre vest

Încă din 1952, NTL crease la Universitatea din Los Angeles un Western Training Laboratory in Group Development. Paul Sheats, J. Bugental și R. Tannenbaum s-au dovedit preocupați de obiective intra- și interpersonale; preocupările de antrenare pentru animație și pentru participarea la grupuri cu sarcini, grija de a forma agenți ai schimbării sociale au început să dispară. Ei sînt cei care vorbesc despre o „terapie pentru oameni normali” și de „antrenare a senzitivității”.

Către sfîrșitul anilor '50, se dezvoltă așa-numita mișcare a „potențialului uman” în cadrul psihologiei „umaniste”. Abraham Maslow (1954, 1965) pune accentul pe necesitatea de a ne autorealiza, punînd la lucru totalitatea potențialităților noastre. Pentru a fi sănătos, este necesar să exploatezi acest capital uman, care, altfel, s-ar micșora, diminuînd astfel persoana. Dimpotrivă, personalitatea pe cale de realizare este susceptibilă să trăiască „experiențe de vîrf” sau „experiențe paroxistice” diverse.

Dar, pentru a înflori, nu trebuie să permitem o supraprotecție care constituie o lipsă de respect pentru integritatea personală. Pentru a renunța la această anestezie distructivă pentru ființă, trebuie să fii susținut, acceptat. Și acesta este unul din obiectivele pe care și le vor fixa ulterior „grupurile de dezvoltare personală”.

Rogers, în anii '50 și '60, cînd se stabilise în California la La Jolla, urmărea, înainte de toate, dezvoltarea persoanelor care treceau, din punctul lui de vedere, prin ameliorarea relațiilor interpersonale. El credea în existența unui sîmbure profund al persoanei, nucleu pozitiv, socializat, susceptibil de a-și dezvolta potențialitățile. Pentru aceasta, se impune să fii congruent (de o autenticitate transparentă), să ai pentru celălalt o considerație pozitivă și necondiționată, empatică (să înțelegi modul în care celălalt „conștientizează” propriile-i experiențe „ca și cum” ai fi el însuși, dar fără a te identifica).

Mai mulți dintre colaboratorii săi s-au străduit să transfere în activitățile de grup orientarea sa nedirectivă și au încercat să specifice rolul unui animator de grup restrîns, dintr-o perspectivă rogeriană (cf. Roussel, 1972, p. 4). El însuși a propus „grupuri de întîlnire” care să pună accentul „pe evoluția personală ca și pe... ameliorarea... comunicațiilor... interpersonale” (cf. Rogers, 1973). Rogers a insistat mult asupra caracterului experiențial „personal” al grupului, prilej de dezvoltare pentru individul care face parte din el.

Schultz este cel care dă, totuși, grupului de întîlnire caracteristicile sale actuale, mai ales, predominanța sa nonverbală.

„Grupul de întîlnire este o terapie în măsura în care insistă asupra suprimării blocajelor în scopul unei mai bune funcționări a persoanei. El este, în același timp, un loc de «educație» și de recreere, în sensul în care încearcă să creeze condiții care să permită folosirea cea mai satisfăcătoare a capacităților personale.”

(Schutz, 1973, 1974)

Între timp, Schultz găsisese un loc în care întîlnirea, așa cum o concepea el, să poată fi practică.

### 2.4.2 O sulfuroasă abație Thélème

Mike Murphy traversase la Stanford filosofia și istoria religiilor: petrecuse chiar mai mult de un an în India într-un *ashram*. Și iată că bunicul său îi lasă moștenire o fermă așezată pe locul fostului cimitir al unui trib indian, Esalen, la Big Sur, pe coasta

Pacificului, departe de tot, mic paradis cu vreo treizeci de izvoare sulfuroase (temperatura : 55°), cu faleza și stîncile sale.

La început, Esalen fusese un han, avînd ca atracție deosebită băile calde. Primele conferințe au fost ținute la Esalen în 1962 de către Aldous Huxley, care elaborase o antologie de texte mistice (Huxley, 1948), și de către Alan Watts, denumit „papa tinerilor hippy”. Jucînd rolul de catalizatori, ei erau partizani convinși ai dezvoltării potențialului uman.

Numeroase personalități au ținut aici seminarii. S-a făcut apel la reprezentanții lui Western Training Laboratory in Group Development. Dar cel mai mare impact l-a avut prezența unor anumiți rezidenți permanenți : Perls, mai întîi, Schultz și Gunther, mai apoi.

- *Gestalt-terapia* (cf. mai ales Perls, Hefferline, Goodman, 1965), așa cum o practica Perls, era exersată cu o deosebită eficacitate în relațiile de grup : ea pune accentul „pe aici și acum” și consideră că o confruntare interpersonală facilitează analiza. Neacordînd atenție nici trecutului, nici viitorului, gestaltistul face economie de psihanaliză. Voind să stabilească acea „continuitate a conștientizării”, totul determinînd partea, situația terapeutică este fluctuantă, ceea ce antrenează specificități la care terapeutul trebuie să fie sensibil. Perls insista asupra faptului că fiecare se exprimă altfel decît prin ceea ce spune : „un bun terapeut nu ascultă conținutul harababurii verbale a pacientului, ci sunetul, mișcările corpului”.

Personalitate truculentă, aflată la antipodul rigidității, clinician fără pereche, Perls a devenit unul din polii principali de atracție la Esalen.

Abordarea gestaltistă se potrivea la fel de bine cu grupurile de înfîlnire pe care urma să le introducă Schultz, cît și cu abordarea „senzorială” a lui Gunther.

- Ce-i drept, William (sau Bill) Schultz animase o bucată de vreme grupuri T austere pentru organisme atît publice, cît și private, printre care și Rand Corporation. LSD-ul (eram în perioada fastă a psihedelicului !) l-a ajutat să-și scuture rigiditatea comportamentală strict academică. „Corpul a devenit pentru mine foarte important, ca și căutarea spirituală.”

Bernard Gunther va pune accentul pe conștientizarea senzorială, publicînd, mai ales, o *Relaxare a simțurilor*.

Esalen nu era, în definitiv, decît un copil al Bethel-ului și nu unul foarte asemănător. Centru de retragere, mănăstire, teren de vacanță, toate aceste epitete i-au fost acordate la un moment dat.

- În anii '70, Esalen propunea „grupuri” (cf. Back, 1973, p. 3) de toate tipurile :
- „grupuri de homosexuali..., grupuri de înflorire a senzualității..., grupuri pentru a învăța să rezolve problemele cu umor, altele... pentru a te încerca în parapsihologie...” (Dreyfus, 1975, p. 98)

Dar nu se propuneau grupuri pentru a încerca o analiză a ceea ce se petrece într-un grup !

Și Esalen, din pricina eclecticismului și a celebrității, tindea să se transforme într-un bazar de vechituri.

Pe de altă parte, Esalen a avut repede mulți emuli.

Growth Center-urile au crescut ca ciupercile după ploaie în Statele Unite și aiurea. Unele au avut ceasurile lor de glorie. Aceste organizații, lucrative sau nu, au reluat, cu anumite nuanțe, practicile de la Esalen.

Metodele lor se inspiră din psihoterapie, din educația adulților axată pe ameliorarea relațiilor umane, dar și pe dans, pe teatru, pe psihologia existențială, pe filozofia religiilor orientale.

Animarea grupurilor de o asemenea natură cerea, desigur, o formație deosebit de calificată a responsabililor, o cunoaștere a proceselor interpersonale și intragrupale și o deontologie – lucruri care lipseau adesea.

### 2.4.3 Terapie în mai mulți sau pseudo-grupuri ?

„California este, pentru terapia de grup, ceea ce Austria a fost pentru psihologia de la începutul secolului : leagănul ei, într-un fel ; cel puțin, un creuzet în care ideile se elaborează și se înfruntă, înscriindu-se într-o practică.” (Mousseau, p. 23)

Și, desigur, numeroase „psihoterapii” și-au încercat puterile asupra persoanelor adunate acolo, „terapii pentru oamenii normali” :

„Esalen este, mai degrabă, interesat de cei care sînt prea bine închegați, prea rigizi și care se controlează prea mult. El caută să-i destindă pentru a le mări posibilitățile de maturizare și de integrare.” (Downing, 1973)

Dar, dacă aceste terapii se fac *în grup*, ele nu sînt, totuși, decît rareori activități *de grup*. Individul apare aici, adesea, ca o monadă în public, aflat, în cel mai bun caz, în inter-relație afectivă.

Și dacă Bethel atrăgea cu prioritate (dar nu exclusiv) „responsabilii”, selecționerii, liderii de opinie, cei care se îngrijeau de acțiunea și de dezvoltarea socială, Esalen atrage, în primul rînd (dar nu exclusiv), pe cei care nu se simt bine în propria lor piele, pe cei aflați în căutare de un supliment de suflet, pe cei încremeniți care își doresc o dezvoltare afectivă ; aici se „iese din conservă”, se „decrystalizează”.

„Oamenii sînt acolo împreună, dar finalmente fiecare se ocupă de sine și nu mai învață procesele de grup. Grupul este «degrupizat». El este și depolitizat, în măsura în care este «degrupizat» și psihologizat din ce în ce mai mult.”

(Lapassade, interviu)

Dintre toate terapiile în mai mulți, tot gestalt-terapia este cea în care pregnanța grupală se dovedește cea mai puternică. Ceea ce nu împiedică faptul ca relațiile interpersonale și procesele grupale să rămîină cea dintîi grijă a terapeutului.

Desigur, procesele individuale și procesele intragrupale se ating cu ușurință. Dar este terapeutul „în” grup capabil să le trateze ? A primit el formația necesară pentru aceasta ?

„Problematika perversă... tinde cu atît mai ușor să se instaleze în prim plan, cu cît legea este minimalizată, cu cît monitorul fuzionează cu emoția colectivă și cu cît, interpretarea fiind în mod oficial îndepărtată, fiecare se simte la adăpost de riscul de dezvăluire a propriului adevăr... Grupurile de «întîlnire» (unde se vine nu pentru a te forma, nici pentru a te schimba, ci pentru a face «întîlniri») sau grupurile «maraton» (pentru a vedea cît de departe – și cît de prea departe – pot merge «procesele») sînt manifestări... ale acestei subversiuni a metodelor de grup.”

(Anzieu, 1976, p. 160)

Cît despre utilizarea „grupală” a unor nenumărate terapii de toate tipurile (strigăt primar, rolring, gimnasia etc.), ea apare, înainte de toate, ca avînd o finalitate economică.

Grupul nu este aici decît un pretext, folosirea lui este, adesea, dăunătoare, mergînd pînă la a discredita practicile terapeutice onorabile, pe de o parte, și dinamica grupurilor ca disciplină științifică, pe de altă parte<sup>1</sup>.

1. Pentru survolarea generală a grupurilor de dezvoltare personală, a se citi M. LAKIN, 1972 *Experiential groups : The uses of interpersonal encounter, psychotherapy group and sensitivity training*, Morristown, New Jersey, General Learning Press.



#### 2.4.4 Comunicări și contracte

Ca și Esalen sau La Jolla, Carmel sau Palo Alto au fost locuri privilegiate pentru lărgirea abordării interpersonale în California<sup>1</sup>: în cea dintâi localitate, s-a născut analiza tranzacțională (cf. Jassellette, 1981), iar în cealaltă s-a dezvoltat școala numită a „noii comunicări” (cf. Winkin, 1981).

- Bateson, antropolog britanic imigrat în Statele Unite, multă vreme soț al lui Margaret Mead, asociază abordarea funcțională și insistența asupra totalității fenomenelor sociale cu conceptul de „echilibru dinamic”: orice sistem social (dîncolo, deci, de grupurile restrînse), comportă, cel puțin, schimburi reduse care se compensează. Abordarea „sistemică” substituie principiului cauzalității liniare pe cel de „circularitate”. Influența lui Lewin și a „echilibrului” său „semi-staționar” trecea prin Margaret Mead, obișnuită cu lungi și înflăcărute discuții cu Lewin, membră, de altfel, a aceluși „grup de topologie” care îi reunea pe lewinieni la intervale repetate, încă mulți ani după moartea sa. Pe de altă parte, Bateson și Mead au participat, în 1944, alături de – între alții – Wiener, Morgenstern, Erickson și Lewin, la un seminar interdisciplinar intensiv, consacrat, în principiu, dezvoltării ciberneticii, al cărui efect s-a făcut simțit pe termen lung în mai multe sectoare ale științei.

Bateson dorea să elaboreze o teorie generală a comunicării, derivată din idealurile ciberneticii. Totuși, abia lucrările lui Watzlawick, Beavin și Jackson vor dezvolta pragmatica actului de comunicare (v. Watzlawick, Helmick-Beavin, Jackson, 1972). Și activitatea lui Jackson, Watzlawick și a altora a fost cea care a pus bazele terapiei „familiale sistemice”, ca și baza terapiilor „scurte”.

Dar, dacă „grupul social” care este familia este, în general, privit ca „sistem” în totalitatea sa, accentul este pus, înainte de toate, pe relațiile interpersonale din sînul unei familii, în general, puțin extinsă, și, practic, niciodată pe procesele intra- sau intergrupale.

Abordarea intragrupală nu apare decît, eventual, într-o anumită literatură sistematică ce este consacrată organizațiilor (cf. Melese, 1983; Probst și Ulrich, 1989).

- Eric Berne introduce neologismul și noua abordare prin comunicarea sa *Analiza tranzacțională: o metodă nouă și efektivă de terapie de grup*. Iconoclast fericit, dotat cu umor și capacitate de a asculta, el dezvoltă un sistem de analiză și de intervenție, bazat pe modelul medical, pe de o parte („vindecați, dar pe cît de repede posibil”), și pe cel al interacțiunii familiale, pe de altă parte (cu cele trei „stări ale eului”: Părintele, Copilul, Adultul, între care survin contaminări, excluderi, impasuri). Pentru el, la nivelul persoanelor, se stabilesc „tranzacții” care fac să intervină două sau mai multe stări ale eului. Se dezvoltă un întreg repertoriu „clinic” de stratageme interpersonale.

Analiza de grup nu prea apare: analiza se limitează la interpersonal.

1. Echipa lui Bateson (Jackson, Watzlawick, Fisch, Weakland și ceilalți) a fost ancorată la M.T.I. (Mental Research Institute), organism privat de consultație și intervenție, aflat la Palo Alto; Berne, inventatorul analizei tranzacționale, își ținea seminariile din anii '50 -'60 la Carmel, dar și la Monterey, la San Francisco și la Universitatea Stanford din Palo Alto.

### 2.4.5 Era Vărsătorului

Marilyn Ferguson a scris în 1980 *The Aquarium conspiracy (Conspirația Vărsătorului)*. Vărsătorul, ca semn zodiacal, se referă la generozitate. A conspira înseamnă, în sens literal, a respira împreună.

O nouă paradigmă, un sistem de gândire și anumite moduri de a exista sînt pe cale să se contureze, grație unor grupuri restrînse care se instituie sub o mie și una de forme. Dezvoltarea potențialului uman, noua comunicare, terapiile globalizante, accentuarea întîlnirii, toate se înscriu în această mișcare. Dar procesul de instituționalizare a acestei noi societăți este, în același timp, lent și combătut feroce de către cei de la putere și din subteran.

Importanța unei dinamici a grupurilor, ca sector de investigare științifică, achiziționare de aptitudini și de tehnici relaționale, mijloc de dezvoltare individuală și socială, se înscrie în această perspectivă și se reîntîlnește cu scopurile primului său teoretician.

Deosebit de potrivit este aici următorul citat din Hillel, atît de apreciat odinioară de Kurt Lewin :

„Dacă nu sînt pentru mine însumi, atunci cine va fi ?  
Dacă sînt pentru mine însumi, atunci cine sînt ?  
Și dacă nu sînt, atunci cînd voi fi ?”

## 3. Practicile instituite ale dinamicii grupurilor

### 3.1 De la training group la grupul de diagnostic

La First National Training Laboratory in Group Development”, cinci *basic skill training groups* distincte au fost create. Se discutau, în același timp, probleme legate de situația profesională și de aptitudinile care trebuie dobîndite pentru a exercita atît *leadership*, cît și *membership*, se trăia din experiențe intens legate de situația de grup. Animatorii trăiau ambiguitatea rolurilor pe care trebuiau să le îndeplinească simultan : învățător, formator, om cu soluții pentru probleme practice, însărcinat cu un suport psihologic.

A reieșit că era avantajos să se separe funcția de antrenare de sarcinile exterioare și de diagnosticarea a ceea ce se petrece în grup. În plus, Bradford, Benne și Lippitt simțeau apăsarea sarcinilor administrative, de prospectare și de difuzare a rezultatelor. Încă din 1949, ei au recrutat un anume număr de psihologi clinicieni freudieni și rogerieni. Mulți dintre aceștia nu aveau nici o practică a animării grupurilor. De aceea, s-au format echipe, în care unuia mai experimentat i s-a asociat unul mai puțin experimentat. Ca să fie mai siguri, formatorii prevăzuseră modalități de supervizare. Dar noii sosiți au rezistat din plin : de aceea, modul de animare a fost foarte diferit de la un grup la altul.

În plus, staff-ul cercetătorilor consultanți era plin de psihologi clinicieni. Lucrătorii sociali și pedagogii au fost repede puși în minoritate. Deși își păstrau drepturile asupra organizării de ansamblu a seminariilor, Bradford, Benne și Lippitt au fost lipsiți de orice putere de influență asupra sectorului „grupuri T”. Toți trei erau, desigur, personalități puternice și atrăgătoare, dar principala lor grijă privea formarea și schimbarea socială ; nici unul dintre ei nu avea charisma, experiența psihologică,

trecutul prestigios al lui Lewin, care ar fi fost, fără îndoială, în măsură să controleze evoluția grupurilor T.

Avatarurile grupurilor T din cursul primilor 15 ani de existență au fost descriși de către Benne (Benne, 1964).

Faucheux, care s-a aflat la Bethel în 1955, a propus utilizarea în franceză a expresiei „grup de diagnostic”, definiție utilizată frecvent.

De atunci, s-a mărit puțin câte puțin prăpastia dintre grupurile orientate către sarcină, roluri și funcții și cele orientate către grupul în sine.

Actualul „grup de diagnostic” (după Faucheux) sau „grup de bază” (după Bion) răspunde unor modalități precise: este vorba despre un grup restrâns, ai cărui membri se cunosc oarecum; reuniți pentru un timp relativ lung (cel puțin un week-end, de obicei), ei se concentrează numai asupra schimburilor verbale exprimate liber și reduse pe cât posibil la grupul însuși *hic et nunc*: formatorul – sau monitorul, sau animatorul, sau facilitatorul (nu contează cum îi spunem) – se mulțumește să-i facă pe participanți să vorbească, rămânând receptiv la discursul și la emoțiile grupului, dar păstrând o neutralitate binevoitoare și aplicând „regula abstenenței”.

„Monitorul, tratat ca o suprafață proiectivă, este investit cu tot imaginarul subiacent al grupului...” (cf. Anzieu, Martin, 1968)

Această definiție circumscrie uzajul ritualizat al acestui tip de grup. Dintr-o asemenea perspectivă, devine hazardat să animezi un grup de diagnostic dacă nu posezi o solidă informație psihanalitică. Specificitatea unui asemenea grup îl departajează în mozaicul activităților de formare grupală.

Centrul pentru dinamica grupurilor și analiza instituțională de la Universitatea din Liège distinge, astfel, între cinci activități specifice: grupul de diagnostic „clasic” (completat, de altfel, de o psihodramă), autoscopia în situație de grup (centrată, prin intermediul videoscopiei, pe particularitățile fiecărui membru al unui grup foarte mic), ca și trei sesiuni de antrenament, net distincte în obiectivele lor, dar bazate toate pe un corpus de exerciții structurate: antrenament pentru comunicarea interpersonală în grup, pentru perceperea fenomenelor de grup, pentru munca în grup și în echipă. Și, bineînțeles, fiecare dintre aceste activități este încredințată unor formatori cu stiluri și orientări distincte.

### 3.2 De la teoria cîmpului la abordarea psihanalitică

„Gîndirea riguroasă a unui K. Lewin, inventivitatea dezordonată, dar stimulantă a lui J.L. Moreno le furnizau succesorilor lor teorii și concepte... pe care le puteau aplica. Vai! «roadele nu sînt pe măsura așteptărilor!»! Revoluția sociometrică nu a înlocuit revoluția. Perspectivele cercetării-acțiune lewiniene au părut manipulative și aflate în serviciul unei democrații americane. Lewin și Moreno au fost repede depășiiți de... acel Freud al *psyché*-ului individual... și, mai ales, de către Rogers. Rogerismul... a dus la devierea... către studiul proceselor afective, către practica acelei comunicări «autentice», a ascultării celuilalt, a non-directivității și, deci, către o psihologie relațională... Concepțiile rogeriene... au sărăcit progresiv psihosociologia de toată credibilitatea ei. Psihanaliștii își puteau anexa munca în grup...” (Enriquez, 1984, pp. 115-116)

„Nu cunoaștem la ora actuală decît două sisteme conceptuale de referință care permit să se lucreze în mod coerent în grupurile de formare; unul s-a constituit plecînd de la Kurt Lewin, celălalt plecînd de la psihanaliză. Nici unul dintre ele nu este desăvîrșit: practica și cercetarea continuă să le îmbogățească...”

(Anzieu, 1981, p. 161)

Trebuie să notăm, totuși, că discipolii lui Lewin au dezvoltat puține cercetări în dinamica grupurilor restrânse. Și, când se făceau referințe teoretice la gândirea lewiniană, ele se raportau, adesea, la perioada sa germană, pregrupală.

În ce privește practica, era post-lewiniană a cunoscut, mai cu seamă, grija de formare pentru practica grupurilor, cercetarea-acțiune în sînul colectivităților, intervenția pe lîngă organizațiile-client.

- În optica unei pedagogii lewiniene, era logic ca structuri de formare pentru animație și pentru dinamica grupurilor să se creeze mai cu seamă în Belgia și în Quebec.

Dar, dacă aceste programe sînt, în mod sigur, de inspirație lewiniană, ele au contribuit mai puțin la dezvoltarea teoriei decît la formarea practicienilor de grup, „agenți de schimbare”.

- Dezvoltarea cercetării-acțiune a fost un pol capital al practicii post-lewiniene.

În 1929, Dewey emitea deja un anume număr de idei care, *a posteriori*, vor fi regrupate sub eticheta lewiniană de „cercetare-acțiune”. Aceasta a avut puțini urmași în lumea științelor educației (cf. Thirion, 1980).

Echipa lui Lewin (cf. Chein, Cook, Harding, 1948) a dat cercetării-acțiune un elan decisiv, delimitînd cele patru varietăți de cercetare-acțiune cunoscute în general :

- cercetarea-acțiune de diagnostic, care duce la recomandarea unui plan de acțiune ;
- cercetarea-acțiune în participare, care îi implică pe membrii colectivității în cauză în procesul de cercetare ;
- cercetarea-acțiune empirică, ce acumulează datele recoltate cu ocazia unei munci cotidiene ;
- cercetarea-acțiune experimentală, care cere controlul efectiv al eficacității relative a tehnicilor folosite.

Între timp, cercetarea-acțiune post-lewiniană a luat rapid forma unei planificări a schimbării, în care aportul dinamicii grupurilor s-a redus.

- Cercetarea în dinamica grupurilor în sînul organizațiilor se centrează, în principal, pe eficacitatea grupurilor de lucru<sup>1</sup> și, chiar în acest caz, ea poate fi frînată de obiectivele și reprezentările comanditarilor.

„... Singurul tip de grup care garantează imunitatea față de fascinantul risc de fuziune este echipa de lucru, concepută ca o mecanică grupală, eficace, neemotivă. Această fantasmă ar fi : ... grupul este o mașină.” (Kaës, 1976)

Grija, poate prematură, de a acționa asupra formațiunilor sociale, specifică anumitor discipoli ai lui Lewin, și de a obține rezultate experimentale imediate prin centrarea pe intra- și interindividual, a dus la abandonarea, în bună măsură, a unei abordări strict centrate pe dinamica grupurilor restrînse.

Din contra, ei au descoperit, în descendența psihanalitică, mai multe spirite originale și creatoare : Foulkes, Pontalis, Anzieu, Kaës, pentru a cita numai cîteva nume.

Școala engleză de psihanaliză, influențată puternic de Mélanie Klein,

„a pus în evidență dubla dimensiune, fantasmatică și simbolică a grupurilor. «Climatul» unui grup, real sau artificial, producțiile sale sau incapacitatea de a

1. Helen Jennings propunea să se distingă între „psyche grupuri”, în care relațiile și alegerile se bazează pe afinități sentimentale (precum într-un grup de prieteni) și „sociogrupuri”, în care primează grija pentru activitatea de echipă și pentru randamentul funcțional, membrii fiind apreciați pentru aptitudinile lor de a ține un rol mai mult decît pentru personalitatea lor aparte.

produce sînt legate de rezonanțele sau de discordanțele fantasmatiche subiacente. Intervenția psihanalitică vizează să-i facă pe membrii acestui grup sensibili la articularea sau la ciocnirile dintre fantasmele lor, fie pentru a-i degaja de ele, fie pentru a extrage resurse psihologice inconștiente, reluate pentru o întreprindere comună.”  
(Anzieu, 1974, pp. 1-2)

Elliott Jaques (1955) a căutat să stabilească o paralelă între procesele psihotice și fenomenele sociale: indivizii ar folosi organizațiile de care aparțin pentru a-și întări mecanismele de apărare împotriva anxietății paranoide (sau anxietate de persecuție) și împotriva anxietății depresive.

Intervenția psihosociologică a echipei lui Jaques (1951) din 1948-1949 într-o întreprindere de material electric, Glacier Metal Company, rămîne ilustrarea clasică a acestei perspective.

Ideea unei „rezonanțe inconștiente” între membrii unui grup, ca și grija de a studia fenomenele de grup, pentru a le înțelege, în „aici și acum”-ul lor, se datorează, în bună măsură, lui S. Foulkes<sup>1</sup>. Sarcina psihanalistului consistă, în acest caz, în a pune în lumină „numitorul comun al fantasmelor inconștiente ale membrilor grupului”, în a dezvălui problema ce există latent sub conținutul manifest al schimburilor.

Foulkes a instituit nu numai o practică de „grup-analiză”, ci și o formație lungă și exigentă a grup-analiștilor (Foulkes, 1970). Periodicul „Group Analysis”, consacrat acestei abordări, apare din 1968.

Psihanaliștii francezi au studiat fantasmele de grup în prelungirea acestor lucrări anglo-saxone.

Didier Anzieu, mai ales,

„a descifrat în *metaforele* curente referitoare la grup (grupul reprezentat ca un «corp» ai cărui indivizi sînt «membrele») o apărare contra angoasei de sfișiere. S-a constatat, de asemenea, că, atîta vreme cît un grup nu s-a constituit în ordine simbolică, el funcționează ca un soi de mulțime în care fiecare reprezintă pentru celălalt o amenințare de devorare... El a propus analogia între grup și vis. Indivizii cer grupului o realizare imaginară a dorințelor lor refulate... El a denumit «iluzie grupală» căutarea în grupuri a unei stări fuzionale colective. În iluzia grupală, grupul ia locul Eului ideal al fiecăruia dintre membri... (Un grup) se poate organiza în jurul pulsuniilor de distrugere a obiectului (acestea sînt fantasme de spargere)...”  
(Anzieu, Martin, 1982, pp. 118-119)

Imaginarul grupal a devenit, de asemenea, un obiect de analiză a funcționării grupurilor, plecînd de la luarea în calcul a celor trei principali organizatori psihici inconștienți:

- fantasma individuală (scenariu imaginar inconștient),
- imago-ul (prototip inconștient al personajelor care orientează selectiv modul în care subiectul îl aprehendează pe celălalt),
- fantasmele originare (comune tuturor oamenilor).

Aceste trei tipuri de fantasme ar interveni în grupuri la niveluri și în momente diferite, grupul aparînd ca o organizație de schimb de fantasme.

Studiul fantasmelor de grup a fost făcut de către Kaës în cadrul grupurilor de formare: după el, *orice activitate formativă* este subîntinsă de o fantasmatică inconștientă (Kaës, 1973, 1976).

1. Sigmund Fuchs, evreu german imigrat în Marea Britanie, și-a anglicizat patronimul. Cf. E. Foulkes, 1987, *S.H. Foulkes, o scurtă biografie*, „Revue de psychothérapie psychanalytique de groupe”, no. 7-8, pp. 135-145.

El a extins, de asemenea, la nivelul grupurilor, noțiunea de obiect tranzițional a lui Winnicott<sup>1</sup>. Este numită „analiză tranzițională” (Kaës, 1979)

„o metodă generală: a) de investigare a efectelor experiențelor de ruptură asupra aparatului psihic individual și grupal, și b) depășirea crizelor intra- și intersubiective consecutive acestor rupturi. Mai general, dispozitivul stabilit de către monitorii unui grup... vizează să instaureze o arie tranzițională, care permite participanților să surmonteze ruptura cu condițiile lor obișnuite de viață, să-și trăiască criza interioară și interpersonală care rezultă de aici, să opereze între ei și în ei schimbări individuale...” (Anzieu, Martin, 1982, pp. 331, 332, 123)

În fine, teza dezvoltată de către Kaës, referitoare la un „aparat psihic grupal”, descrie modul prin care oamenii adunați împreună edifică o instanță de creație psihică, instanță care să le fie comună și care poate fi denumită grup.

Kaës avusese o formație psihosocială înainte de a se forma psihanalitic. De aceea, aceste lucrări

„prezintă o nouă orientare în înțelegerea psihanalitică a fenomenelor de grup; grupul nu mai este privit doar ca un cadru în care procesele psihice sînt la lucru, ci este, mai ales, terenul pe care se dezvoltă formațiunile psihice inerente situației grupale.” (Fisher, 1990, p. 119)

Kaës distinge, oricum, între patru accepțiuni ale cuvîntului grup: obiect (reprezentînd pulsiunea, figurată prin intermediul unei organizații fantasmatică și imaginare), structură socială concretă (realitate materială și istorică), aparat psihic grupal și, bineînțeles, o construcție teoretică.

### 3.3 Hazardurile experimentării grupale

Foarte devreme, experimentarea grupală a apărut ca o întreprindere dificilă, avînd în vedere, mai întîi, numeroasele variabile izolare, caracterul problematic al reprezentativității lor, mai apoi, aceasta fiind valabilă la fel de bine pentru procesele intergrupale ca și pentru procesele intragrupale.

Și, de altfel,

„experiențele lui Sherif asupra relațiilor intergrupuri și cele ale lui Lewin asupra climatelor... sînt, înainte de toate, simulări și reproduceri la scară redusă mai degrabă decît analize experimentale ale proceselor de interdependență între simulările create și contextul sociologic... În opera lui Lewin (1948), găsim multe figuri «topologice» care ilustrează incluziunile și intersecțiile sociale complexe, atunci cînd, de exemplu, este vorba de studierea unor fenomene sociale ca antisemitismul sau căsătoria, dar acestea sînt înlocuite cu grafice atunci cînd este vorba de experiențe asupra unor climate de grup sau a nivelurilor de aspirație. Totul se petrece ca și cum experimentarea ar activa, la nivelul reprezentării grafice, ca și la nivelul teoretic, o reprezentare schematică și sărăcită a realității sociale.”

(Doise, 1982, p. 27)

Este adevărat că, în ciuda insistenței autorilor asupra necesității de a studia mereu fenomenele sociale în contextul lor specific, experimentarea asupra „climatelor” autocratic, democratic, permisiv dă impresia că se referă la entități inalterabile.

Cît despre cei doi Sherif, ei merg pînă la a scrie :

1. Winnicott, psihanalist englez, a descoperit fenomenele, obiectele și ariile tranziționale, medieri pe care mama le stabilește între copil și mediul psihosocial.

Cf. D. Winnicott, *Obiecte tranziționale și fenomene tranziționale*, tradus din engleză (1951) în *De la pédiatrie à la psychanalyse (De la pediatrie la psihanaliză)*, 1969, Paris, Payot.

„Dacă există o psihologie socială a relațiilor dintre grupuri, nu trebuie să existe o mare diferență între studiile pe grupuri mici, grupuri etnice, grupuri sindicale și patronale, națiuni.” (Sherif și Sherif, 1969, p. 223)

Ei postulează o omogenitate a populațiilor umane, lucru care surprinde.  
Bourricaud replica foarte just :

„Studierea grupului mic, fără trecut, fără localizare teritorială precisă, riscă să nu mai facă apel decât la mecanisme psihologice abstracte și superficiale, ... să lase să scape profunzimea spațială, consistența temporală a realității sociale.”

(Bourricaud)

De fapt, părți întregi ale experimentării grupale fac dovada unui irealism sociologic vecin cu naivitatea. Numeroase cercetări, mai ales, se bazează pe eșantioane inadecvate, rareori probabiliste, cu reprezentativitate îndoielnică, fără chiar ca populația vizată să fie definită cu exactitate. Autori serioși se mulțumesc cu o experimentare *ex post facto*, cu o analiză de conținut, cu studiul de cazuri.

În afară de aceasta, numeroși autori – printre care unii elevi ai lui Lewin – și-au dat seama imediat de extrema complexitate a planurilor experimentale și de minuțioasa analiză relativă la procesele grupale. Am văzut substituindu-se unei extenuante experimentări realmente grupale niște mini-experimentări asupra unor diade sau triade, calificate drept „cercetări asupra proceselor grupale”.

Această escamotare a domeniului intergrupal, în profitul interindividualului, chiar intraindividualului, obliterează o realitate întristătoare : numărul mic de cercetări asupra planului intergrupal și intragrupal.

Puternica personalitate a lui Festinger a contribuit în mod decisiv la această distorsiune pe care o cunoaște abordarea experimentală a grupurilor.

„Deși a fost cel care, după Lewin, a contribuit cel mai mult la progresul teoretic al psihologiei sociale, el a părăsit aproape această disciplină, după ce a trecut succesiv de la studierea mecanismelor intergrupale la studiul proceselor interindividuale și al proceselor intraindividuale.” (Faucheux, 1976, p. 271)

La drept vorbind, Festinger nu a fost niciodată psiholog social decât din vârful buzelor. Dacă a ajuns să lucreze cu Lewin, a făcut-o cu acel Lewin de dinainte de război. Cariera științifică a lui Lewin presupune, într-adevăr, două faze distincte : aceea a psihologiei personalității (fază, în același timp, teoretică și experimentală) și cea a psihologiei sociale (experimentală, fără îndoială, dar și pragmatică și activă). Ce-i drept, Festinger a fost continuatorul lui Lewin, dar al celui din prima fază, cea a psihologiei personalității.

Totuși, Festinger admite, în legătură cu începuturile dinamicii grupurilor, că

„a face cercetare într-un context de acțiune era o întreprindere hazardată, dar făcută cu seriozitate. Îmi amintesc foarte bine de efortul masiv de cercetare întreprins la cele dintâi ateliere de la Bethel din vara lui 1947. Aproape toți studenții absolvenți ai lui Research Center for Group Dynamics și mulți alții din Departamentul de Relații Sociale de la Harvard se aflau acolo pentru a observa, înregistra, lua note asupra procesului de *leadership*, de interacțiune, de schimbare. Urgențele acțiunii sociale tindeau, totuși, să ne depășească și interferau adesea în mod serios cu efortul poate prea masiv de cercetare. Ulterior, J. French a lucrat din greu vreme de mai mulți ani pentru a extrage ceea ce se putea din date. Dar emfaza cercetărilor a dispărut curînd.” (Festinger, 1980, *Looking Backward*, capitolul 10)

Acest fenomen este bine cunoscut de numeroase centre aflate la mijloc între știință și acțiune, care se găsesc, cel mai adesea, în fața unor probleme de prioritate ; un

număr considerabil de date disparate a fost condensat, au fost făcute publice instrumentele utilizate, dar acestea nu sînt decît cîteva mici pietre din edificiul ce trebuia construit.

### 3.4 De la analiza instituțională la intervenția organizațională

Modelul lui Lewin a fost elaborat în Statele Unite, sub influența europenilor imigrați, grijului, înainte de toate, să trăiască într-o societate democratică.

„Scopul imediat al intervențiilor de tip lewinian este, pe de o parte, să aducă grupul la o «evaluare» colectivă (feed-back) a proceselor..., adică să ajute eul grupal să se obișnuiască să-și rezolve problemele prin autoanaliză. Pe de altă parte, acest scop este să-i facă pe indivizi să se cunoască mai bine, să se înțeleagă și să lucreze mai bine împreună. Astfel, ne așteptăm ca democrația politică, prin intermediul democrației grupale, să fie interiorizată în economia psihică a fiecăruia.”

(Anzieu, 1972, p. 165)

Și, chiar dacă a încercat mai mult decît alții să articuleze rolurile de om de știință și de cetățean angajat în acțiune, Lewin nu a pus în discuție structurile sociale în chiar fundamentarea lor.

Dar, pe cînd psihologii sociali și sociologii americani nu vorbesc decît de societatea americană, teoreticienii europeni ai umanului sînt influențați din plin de psihanaliză, pe de o parte, și de marxism, pe de alta. Orientarea rogeriană, ca și „terapiile pentru oamenii normali”, răspund aceleiași griji :

„Interpretarea exclusivă a realului plecînd de la afectiv poate... servi la justificarea ordinii stabilite, cu condiția să oculteze sau să nege conflictele economice...”

(Doise, 1982, p. 54)

Dar, în acest caz, sub eticheta de „schimbare socială” se camuflează, adesea, realitatea „mobilității sociale individuale”.

„H. Tajfel (1974, 1978)... distinge între o condiție de raporturi între grupuri, caracterizată prin posibilitatea de mobilitate socială și o condiție caracterizată de situația de schimbare socială.” (cf. Doise)

Din grija de a aborda o practică ce ar integra dimensiunea grupală și pe aceea sociopolitică, lucrarea lui Lapassade, *Grupuri, organizații, instituții* (1966),

„marchează, într-adevăr, apariția formală a analizei instituționale ca disciplină și practică aparte.” (Leroy, 1980, p. 41)

De atunci, instituționaliștii și-au precizat obiectul, definind ce înseamnă instituție, instituit, instituant, analiza instituțională, socioanaliză.

- La început, conceptul de instituție se vedește a fi polisemic.

Din punct de vedere etimologic – din latinescul *institutio* – rădăcina *stare* (a sta în picioare, imobil) sugerează stabilitatea. S-ar înțelege, deci, prin aceasta un comportament larg generalizat într-un mediu dat, care ar fi stereotipizat, cristalizat, pîrînd a reproduce un model virtual, adesea codificat.

- Instituitul ar fi totalitatea evidențelor culturale specifice unui grup determinat și a raporturilor sociale prin intermediul cărora se impun aceste evidențe...

- Instituantul trimite la capacitatea de a pune în discuție ceea ce este instituit, adică de a transforma raportul social și conținuturile culturale.

- Analiza instituțională desemnează o analiză a practicilor și a structurilor sociale care vizează să „dibuiască” „subiectul” instituției, adică forțele și raporturile sociale specifice care acționează într-o situație aparent diminată de reguli universale,



în scopul unei funcții precise (religia, educația etc.). Ea pretinde că se apropie de ceea ce este ascuns, latent.

• În acest scop, se folosește *socioanaliza*, intervenție făcută la cererea unei organizații-client, din perspectiva unei analize instituționale, comportând un anume număr de operații :

- analiza cererii, a comenzii oficiale și a cererii implicite ;
- autogestiunea intervenției de către colectivul client ;
- regula de a „spune tot”, cu scopul de a restitui „nespusul” instituțional.

Practica efectivă a anumitor intervenții socioanalitice este asimilată, adesea, cu un mod aparte de *training-group* : minimalizându-și la maximum discursul, cel care intervine speră că, tratat ca suprafață proiectivă și adesea agresat, va reuși să elibereze o parte din nespusul instituțional al grupului de participanți.

De fapt, pentru ca o analiză instituțională să dea roade în sînul unei organizații definite, ea câștigă în eficacitate (pe termen scurt sau lung) dacă este integrată într-o analiză, eventual, într-o intervenție organizațională. Exercițiile structurate, aici ca și aiurea, înlocuiesc adesea în mod avantajos un pseudogrup de diagnostic.

### 3.5 Psihagogia autonomiei și pedagogia grupală

„Sistemul lewinian este una dintre pedagogiile cele mai valabile pe care le cunoaștem. Ca și psihanaliza, el vizează să confere eului mai multă independență față de supraeu și de ceea ce este ascuns. Dar rămîne o pedagogie, în măsura în care caută să întărească eul..., să-l facă autonom, ajutîndu-l să fie mai conștient de implicațiile sale personale. Practica formativă lewiniană... comportă două momente : decristalizarea obișnuințelor de gîndire și de simțire ale persoanei, prin implicarea ei în situații noi, în care intră în interacțiune afectivă cu ceilalți... ; printr-o reflecție făcută în comun și la cold asupra implicațiilor afective ale fiecăruia, se degajă conduitele mai eficace, în același timp, pentru persoană și pentru partenerii săi.” (cf. Anzieu)

Preocuparea *psihagogică* (referitoare la acțiunea de dezvoltare a persoanelor în bună sănătate fizică) era, evident, proprie inițiatorilor N.T.L. Cercetarea lor nu viza în nici un fel obținerea unei stări strict individuale : grija unei responsabilități colective, idealul democratic, voința de schimbare socială constituie în mod constant un fundal pentru cercetările lor. S-ar putea vorbi, în privința lor, de psihagogia unei autonomii socializate.

Dar asemenea obiective nu sînt cele ale tuturor utilizatorilor de grupuri.

Sintagma „dinamica grupurilor” înglobează deja activități extrem de distincte : conducerea reuniunilor, lucru în echipă, expresie creatoare, sensibilizare cu privire la relația interpersonală etc. Iar intențiile subiacente pot fi la fel de diversificate : ideal democratic sau comunitar, adaptarea la o societate existentă, obiective revoluționare, preocupare terapeutică etc.

Oricum, cert este că, atunci cînd un anume număr de persoane se adună în grup și fac apel la un expert, faptul are o rațiune : fie că este vorba de formare, de animare, de intervenție, chiar de terapie, în raport cu cîteva procese de grup sau cu relațiile interpersonale, întotdeauna este implicată inițierea unui proces de schimbare și, deci, de învățare.

Încă de la primele sesiuni ale National Training Laboratory (care au făcut întotdeauna obiectul unei pregătiri colective minuțioase, al unei structurări grijului revizuite în fiecare an), s-a depus un efort considerabil de elaborare a unor secvențe

pedagogice adecvate. Aceste „experiențe structurate”, aceste jocuri de roluri erau concepute pentru o învățare bazată pe experiență : învățarea este facilitată de o tramă (cf. De Visscher, 1979 ; Baiwir, Delhez, 1979). Munca în grup se definește atunci ca o metodă activă care răspunde dorințelor formulate de către Dewey. Antrenamentul pentru lucrul în grup ne apare, totuși, ca o întreprindere lungă și hazardată.

Într-adevăr, practicile strict intuitive ale anumitor practicieni ai grupului nu mai sînt astăzi, din fericire, la modă.

Desigur, „înțelegerea empatică” (ce caracterizează atitudinea „nedirectivă”) a exersat o mare influență în domeniul formării, văzută ca preocupare de deschidere față de celălalt.

Totuși :

„în general, aparatul ideologic cu care se împoțonează aventurismul psihologic este împrumutat din non-directivismul lui Rogers. Or, Rogers nu aduce nici un sistem de referințe conceptuale... Lipsa acestui tip de referințe din partea unui monitor prezintă... riscul de a «perverti» funcționarea grupului”.

(cf. Anzieu)

A reieșit că, în mod evident, exercitarea unei practici de animare a grupurilor a devenit o profesiune, ceea ce presupune o pregătire calificată.

Nu mai este posibil, la ora actuală, să ne asumăm butada enunțată acum mai bine de treizeci de ani de către Pontalis, conform căreia :

„...practicienii tehnicilor de grup ne fac adesea să ne gîndim la acei debutanți în judo, eficienți în fața unui partener complezent, dar dezarmați în fața celui care nu vrea să joace jocul.” (Pontalis, 1958-59, p. 286)

Și este la fel de sigur că practicienii de grup, dacă au o formație și o conștiință profesională suficientă, acumulează date, inventează secvențe pedagogice, tind să își codifice demersul dintr-o grijă pentru rigoare, care nu este lipsită de caracter științific.

De altfel, încă de la primele sesiuni de la Bethel, construirea de unele de lucru a fost o preocupare prioritară : inventarea jocurilor de roluri, elaborarea situațiilor-miniatură, analiza de caz...

Ele nu sînt, totuși, menționate prea des în cea mai mare parte dintre scrierile relative la sesiuni : acestea se focalizează aproape întotdeauna asupra grupurilor T, inovația cea mai strălucită, deși, poate, nu și cea mai eficientă.

De atunci, exercițiile structurate au devenit o unealtă indispensabilă pentru animatorul-formator dinamician de grup. Datorăm mult, pe acest plan, minuțioasei actualizări realizate în cursul anilor de Pfeiffer, Jones și de succesorii lor<sup>1</sup>.

1. Următoarele serii și colecții sînt accesibile practicienilor.

- Publicate de University Associates, la Iowa City pînă în 1973, apoi la La Jolla, în California :  
- Pfeiffer, J.W. și Jones, J.E., 1972, *A Handbook of structured experiences for human relations training*. Traducere în limba franceză de Marie Bonneau, 1982, *Repertoriul animatorului de grup. 316 experiențe structurate pentru relațiile umane*, 6 volume, Montreal, Actualisation.
- Pfeiffer, J.W. și Jones, J.E., (1973-1981), apoi Goldstein, L.D., (1982 -?), *The annual handbook for group facilitators*, devenit, din 1982, *The annual for facilitators, trainers and consultants*.
- Pfeiffer, J.W. și Jones, J.E., 1977, *Reference guide to handbook and annuals*, ediția a doua (acoperă anii 1972-1977) din cele două serii precedente.
- Editions sociales françaises (ESF), Entreprise moderne d'édition, Librairies techniques (Paris), partea «Aplicații practice» a *Seminariilor* din colecția «La formation permanente en sciences humaines» fondată de Roger Mucchielli și dirijată de Lionel Bellenger, 1962-prezent.
- Editions d'organisation (Paris), seria *Fiches*, 1973-prezent.

## 4. Scrierile actuale și locurile dinamico-grupale de activitate

*Reînnoirea dinamicii grupurilor restrânse se efectuează, vai, în ordine dispersată. Cîteva echipe mici, izolate, dezvoltă un aspect științific, ignorînd sau chiar condamînd eforturile altor monade. Confruntarea taxonomiilor dinamicii grupurilor și a intențiilor lor subiacente ne va permite să lucrăm la punerea de acord a ceea ce este dinamica grupurilor cu ceea ce credem că ar trebui să fie.*

\*  
\*   \*   \*

Acest ultim capitol abordează lumea tratatelor, manualelor și periodicelor, asigurînd apoi doar o survolare extrem de rapidă a geografiei cîtorva locuri ale dinamicii grupale.

### 4.1 Cine vorbește cui ?

*O căutare livrescă de informații pe lîngă profesioniștii în domeniu este parțial dezamăgitoare prin faptul că sursele se limitează, adesea, la o îngustă tradiție psihologizantă și experimentală, neglijînd literatura din alte domenii decît cel anglo-saxon, orientarea sociologică și datele experimentale.*

\*  
\*   \*   \*

Nimeni nu contestă faptul că dinamica grupurilor s-a dezvoltat ca un curent privilegiate al psihologiei sociale. „Annual Review of Psychology” consacră în fiecare an un capitol unei treceri în revistă a tendințelor aflate în lucru în psihologia socială și s-au adunat 20 de capitole asupra proceselor de grup din 1950.

Este deosebit de semnificativ să vedem ce tip de literatură acoperă recenziile critice ale „Annual Review of Psychology”, care sînt referințele bibliografice alese de către autorii lor și, mai ales, ce ignoră ei.

Lecturînd sistematic articolele de revistă menționate de McGrath și Kravitz în penultimul inventar (cel din 1982), ce se voia exhaustiv pentru cercetarea recentă, am constatat că 72% din titluri sînt extrase din reviste direct sau cvasi-direct focalizate asupra psihologiei sociale : „Journal of Personality and Social Psychology”, „Journal of Experimental Social Psychology”, „European Journal of Social Psychology”, „Behavioral Science” etc.

Apare o singură citare (sau nici una) din științele educației, management, sociologie, comunicare, din serviciul social sau psihologia clinică.

Au fost consultate maxim o duzină de reviste și, printre cele care lipsesc, oricît de incredibil ar fi, există patru periodice direct interesate de grup : „Human Relations”, „Small Group Behavior”, „Journal of Applied Behavioral Science”, „Group Psychotherapy”.

Este reconfortant să notăm schimbarea ce se produce în articolul lui Levine și Moreland în 1990. Fără îndoială, domeniul comunicării, al științelor educației, al serviciului social, al psihologiei clinice rămîn rude sărace. Dar, cel puțin, nu sînt

ignorare „Small Group Behavior”<sup>1</sup> și „Human Relations”<sup>2</sup>. Și, dacă autorii se concentrează asupra revistelor clasice de psihologie socială, ei nu neglijează cu totul sociologia, revistele centrate asupra sportului, managementului, organizațiilor, administrației.

De altfel, convingerea lor este că, dacă există o serioasă fracționare a câmpului dinamicii grupurilor, aceasta se datorează caracterului său multidisciplinar. Ei estimează că grupurile sînt vii, dar trăiesc în altă parte decît în psihologia socială, și reamintesc ceea ce spunea Steiner atît în 1964, cît și în 1986 :

„grupul contează prea mult pentru înțelegerea comportamentelor umane și a activităților sociale pentru a-l neglija pentru totdeauna. Dacă psihologii sociali abandonează cercetarea asupra grupurilor, alții își vor asuma în mod sigur această sarcină.” (Steiner, 1974, 1986, p. 283)

Și, dacă e să-i credem pe Levine și Moreland, ștabela a fost deja transmisă specialiștilor în psihologia organizațiilor.

\*

\* \*

Am vrut să știu dacă acel caracter strict orientat al acoperirii bibliografice al „Annual Review of Psychology” se regăsește în anumite manuale, chiar dintre cele mai apreciate. Astfel, am cercetat articolele menționate în cea de-a treia ediție (1981) a lucrării universal cunoscute a lui Marvin E. Shaw, *Group Dynamics. The psychology of Small Group Behavior*.

Shaw are o viziune, în același timp, limitată și extinsă asupra dinamicii grupurilor : revistele interesate în mod direct de procesele de grup („Human Relations”, „Sociometry”, „Small Group Behavior”) sînt bine reprezentate. Se face un efort în privința informării sociologice, pedagogice, manageriale, aplicate și comunicaționale.

Totuși, orientarea aproape exclusiv psihologică a autorului rămîne vizibilă și „Journal of Personality and Social Psychology”, împreună cu fratele său mai mic „Personality and Social Psychology Bulletin” au partea leului (35%). Sursele psihoterapeutice și cele care țin de munca socială sînt puse pe planul secund, deși sînt discipline cărora le cunoaștem rolul decisiv jucat la începuturile dinamicii de grup.

Oricum, iată o „dinamică a grupurilor” în care nici Bion, nici Rogers nu sînt luați în seamă, care nu-l menționează nici pe Esalen, nici exercițiile structurate ale lui Pfeiffer și Jones, care înghesuie experiența lui National Training Laboratory de la Bethel într-un mic paragraf intitulat *Grupuri experiențiale* și care nu reia în glosarul său noțiunile de *training group* sau de grup de întîlnire.

Și această escamotare, de-a dreptul incredibilă, este fapta cuiva care trece drept un autentic specialist al unei anume dinamici a grupurilor, exclusiv centrată asupra a ceea ce se petrece în laboratoarele și în bibliotecile (apar numai lucrări în limba engleză ! ) unor anumite departamente americane de psihologie socială !

Inventarierea manualelor și a antologiilor consacrate dinamicii grupurilor dă impresia de incompletitudine. Tratatul de dinamica grupurilor nu a apărut încă !

1. Devenit între timp „Small Group Research”.

2. Autorii se referă, de asemenea, din plin la două colecții recente :

a. Hendrick, C. (editor), 1987, „Review of personality and social psychology”, Newbury Park, Sage, volumele 8 și 9 ;

b. Lawler, E.J. (editor) „Advances in group processes”, Greenwich, JAI Press, volumul I, 1984 ; volumul II, 1985 ; volumul III 1986 ; Lawler, E.J. și Markousky, B. (editori), *ibid.*, volumul IV, 1987.

Cartwright și Zander fuseseră, la vremea lor, referințele de neocolit ale încetărilor dinamicii grupurilor, după cele trei ediții (1953, 1960, 1968) ale antologiei lor *Group Dynamics. Research and Theory*. Din păcate, ei au renunțat complet la publicarea unei a patra ediții.

Din fericire, a doua antologie a dinamicii grupurilor, cea a lui Hare, Borgatta și Bales, din care prima ediție a apărut în 1955 și a fost remaniată în 1965, a avut parte de o nouă compoziție : ea se datorează unui american, Herbert H. Blumberg, stabilit la Londra, care, împreună cu colegii săi de la Goldsmiths' College, Valerie Kent și Martin Davies, având consimțământul lui Paul Hare, au făcut să apară în două volume *Small Groups and Social Interaction*. Se manifestă aici o voință deliberată de a lărgi perspectivele : Bion, Rogers și specialiștii grupurilor de întâlnire nu sînt, fără îndoială, necunoscuți, dar, vai, obișnuita ignoranță anglo-saxonă față de tot ceea ce se petrece pe continentul european rămîne masivă, monumentală. Orice abordare a analizei instituționale, abordarea psihanalitică inițiată de Didier Anzieu, René Kaës, lucrările olandeze, belgiene, italiene, germane, toate acestea rămîn literă moartă.

Adunate, există, totuși, trei manuale care ar putea constitui o adevărată bază de lucru : Forsyth (1983), pe de o parte, Johnson și Johnson (1993), pe de altă parte, în fine, Anzieu și Martin (1968).

- Cele 560 de pagini ale lui Forsyth se prezintă cu toată claritatea ilustrativă a unui bun manual american : scheme, tablouri, grafice, experiențe tip, exemple concrete, bibliografie detaliată : o frumoasă muncă didactică... În total, ansamblul periodicelor consacrate psihologiei sociale acoperă 63% din literatura periodică citată. Se regăesc, de asemenea, mai multe citate extrase din revistele consacrate organizațiilor sau managementului (7%) decît sociologiei (5%) ; în rest, literatura psihologică totalizează 18%. Antropologia culturală, munca socială în grup, psihoterapia sînt ignorate.

Și, din nou, tot ceea ce se petrece în afara lumii anglo-saxone nu există.

Dar, totuși, nu sînt ignorați nici Maslow, nici Perls, nici Rogers. Pfeiffer și Jones sînt cunoscuți. Un capitol este, de altfel, rezervat pentru *interpersonal-skills training in groups*.

- Johnson și Johnson (609 pagini) prezintă toate caracteristicile, calitățile și defectele lui Forsyth, dar își ilustrează lucrarea cu un remarcabil ansamblu de exerciții structurate ce pot fi aplicate. Pentru practicantul grupurilor, aceasta este, în mod incontestabil, lucrarea utilizabilă imediat.

- Cît despre lucrarea lui Anzieu și Martin, care rămîne singurul manual în franceză destul de întins, ea are avantajul de a nu neglija literatura anglo-saxonă și de a iniția în lumea afectivului și în perspectiva psihanalitică. Dar, la bază, punctul de vedere nu este cel al unui psiholog social : literatura psihosocială recentă nu este, practic, deloc menționată.

La drept vorbind, cele trei lucrări se completează foarte bine.

## 4.2 O lume dispersată

Activitatea grupală americană se desfășoară într-o puzderie de centre, adesea din perspectiva rezolvării pragmatice a unor probleme limitate și de circumstanță.

„Nu văd nici o teorie semnificativă asupra grupurilor dezvoltată în Statele Unite de la Lewin încoace. Tipul de teorie pe care l-am văzut și l-am citit era, în mod principal, operațional.” (Pagès, 1971, p. 301)

Această constatare, veche de 25 de ani, nu pare infirmată la ora actuală. După Levine și Moreland (1990),

„... domeniul, deși e sănătos, este groaznic de fragmentat, fapt cu atât mai evident cu cât cercetătorii care lucrează asupra unor probleme similare nu își cunosc, reciproc, lucrările... Această regretabilă situație se datorează uneia din caracteristicile importante ale domeniului: interdisciplinaritatea. Cei care studiază grupurile restrânse au tendința de a publica în (și de a citi) periodice distincte.” (p. 586)

De aceea, Levine și Moreland admit că studiile citate de ei sînt, mai degrabă, exemplificatoare decît exhaustive. Sectoarele pe care le pun în valoare sînt :

- ecologia grupurilor restrînse, atît mediul lor fizic, cît și social, în special, dezvoltarea grupurilor cu sarcină ;
- compoziția (cauză, context, consecință), și structura grupurilor restrînse (statut, norme, roluri, coeziune) ;
- conflictele interne și, mai ales, lupta pentru putere, negocierea, formarea de coaliții ;
- performanța și productivitatea grupurilor restrînse în relație cu procesele de conducere și de luare de decizii.

Accentul ar fi pus pe eficiența comportamentului grupal și pe necesitatea, pentru o teorie, de a fi imediat aplicabilă. Accentul pus pe practică diminuează încrederea cercetătorilor într-o experimentare în laborator și dezvoltă cercetarea pe teren, tehnicile de observare, studiile de documentare, simulările pe ordinator, analiza rețelelor sociale (cf. Moreland, Hogg, Haine, 1994).

Această orientare este cu atît mai clară cu cît munca de grup se face, mai ales, în beneficiul lumii afacerilor și al organismelor militare.

### 4.3 Grupiștii activi de pe malurile lui Saint Laurent

„În Quebec, apropierea de Bethel favoriza participarea la sesiunile de vară: încă din 1959, se realizaseră stagii de formare pentru munca în echipă și grupuri T.”

La sfîrșitul anilor '60, Quebec-ul a trecut printr-un intens proces de declerizarare.

„Nu este surprinzător să constați importanța prezenței clerului în sesiunile de grup. Ambianța de ascultare și de dialog trăită într-un context de «fraternitate fundamentală»,... repunerea în cauză, în cadrul non-directivității, a modelului tradițional de autoritate religioasă... corespund... aspirației de reinnoire... în raport cu religia și cu biserica ce constituiseră întodeauna pînă atunci elemente fundamentale ale modului de viață din Quebec.” (Rondeau, 1980, p. 29)

Altfel spus, Rogers și „terapiile pentru oameni normali” și-au găsit aici un loc solid, mai ales, la Institutul de Formare în Grup, fondat la Montreal. Alte organizații au jucat și ele un rol important, mai ales C.I.M. (Centrul Interdisciplinar din Montreal), cunoscut pentru strategiile sale de formare (cf. Saint-Arnaud, Masse, Aubry), pentru intervențiile, ca și pentru editurile sale.

Y. Saint-Arnaud este autorul teoriei zise „a grupului optimal” (Saint-Arnaud, 1978), concepută ca ansamblu de grile al căror obiectiv principal este să ajute la funcționarea unui grup.

Să cităm, în fine, un important curent de consultanță pentru organizațiile de toate tipurile (cf. Tessier și Tellier, 1990-1992 ; Lesarbeau, Payette, Saint-Arnaud, 1990).

În mod general, dinamica grupurilor a cunoscut o dezvoltare importantă atît în domeniul psihologiei, cît și în cel al serviciului social și, mai ales, la Sherbrooke, la Montreal și la Universitatea de Stat din Quebec.

#### 4.4 Intervenții și produse de export

Dacă a existat un organism englez cu acțiune semnificativă în domeniul dinamicii grupurilor, este vorba, cu siguranță, de Tavistock.

Bion, Reckman și mulți alți intervenienți ai ceea ce se numea clinica Tavistock fuseseră constrânși de război să colaboreze cu oameni de știință și practicieni din domeniul socialului.

După război, mai mulți dintre ei s-au angajat să utilizeze experiența dobândită în sarcini civile. Pe lângă clinică, s-a creat „Institutul Tavistock pentru Relații Umane”. Diferiți psihanalizști și clinicieni treceau prin Institutul pentru Relații Umane pentru intervențiile și cercetările lor (Jacques și mulți alții).

Trist și Wilson au întreținut legături cu Lewin și discipolii săi, Bridger a stabilit contacte cu Bethel, periodicul „Human Relations” a debutat printr-o colaborare strânsă cu Centrul de Cercetări pentru Dinamicile Grupului, articolele lui Bion au urmat aici articolele lui Lewin, dar în definitiv Institutul pentru Relații Umane n-a încetat să-și urmeze, cu succes, propriul drum.

Alegerea activităților Institutului pentru Relații Umane se conturează clar a fi cea a psihologiei sociale a organizațiilor. Este vorba nu de organizări, ci de intervenții<sup>1</sup>. Dinamica grupurilor nu mai este o preocupare fundamentală în interiorul Institutului pentru Relații Umane.

Cu toate acestea, de demult, Tavistock organizează o sesiune de grup, destinată cadrelor de organizare. Această sesiune combină grupul de diagnostic cu efectiv restrâns, grupul larg<sup>2</sup>, schimburile cu deschidere teoretică, de tip „grup organizațional”.

Diferite organisme în lume au vrut să copieze acest tip de abordare, adesea considerat a facilita inovația socială. Nevoia de formatori având tripla experiență (grupuri restrânse, psihanaliză, organizații) este cerința prealabilă indispensabilă pentru a realiza cu bine o asemenea operație, al cărui grad de dificultate nu-i scapă practicianului experimentat.

#### 4.5 Academici în intersecție

Apariția dinamicii grupurilor în Europa francofonă a fost tributară, într-o primă etapă, unor șederi mai mult sau mai puțin prelungite în S.U.A. (la Bethel, Michigan sau în alte părți), și aceasta la începutul anilor '50, a anumitor tineri viitori „academici”, pe de-o parte, pe de altă parte, a reprezentanților întreprinderilor, preocupați să dezvolte productivitatea prin ameliorarea „relațiilor umane”.

Primele *T-groups* au apărut în urma unor practici divergente și uneori confuze.

Mai mulți psihologi sociali, însărcinați cu predarea sau cu cercetarea<sup>3</sup>, au consacrat o parte importantă a timpului lor scriind despre dinamica grupurilor.

1. Cf. H. Bridger : *Consultative work with communities and organisations*, Universitatea din Aberdeen, Departamentul pentru Sănătate Mintală, 1981.

2. Să semnalăm aici lucrările lui Turquet, de la Clinica Tavistock, asupra grupurilor largi.

Cf. P. Turquet : *Menaces à l'identité personnelle dans le groupe large. Etude phénoménologique de l'expérience individuelle dans les groupes*, tradus din engleză, în „Bulletin de psychologie”, *Groupes : psychologie sociale, clinique et psychanalytique*, nr. special, 1974, pp.133-158.

3. Cf, printre alții :

A. Levy : *Psychologie sociale. Textes fondamentaux anglais et américains*, op. cit., 1965

J. Maisonneuve :

*La dynamique des groupes*, op. cit, a IX-a ediție, 1991 (prima ediție : 1968) ;

Marele public „cultivat”, sferele muncii sociale, medicale, pedagogice, religioase au fost repede puse în contact cu practici „experiențiale”. Abordarea rogeriană<sup>1</sup> cunoscută o perioadă fastă în anii '60 și '70. Nu atât datorită succesului popular, care întîrzie să apară, cît datorită practicienilor calificați. Dezvoltarea educației adulților și piața oferită de oamenii politici de formație permanentă îi determină pe mai mulți autori să se aplece asupra proceselor grupale<sup>2</sup>.

Preocuparea de a sensibiliza un public numeros a inițiat proiectul de autoformare constituit de colecția de seminarii dirijată de Mucchielli, opere comportînd de fiecare dată un pandant teoretic și un corpus de aplicații practice, „pentru uzul psihologilor, animatorilor și responsabililor”.

Au apărut asociații și organisme centrate pe formarea în grup, dintre care unele și-au continuat activitățile mai bine de douăzeci de ani.

În același sens, numeroși autori s-au preocupat atunci de aspectul sociopolitic<sup>3</sup>.

Pe de altă parte, amatorismul anumitor practici și sărăcia aparatului teoretic au constituit repede o problemă. Iraționalism și antiintellectualism n-au prins defel în Europa francofonă.

Sub impulsul lui Eugène Enriquez și al lui Jean-Claude Rouchy, un periodic, scos de A.R.I.P., „Conexiuni”, s-a dorit loc al scrierilor și dezbaterilor între universitarii și practicienii lumii psihosociale francofone.

#### 4.6 Niște analiști persecutați

În timp ce școala psihanalitică engleză măsoară dimensiunea imaginarului în grupuri încă de la sfîrșitul anilor '40, în Europa Centrală o abordare psihanalitică s-a desfășurat în grupuri de formare abia la sfîrșitul anilor '60.

Didier Anzieu a povestit<sup>4</sup> despre desăvîrșirea grupului restrîns care s-a constituit încetul cu încetul în jurul personalității sale charismatice și cum a ajuns acesta la o lectură strict analitică.

---

*La psychologie sociale*, Paris, P.U.F., a XVI-a ediție, 1991 (prima ediție : 1960) ;

*Introduction à la psychologie*, Paris, P.U.F., a VI-a ediție, 1981 (prima ediție : 1973) ;

*Psychosociologie des affinités*, op. cit., 1966

C. Mertens, J. Morval : *Du groupe à l'organisation*, Bruxelles, De Boeck, 1977.

S. Moscovici :

(Ed.) *Introduction à la psychologie sociale*, vol. 2, *La dynamique des groupes*, Paris, Larousse, 1973 ;

(Ed) *Psychologie sociale*, Paris, P.U.F., 1984 ;

*Psychologie des minorités actives*, Paris, P.U.F., 1979.

1. Cf. M. Pages :

*L'orientation non directive en psychotérapie et en psychologie sociale*, Paris, Dunod, 1965 ;

*La vie affective des groupes*, Paris, Dunod, 1968 ;

A. de Peretti : *Liberté et relations humaines, ou l'inspiration non directive*, Paris, Epi, 1966 ;

M. Lobrot : *L'animation non directive des groupes*, Paris, Payot, 1974.

2. J. Ardoino : *Education et politique : propos actuels sur l'éducation*, Paris, Gauthier-Villars, 1977 (prima ediție, 1963) ;

D. Hameline : *Du savoir et des hommes. Contribution à l'analyse de l'intension d'instruire*, Paris, Gauthier-Villars, 1971 ;

3. Cf. mai ales :

G. Lapassade, R. Lourau : *Clefs pour la sociologie*, op. cit., 1971 ;

Mendel : *La sociopsychanalyse institutionnelle : une pratique et une théorie locales du pouvoir collectif*, in Collectif : *Sociopsychanalyse 7*, 1978, pp.89-100 ;

J.P. Poitou : *La dynamique des groupes : une idéologie du travail*, Paris, Editura C.N.R.S., 1978.

4. D. Anzieu : Oedips presupus a cuceri grupul : *Du désir de savoir dans l'histoire d'un groupe de moniteurs*, in R. Kaës, D. Anzieu, A. Béjerano, H. Scaglia, R. Gori : *Désir de former et formation du savoir*, Paris, Dunod, 1976, pp.19-45 (p.19).



În 1962 se constituie C.E.F.F.R.A.P. : Cercul de Studii Franceze pentru Formarea și Cercetarea Activă în Psihologie.

„Didier Anzieu a reunit în jurul său psihanalisti și psihologi interesați să-și confrunte cercetările... Către 1968, orientarea devine mai specific psihanalitică ; de fapt, s-a părut că psihosociologii aveau ca obiectiv esențial ca un grup de formare să antreneze la participanții săi o schimbare de atitudine și de comportament, o schimbare normativă și un travaliu la nivelul conștientului. Orientarea psihanalitică vizează nu atât dobândirea unei științe, cât, mai ales, emergența inconștientului într-un grup, ca fiecare să poată... adopta un mod de-a fi care să facă posibilă manifestarea de fenomene inconștiente, încercate și interpretate de membrii grupului”<sup>1</sup>.

Încă puțin timp și, toți psihosociologii părăsind C.E.F.F.R.A.P., au supraviețuit doar psihanalistii. În realitate, orice proiect de învățare a cooperării și muncii în echipă, orice ambiție de facilitare a schimbării sociale au fost abandonate. Ceea ce este numit fie „travaliu al fantasmei” fie „imaginar grupal” subiacent cererii, devine rațiunea de a fi a instructorilor.

Puțin câte puțin, grupul larg dobândește un loc din ce în ce mai important. Iluzie grupală, transfer în grupul larg, fantasmă de spargere... este momentul intuițiilor strălucite și, de asemenea, al analizelor pertinente, adesea suscitade de erorile de animare.

La nivelul producției științifice a acestui grup instituit, care, ca atare, rămîne (asemeni grupului lewinian) un - grup de lucru cu preocupări pedagogice, echipa a adus contribuții percutante :

- ansamblul articolelor publicate în numărul special al „Buletinului de psihologie” din 1974 ;
- imaginativul articolelor lui Anzieu reunite de : *Grupul și inconștientul*
- cele două volume metodologice : *Travaliul psihanalitic în cadrul grupurilor și Grupul și inconștientul*, la care au colaborat Anzieu, Kaës, Béjerano, Ginoux, Missenard, Pontalio ;
- ansamblul de concepte noi propuse ;
- aplicațiile abordării psihanalitice la formare, povești, mituri, ideologii, artă etc.

Psihologiei lewiniene, care tratează grupul ca pe un sistem de energii și de forțe orientate spre realizarea unei sarcini, perspectiva psihanalitică îi opune grupul ca efect subiectiv, obiect al investițiilor pulsionale, al reprezentărilor, loc și formă a proceselor inconștiente...

#### 4.7 O perseverență profesionalizare

Dinamica grupurilor restrânse constituie, printre altele, o practică de inserție și intervenție în sinul grupurilor sociale, colectivităților, organizațiilor. Ca atare, ea este o meserie, pentru care e cazul să ne pregătim pornind de la o formație corespunzătoare.

Oferta formărilor „de grupuri”, sub forma sa exactă, se aseamănă cu un bazar<sup>2</sup>.

1. R. Kaës : *Interview entre R. Kaës et Adèle Nunziante Cesaro*, tradus din italiană – *Entrevista con René Kaës*, Rivista italiana di Gruppo Analisi, II, 1, 1987, pp.93-99, (93).

2. Pentru un rezumat (subintitulat „ghid al consumatorului”), de parcurs : G. Feiss : *Mind therapies. Body therapies. A consumer's guide*, Millbrae, California, Celestial Arts, 1979.

Terenul animării grupurilor restrânse este străbătut de nenumărați incompetenți. Fiecare se crede autorizat să facă nu importă ce, cu atât mai mult cu cât reprezentările sociale ale dinamicii grupurilor rămân contradictorii și imprecise<sup>1</sup>.

Utilizarea – în toate sensurile – de grupuri restrânse pentru a asigura cele mai diverse formațiuni de ordine face imperioasă instaurarea unui curs exigent de formare în dinamica și animarea grupurilor.

„Există... numeroase centre care propun cicluri de formare. Dar este vorba în general de laboratoarele private, care nu pot... să asigure simultan o formare echilibrată și în domeniul teoriei, și în cel al practicii. De ce ar trebui să rezervăm teoria numai pentru profesorii Universității, – iar practica numai pentru „practicieni”, adică, concret, animatorilor care muncesc pentru organismele private? Este posibil să se concilieze, în cadrul unui program de formare, necesarul recul conceptual și indispensabila imersiune în concret?”<sup>2</sup>

Este obiectivul pe care și l-a fixat, de douăzeci și cinci de ani, Centrul de dinamică a grupurilor și de analiză instituțională de la Universitatea Liège, propunând o formare pe termen lung de animator-formator dinamician de grupuri<sup>3</sup>.

Formarea acoperă câmpul animării relaționale și grupale. Formare de ciclul trei, ea este totuși accesibilă, în anumite condiții, autodidacților fără probleme. Ea totalizează mai bine de o mie de ore de activitate prestate în week-end și seara, eșalonate pe durata a cel puțin trei ani. Metodologia este activă și participativă, favorizând capacitățile de animare a grupurilor cu sarcină în sînul organizațiilor și colectivităților, într-o perspectivă de schimbare socială.

Programul și speranțele de realizare sînt deosebit de exigente: din 1972, din cele aproximativ 950 de persoane care au început această formare, abia vreo 60 au obținut recunoașterea titlului de animator-formator dinamician de grupuri.

Dacă la început era vorba de un proiect pedagogic fondat pe abordarea lewiniană, acest punct de vedere nu este în nici un fel exclusiv. Instrucția specifică a membrilor echipei de formare garantează participanților lecturi analitice, sistemice, strategice, tranzacționale, instituționaliste etc. Acțiunea formatorilor se articulează în jurul unui proiect pedagogic comun, și nu în jurul predominanței unei școli de gîndire, a unei ideologii sau a unei metodologii specifice.

#### 4.8 Prea mulți necunoscuți din toate părțile

Monopolul anglo-saxon asupra științei este completat de un non-examen sistematic al surselor străine. Istoria dinamicii grupurilor restrânse pierde din vedere mulți autori: care a fost rolul exact al italianului Bannizone în inventarea sociometriei și al ungarului Pető în cea a psihodramei? În cel mai bun caz, literaturile de limbă franceză sau germană sînt relativ accesibile. În cel mai rău, ce știm cu adevărat despre ceea ce se întîmplă în Țările-de-Jos, în Danemarca, Suedia, în U.R.S.S., Mexic, în America de Sud, în Japonia? Absența unei asociații științifice internaționale consacrate dinamicii grupurilor restrânse nu facilitează cu siguranță difuzarea informațiilor.

1. E. Enriquez: Mică galerie de portrete de formatori în criză de modele, *Connexions*, nr. 33, 1981, pp. 91-109.

2. R. Rondeau: *op. cit.*, pp. 141-142.

3. O formare corespunzătoare există de asemeni de multă vreme în domeniul specializării în relații umane de la Universitatea din Sherbrooke; în plus, de cîțiva ani, anumite centre universitare din Québec desfășoară cursuri de animare a grupurilor restrânse.

## 5. Postfață

Cine spune „dinamică” spune schimbări adaptive, posibilitatea de a institui. Cît despre *cuvîntul grup*, important este că urmează două linii de forță, că *exprimă* simultan două realități : *nodul și cercul*... Îmbinare coezivă și raporturi cu intenție egalitară.

Dar atunci cum să nu evidențiem grupul restrîns sub unghiul unei psihologii a *minorităților active* ! :

„Există epoci... în care obstinația cîtorva indivizi, a cîtorva grupuri restrînse, pare să fie de ajuns pentru a crea evenimentul și a decide cursul lucrurilor...<sup>1</sup>.

Este un grup restrîns, îmbinat egalitar în jurul unui inițiator charismatic, a cărui dinamică a *instituit* creștinismul și a desăvîrșit civilizația occidentală<sup>2</sup>.

Pentru cei preocupați, înainte de orice, de durata lungă, dinamica grupurilor are încă destule zile înainte : „toate florile viitorului sînt în semințele de azi”.

Traducere de Ioana Mărășescu

---

1. S. Moscovici : *Psychologie des minorités actives* (publicată mai întii în engleză sub titlul *Social Influence and Social Change*, 1976), Paris, P.U.F., 1979, p.9

2. V. Maguire : *La dernière Cène (étude de dynamique des groupes)*, Supliment al periodicului „Vie spirituelle”, 1969, nr.89.

# Relațiile între grupuri: Identitate socială și identitate personală

Fabio Lorenzi-Cioldi, Willem Doise

## Problema

„Identitatea” a devenit un obiect de investigație în psihologia socială atunci când aceasta din urmă s-a străduit s-o definească altfel decât făcând apel la reprezentările actorilor sociali. Dicționarul, de exemplu, pune identitatea alături de similitudine și comunitate, unitate și permanență și o opune alterității, contrastului, diferenței și distincției. Aici, identitatea este proprietatea a ceea ce este identic. La James, Mead sau Cooley, dincolo de divergențele dintre ei, identitatea este deja clar situată la frontiera dintre individual și colectiv, dintre persoane și grupurile lor de apartenență. De fapt, ea se înrădăcește în ceea ce, măcar la început, nu este identic și se îmbogățește din această diferență (cf. Doise, Deschamps, Mugny, 1991). Începând cu celebrele lucrări ale lui H. Tajfel (de exemplu, Tajfel, 1972 ; 1974 ; 1975 ; Tajfel & Turner, 1986), identitatea, atât pe plan individual, cât și colectiv, *este* construirea unei diferențe, elaborarea unui contrast, punerea în relief a unei alterități. Fără îndoială, acest autor a ancorat cel mai puternic fenomenele de identitate în relațiile între un grup de apartenență și un out-group.

Vom aminti, într-o primă parte, etapele principale ale teoriei lui asupra relațiilor între grupuri. Ea se bazează pe un model de tip gestaltist, dar vom arăta cum a evoluat acest model în contact cu problematica psihologiei sociale. Într-o a doua parte, ne vom ocupa de cercetările mai recente, derivate de la curentul cogniției sociale și care ne îndeamnă la o recapitulare, măcar parțială, a anumitor postulate ale teoriilor contemporane despre categorizare și identitate socială, situate în filiația gândirii lui Tajfel. În fine, vom propune un model al relațiilor între grupuri și al legăturilor între identitate socială și identitate personală, model ancorat, mai degrabă, în realitatea psihologică decât în modelele descrise în primele două părți.

## PARTEA ÎNȚI

### De la modelul psihofizic al accentuării contrastelor la modelul categorizării sociale

Într-un studiu de pionierat, Bruner și Goodman (1947) au arătat cum unii copii, mai ales cei provenind din mediile sărace, supraestimează diametrul monedelor în raport cu diametrul jetoanelor fără valoare, dar de mărime corespunzătoare. Tajfel (1957), care a lucrat în laboratorul lui Bruner, examinează vreo douăzeci de experiențe privitoare la supraestimare în judecățile diferiților stimuli valorificați. Se dovedește că anumite experiențe, precum cea a lui Lysak și Gilchrist (1955), despre judecarea mărimii bancnotelor de dolar, nu au regăsit efectul supraestimării. De ce? O regularitate în rezultatele acestor experiențe l-a pus pe Tajfel pe calea răspunsului corect. De câte ori erau de judecat serii de valori (monede de diferite mărimi, vase conținând diverse cantități de zahăr candel), diferența dintre judecățile stimulilor extremi ai seriei era mai mare decât atunci când era vorba de stimuli asemănători, dar fără valoare (jetoane, vase conținând nisip). Acest rezultat ar părea mai consistent decât supraestimarea însăși: Bruner și Rodriguez (1953), de exemplu, nu întâlneau deloc supraestimarea generală a mărimii monedelor în raport cu cea a jetoanelor metalice fără valoare; dimpotrivă, ei observau o distanță mai importantă între judecățile referitoare la monedele cele mai mici și cele mai mari decât între judecățile referitoare la jetoane metalice de mărimi corespunzătoare (să semnalăm totodată că, în aceste experiențe, valoarea monedelor varia în funcție de mărimea lor, ceea ce nu era cazul pentru bancnotele de dolar care au toate aceeași mărime).

Atribuirea de diferite valori unui anumit număr de stimuli variind în funcție de o caracteristică fizică (mărime, greutate) ar antrena, deci, un efect intraserial în judecățile privind acești stimuli: diferențele dintre stimuli sînt supraestimate, datorită unor caracteristici fizice care întrețin o legătură sistematică cu valoarea lor. Accentuările diferențelor în percepție ar fi, deci, distorsiuni sistematice menite să evite confuziile în identificarea obiectelor de valori diferite. Este vorba deja de o ilustrare a intervenției unui metasisem de valori sociale în organizarea judecăților percepțive.

Tajfel (1959, a) propune un model care să dea seamă de aceste efecte de accentuare a contrastului în judecățile privind stimulii fizici și, în acest model, acordă un loc important rolului jucat de valori (cf. cadrului nr. 1).

#### Cadrul 1. (Modelul contrastului, Tajfel, 1959 a ; 20-1)

(1) Când, într-o serie de stimuli, o diferență de valoare este legată de variația unei dimensiuni fizice, diferențele de poziție pe această dimensiune vor fi considerate mai mari decât într-o serie de stimuli identici cu cei din prima serie, dar care nu posedă un atribut de valoare.

(2) Când, într-o serie de stimuli, diferențele de valoare există, dar nu au nici o legătură cu variația poziției lor pe o dimensiune fizică, aceste diferențe de valoare nu vor avea nici un efect asupra judecăților emise în legătură cu raporturile de mărime.

(3) Când o clasificare făcută pornind de la un alt atribut decât dimensiunea fizică de estimat este supraimpusă (în fr., *surimposée*, n. tr.) unei serii de stimuli, în așa

fel încît o parte a seriei tinde să se regăsească sistematic într-o clasă și cealaltă parte în cealaltă clasă, estimările dimensiunilor fizice ale stimulilor aparținînd unor clase distincte se vor deplasa în direcțiile determinate de apartenența de clasă; toate acestea în comparație cu estimările făcute asupra unei serii identice, dar în care o asemenea clasificare nu este supraimpusă.

(4) Cînd o clasificare făcută pornind de la un alt atribut decît dimensiunea fizică de estimat este supraimpusă unei serii de stimuli și cînd nu există legătură sistematică între schimbările de mărime ale stimulilor și atribuirea lor unor clase distincte, această clasificare nu va avea efect asupra judecării raporturilor de mărime dintre stimulii seriei.

(5) Cînd o clasificare făcută pornind de la un alt atribut decît mărimea fizică de estimat este supraimpusă unei serii de stimuli, în așa fel încît o parte a seriei tinde să se regăsească sistematic într-o clasă și cealaltă parte în cealaltă clasă, și cînd această clasificare are pentru subiect o valoare proprie sau pertinенță emoțională, estimările asupra mărimii stimulilor aparținînd unor clase distincte se vor deplasa în direcțiile determinate de apartenența de clasă; toate acestea în comparație cu estimările făcute asupra unei serii identice, dar în care o asemenea clasificare nu este supraimpusă. Această deplasare va fi mai pronunțată decît cea de la punctul (3).

(6) Cînd o clasificare făcută pornind de la un alt atribut decît dimensiunea fizică de estimat este supraimpusă unei serii de stimuli, această clasificare avînd pentru subiect o valoare proprie sau pertinенță emoțională, fără ca modificările dimensiunii fizice a stimulilor să aibă legătură sistematică cu atribuirea lor unor clase distincte, această clasificare nu va avea efect asupra judecării raporturilor de mărime dintre stimulii aparținînd unor clase diferite.

## Procesul de categorizare

Ni se pare cu totul nimerit să arătăm în ce fel acest model, elaborat inițial pentru a da seamă de fenomenele de contrast în percepția obiectelor, evoluează cînd se aplică judecăților asupra grupurilor sociale.

În articolul din 1957, Tajfel sugerase deja existența legăturilor între fenomenele de accentuare a contrastelor în percepția obiectelor fizice și fenomenele de accentuare a contrastelor dintre categoriile sociale :

„Cînd provocăm judecăți privind anumite aspecte cuantificabile și măsurabile ale stimulilor care aparțin unor categorii diferite, diferențele de valoare sau de pertinенță influențează judecățile cantitative în sensul unei accentuări a diferențelor obiective existente între stimuli (...).

Aceste efecte ale categorizării la nivelul judecăților sînt, probabil, generale; totuși, este posibil să se accentueze, în special cînd judecățile se referă la dimensiuni în care raporturile cantitative sînt, în același timp, raporturi de valoare. Firește, nu se va produce o accentuare a diferențelor dintre dimensiunile unui tablou care ne place și ale unui tablou care nu ne place. Dar, cînd este vorba de culoarea pielii, de mărimea sau de aspectul fețelor avînd o «valoare» socială, o accentuare a diferențelor se va produce pentru cutare trăsături percepute drept caracteristice indivizilor aparținînd unor categorii diferite.” (pp. 202-3)

Mai multe experiențe au ilustrat valoarea euristică a acestor previziuni în domeniul enunțurilor de opinii sau al persoanelor. Dacă, la origine, modelul avea drept obiect

accentuarea contrastelor dintre membrii aparținând unor categorii diferite, Tajfel însuși l-a făcut să se ocupe și de accentuarea asemănărilor între membrii aceleiași categorii. Accentuarea contrastelor dintre grupuri ar merge împreună cu accentuarea asemănărilor din interiorul grupului.

## **Categorizarea socială**

Extinderea cea mai importantă a modelului s-a realizat atunci când a fost vorba să se studieze discriminarea comportamentală. Scopul celebrelor experiențe ale lui Tajfel asupra grupurilor minimale (Tajfel, Billig, Bundy și Flament, 1971) era tocmai de a repera condițiile minimale ale apariției unei discriminări intergrupuri în favoarea unui grup de apartenență. Inserați unor apartenențe anodine, subiecții acestor experiențe mergeau pînă la a renunța la câștiguri în valoare absolută numai pentru a stabili o distanțare maximă față de celălalt grup. De atunci, aceste rezultate au fost constante într-un număr mare de experiențe (de exemplu, Tajfel, 1978).

Originea explicației lui Tajfel, formulată în termeni de identitate socială, trebuie căutată în teoria formulată de Festinger (1954) despre procesele de comparare socială. Această teorie postulează la individ o nevoie de autoevaluare care, în anumite condiții, nu poate fi realizată decît prin comparație cu alți indivizi, destul de asemănători în privința caracteristicii ce trebuie evaluată. În aceste comparații, se manifestă o anumită asimetrie, căci individul are mereu tendința de a acționa mai bine și, astfel, se compară, de preferință, cu alții care-i sînt ușor superiori în privința unei anumite capacități.

Dar dacă, după teoria lui Festinger, comparația socială este un proces interindividual, teoria lui Tajfel se referă la comparații între categorii de indivizi. Ea se ocupă de aspectele identității sociale a indivizilor în raport cu apartenența la grupuri sociale. După Tajfel, individul își potolește nevoia de evaluare pozitivă grație apartenențelor la grupuri pe care le evaluează pozitiv. Această evaluare este întotdeauna relativă, ea se efectuează, deci, în raport cu alte grupuri. Individul nu se limitează la a evalua bilanțurile acestor comparații, el va încerca să facă aceste bilanțuri pozitive, stabilind distanțări pozitive față de un alt grup, făcîndu-și pozitivă categoria de apartenență pe o dimensiune pertinentă în situație.

## **Diferențierea categorială și covariația**

O încercare de integrare a rezultatelor obținute de Tajfel, dar și de alți autori, mai ales Sherif (1966), a fost efectuată de către unul dintre noi, propunînd modelul diferențierii categoriale (Doise, 1976).

Acest model relua distingerea tradițională a trei aspecte ale realității psihologice : comportamentalul, evaluativul și reprezentationalul (cf. cadrului nr. 2). Postulatul de bază al acestui model este că nu există comportamente intergrupuri care să nu fie însoțite și de judecăți evaluative, și de reprezentări. Pe de altă parte, o judecată este deja un comportament, ea este întotdeauna o luare de poziție cu privire la un alt grup și este deseori o justificare sau o anticipare a unui act în privința acestuia. Modelul diferențierii categoriale postulează că diferențierile la nivelul reprezentărilor cognitive, la

nivelul evaluărilor și cel al comportamentelor sînt legate între ele și este suficientă o schimbare la unul dintre niveluri pentru a provoca o schimbare la celelalte două. Am arătat experimental că introducerea reprezentării unor apartenențe la două categorii diferite ducea cu ușurință la o discriminare comportamentală și evaluativă. Această cauzalitate nu se exercită într-un singur sens. Ea are loc, poate mai ușor, și în celălalt sens : introducerea unei divergențe la nivelul comportamental, creînd, de pildă, un conflict de interese, va fi însoțită de o accentuare a diferențelor la nivelul judecăților evaluative și al reprezentărilor, iar introducerea unei convergențe la nivelul comportamental, creînd scopuri supraordonate, va diminua, așa cum a arătat Sherif (1966), diferențierile evaluative și reprezentationale.

**Cadrul 2.** (*Modelul diferențierii categoriale, Doise, 1976, p. 147*)

(1) Diferențierile anumitor aspecte ale realității sociale se produc în legătură cu alte diferențieri ale acestei realități, tot așa cum, după modelul procesului de categorizare, anumite diferențieri în judecățile perceptive se produc în legătură cu alte diferențieri percepute.

(2) Diferențierea categorială dă loc unor diferențieri de ordin comportamental, evaluativ și reprezentational.

(3) Diferențierea categorială se realizează la fel de bine în interiorul domeniilor legate de comportamente, evaluări și reprezentări, ca și între aceste domenii. O diferențiere într-unul din aceste domenii poate fi articulată cu o diferențiere într-un alt domeniu dintre cele menționate.

(4) Cînd există o diferențiere la unul dintre cele trei niveluri (comportamental, evaluativ sau reprezentativ), există tendința de a crea diferențieri corespunzătoare la celelalte două niveluri.

(5) Diferențierea nivelului comportamental exercită o determinare mai puternică în geneza altor determinări decît diferențierile celorlalte două niveluri.

(6) Diferențierile provocate prin inserții sociale diferite, dar comune mai multor indivizi, unesc diferențierile individuale cu diferențierile sociale. Diferențierea categorială este, deci, un proces psihosociologic unind activitățile individuale cu activitățile colective prin intermediul evaluărilor și al reprezentărilor intergrupuri.

Totodată, într-o serie de experiențe realizate pentru a ilustra acest model, s-a produs un rezultat care părea, la început, o ciudățenie în comparație cu toate modelele existente. Într-o condiție experimentală a lui Deschamps și Doise (1979), cînd era introdusă o diferențiere netă între o categorie de băieți și una de fete, nu observam numai diferența așteptată dintre evaluările performanțelor celor două categorii, ci și, în cazul băieților, o diferențiere foarte netă între performanțele lor individuale și cele ale celorlalți băieți. De atunci, Deschamps (1977, 1984 ; Deschamps și Lorenzi-Cioldi, 1981 ; Deschamps și Volpato, 1984) a arătat de mai multe ori că o accentuare a diferențelor dintre sine și ceilalți membri ai grupului și o accentuare a diferențelor dintre grupuri pot covaria.

În legătură cu aceasta, Deschamps (1984) a formulat ipoteza covariației : într-o anumită măsură, dinamicele situate la nivelul interindividual ar fi asemănătoare dinamicilor situate la nivelul intergrupuri. Astfel, tensiunea între *cooperare* și *competiție*, la nivelul intergrupuri, este similară și determină efecte analoage tensiunii între *fuziune* și *individualizare*, la nivelul interpersonal. A intensifica experimental un pol la un nivel ar antrena o intensificare a polului corespunzător la alt nivel. Deci, această concepție postulează o dinamică opusă celei a procesului de categorizare, în măsura



în care ea face să varieze concomitent diferențele între indivizi și între grupuri. Pentru a da seama de complexitatea fenomenelor de diferențiere între grupuri și între indivizi și a fenomenelor de identitate socială, se pune problema de a ști dacă trebuie să abandonăm modelele actuale ale diferențierii categoriale.

## PARTEA A DOUA

### Abordări sociocognitive

Lucrările lui Tajfel sînt cele care au impulsionat elaborarea unor teorii ale identității sociale, reanimînd antagonismul dintre componentele personale și cele colective ale identității individuale. Bazîndu-se pe propoziția conform căreia identitatea socială a individului este partea conceptului de sine care decurge din apartenența lui la grupuri, Tajfel, apoi Turner au urmat programul de cercetări asupra grupurilor minimale, arătînd că simpla plasare a indivizilor în grupuri care nu au viață proprie este suficientă pentru a declanșa comportamente de diferențiere: indivizii măresc la maximum contrastul dintre grupul lor și out-group și aceasta, cîteodată, în detrimentul cîștigurilor lor în valoare absolută, atît personale, cît și colective. Motivația individuală de a căuta o distinctivitate personală, pozitiv evaluată, este, de-acum încolo, considerată drept responsabilă de fenomenele de discriminare intergrupuri. Tajfel îmbogățește această propoziție, introducînd o distincție între comportamente și reprezentări interindividuale și intergrupuri (Tajfel, 1975 ; Tajfel și Turner, 1986). Acestea sînt opuse pe un continuum. La primul pol, denumit Eul sau variabilitatea, indivizii ar acționa pe baza caracteristicilor proprii (identitate personală) ; la celălalt pol, Grupul sau uniformitatea, indivizii ar acționa pe baza caracteristicilor comune (identitate socială). Astfel, continuumul situează separația dintre personal și colectiv în problematica identității sociale. Dar, dacă factorii care supraveghează oscilarea indivizilor între acești doi poli sînt, la început, conceptualizați ca fiind de natură sociologică (vizibilitatea clivajelor intergrupuri, stabilitatea și legitimitatea lor), mai tîrziu ei vor fi conceptualizați pe un plan pur cognitiv. Noțiunea de depersonalizare (Tajfel, 1978 ; Turner, 1981) descrie această trecere de la identitatea personală la identitatea socială. Este vorba de un proces psihologic care conduce la mai multă uniformitate și omogenitate a comportamentelor și a reprezentărilor într-un grup, la fuziunea sinelui și a celuilalt și la interschimbabilitatea lor, la o evidență (fr. : *saillance*) mai slabă a identității personale în favoarea identității colective. Ideea de depersonalizare va fi inclusă, mai tîrziu, într-o teorie sociocognitivă a identității sociale (Turner, Hogg, Oakes, Reicher & Wetherell, 1987) care stabilește o ierarhie a celor trei niveluri principale de categorizare a eului. Aceste niveluri sînt inclusive și se ordonează în funcție de o succesiune verticală. La nivelul cel mai înalt, individul se identifică cu specia, în calitate de ființă umană. La nivelul intermediar, el este membrul unui grup, iar opoziția acestui grup față de alte grupuri este primordială ; acest nivel corespunde polului reprezentărilor intergrupuri, conceptualizat de Tajfel. În sfîrșit, la nivelul inferior al ierarhiei, individul se definește prin diferențele față de alte ființe particulare ; acest nivel corespunde polului interpersonal al lui Tajfel. După teoria autocategorizării, un „antagonism funcțional” ar comanda articularea nive-

lurilor de categorizare. Antagonismul ar contribui, mai ales, la depersonalizarea individului atunci cînd el abandonează o reprezentare de sine bazată pe ceea ce-l diferențiază de celălalt, pentru a se defini ca membru al unui grup distinct de alte grupuri. Astfel,

„factorii care sporesc evidența categorizării in-group/out-group tind să sporească identificarea (similitudine, echivalență, interschimbabilitate) eului cu ceilalți membri ai grupului (și diferențierile față de membrii altui grup) și, din acest motiv, depersonalizează eul pe dimensiunile stereotipe care caracterizează grupul de apartenență (...). Depersonalizarea percepției de sine este procesul care subîntinde fenomenele grupale” (Turner *et al.*, 1987, p. 50).

Contrariul, personalizarea eului, care se practică la nivelul subordonat al diferențierilor interindividuale, ar determina un fel de atomizare a percepției sociale. Astfel, definiții de sine, corespunzînd simultan unor niveluri de categorizare diferite, ar constitui niște contradicții în termeni.

Cu prețul unei simplificări, se poate spune că diversele modele teoretice ale identității sociale sînt tot atîtea variațiuni în jurul unui nucleu stabil postulînd excluderea reciprocă, non-concomitența componentelor personale și colective ale identității individuale (cf. Lorenzi-Cioldi & Dafflon, în curs de apariție). Majoritatea lucrărilor postulează, cu ajutorul unor instrumente conceptuale distincte, separarea celor două aspecte ale identității. Teoria identității sociale a lui Turner și a colaboratorilor săi se singularizează, în sensul că pretinde o mare generalitate a cîmpului de aplicație, și este extremă în consecințele ei, de exemplu atunci cînd vrea să explice efectele de influență socială (vezi cadrul nr. 3).

### **Cadrul 3. (Identitate și influență socială, Turner, 1981, p. 108)**

- (1) Individul se definește ca membru al unei categorii sociale date.
- (2) Individul elaborează sau învață normele stereotipe ale acestei categorii. El verifică faptul că anumite forme de comportament sînt atribute specifice ale unei apartenențe categoriale. Anumite comportamente însușite, așteptate sau dorite sînt utilizate pentru a defini o categorie drept diferită de alte categorii.
- (3) Individul își atribuie aceste norme în același fel în care își atribuie alte caracteristici stereotipe ale categoriei, cînd apartenența lui categorială devine psihologic evidentă. Astfel, comportamentul lui devine mai normativ (conformist) cînd apartenența lui categorială devine frapantă.

În continuare, vom examina ceea ce se întîmplă cu postulatul antagonismului dintre personal și colectiv, pe care se bazează teoria lui Turner, cînd se abordează dinamicele relațiilor între grupuri din unghiul a ceea ce numim efectul de omogenitate a out-group-ului.

## **Ei toți se aseamănă, dar noi toți sîntem diferiți...**

Efectul de omogenitate a out-group-ului poate fi definit drept tendința membrilor unui grup de a percepe și de a judeca pe membrii acestui grup în mod mai diversificat și eterogen decît cum o fac membrii out-group-ului. În cursul ultimului deceniu, fenomenul a făcut obiectul a numeroase investigații empirice și a primit mai multe

explicații. Deși nu este momentul să le tratăm pe toate aici (pentru excelente inventarii, v. Quattrone, 1986; Sedikides & Ostrom, 1993), să reamintim numai că majoritatea lor fac apel la factori pur cognitivi. Astfel, anumiți autori invocă intimitatea și, deci, familiaritatea pe care membrii unui grup le întrețin cu alți membri ai grupului lor (de exemplu, Linville, Salovey & Fischer, 1986). Alții, bazându-se pe teoriile categorizării în prototipuri și exemplare, invocă folosirea nivelurilor de categorizare diferite pentru a coda (Ostrom, Carpenter, Sedikides & Li, 1993) sau pentru a actualiza (Judd & Park, 1988) informațiile privind membrii celor două grupuri. Anumite explicații fac apel la dinamici de interacțiune socială. Astfel, pentru Wilder (1986), care continuă aici lucrările lui Campbell (1956) și ale lui Tajfel (1981), dezindividualizarea out-group-ului, uniformizarea și, câteodată, dezumanizarea lui permit indivizilor, pe de o parte, să-și justifice comportamentele discriminatorii cu privire la membrii acestui grup și, pe de altă parte, să le respingă diversitatea și să întrețină iluzia că le-ar putea anticipa acțiunile cu ușurință.

Or, credem că numeroasele debateri teoretice în jurul fenomenului de omogenizare a out-group-ului, în contrast cu relativul consens al explicațiilor date identității sociale în termenii antagonismului dintre personal și colectiv, țin, într-o anumită măsură, așa cum vom vedea în secțiunea următoare, de abundența rezultatelor empirice discordante obținute în acest caz. Efectul de omogenitate a out-group-ului și, cu atât mai mult, multiplele lui variații ne obligă să recunoaștem insuficiența modelelor actuale ale identității sociale și trebuie să ne îndemne la elaborarea unor noi soluții.

Variațiile ca atare în reprezentarea omogenității grupurilor pun probleme teoriilor curente ale identității sociale. Așa cum relevă Lorenzi-Cioldi (1993), Mullen și Hu (1989) și Simon (1993), modelele lui Tajfel și, apoi, ale lui Turner nu fac distincții teoretice între „eu” și „ceilalți” indivizi atunci când sînt în joc apartenențele. Categorizarea în grupuri este privită ca producînd, în același timp, accentuarea diferențelor dintre grupuri și accentuarea similitudinilor în grupuri (în grupul de apartenență, ca și în out-group). Cu alte cuvinte, cu ajutorul acestor modele, se prezice că, odată cu procesul de depersonalizare, variabilitatea percepută în fiecare din grupuri este mai scăzută și identică în ambele grupuri. Astfel, așa cum susține Kelly (1989), caracterul evident al diferitelor niveluri de categorizare variază în funcție de contextul comparației. Contextul de comparație intergrupuri, întreținut prin sarcina de evaluare a membrilor out-group-ului, ar face mai frapantă identitatea în calitate de membru al unui grup (și ar promova astfel percepția stereotipizată de sine). Contrariul, deci contextul de comparație interindividuală, întreținut prin sarcina de evaluare a membrilor propriului grup, ar face mai frapantă identitatea în calitate de ființă singulară (și ar slăbi astfel percepția stereotipizată de sine). Dar datele mai multor experiențe nu îndreptățesc o concluzie atât de îndrăzneată: dimpotrivă, aceste date arată, deseori, o diversificare a grupului de apartenență (diferențiere interpersonală sau între subgrupuri de indivizi și personalizare a eului), instaurîndu-se în *același timp* cu o percepție nediferențiată, colectivă a celuiilalt grup.

Se pare că ar fi util să ne ocupăm de condițiile în care propozițiile teoriei identității sociale se dovedesc a fi simplificatoare.

## Eu vs. celălalt și in-group vs. out-group

Există mulți factori care ne obligă să ne gândim la posibilitatea de a folosi simultan diferite niveluri de categorizare și, în consecință, la personalizarea individului și omogenitatea grupurilor. Totodată, trebuie să constatăm că acești factori sînt cuprinși în cadre explicative de însemnătate mai restrînsă decît cel propus prin teoria identității sociale a lui Turner și a colegilor săi.

Să ne ocupăm, mai întîi, de o explicație care face din indivizi o categorie aparte, definindu-se în raport cu alte categorii individuale. Conform unei asemenea concepții, eul nu este necesarmente amenințat cu ocazia unei confruntări între grupuri. O diferențiere în termeni de „eu” și „celălalt” și o diferențiere în termeni de „noi” și „ei” ar coexista (Deschamps, 1984 ; Deschamps & Lorenzi-Cioldi, 1981 ; Simon, 1993 ; v. și Brewer, 1991). De la Fromkin (1972) și, mai ales, de la Codol (1984) încoace studiile empirice au pus în evidență faptul că individul își poate ancora unicitatea personală în grupul de apartenență (de exemplu, concepîndu-se drept cel mai bun reprezentant al normelor care guvernează grupul). De altfel, așa cum afirmă Ostrom și Sedikides (1992, p. 538) și cum au demonstrat experimental Park și Judd (1990), indivizii tind să *generalizeze* percepția propriei lor unicități mai mult la ceilalți membri ai grupului lor decît la membrii celuiilalt grup. În schimb, eterogenitatea relativă a membrilor grupului de apartenență îi protejează contra acuzației emanînd de la out-group de a fi supuși unei distorsiuni comune.

În spirit asemănător, lucrările lui Brewer (Brewer, Dull & Lui, 1981 ; Brewer & Lui, 1984) indică, pentru populații de tineri și de persoane vîrstnice, funcționarea unui sistem categorial complex, cu trei componente : o diferențiere între subgrupuri în interiorul grupului de apartenență – subgrupul cel mai apropiat de individ fiind cel mai eterogen – și opoziția grupului de apartenență în ansamblul său față de un out-group considerat foarte omogen. Cercetările lui Marques (1986) asupra efectului „oaia neagră” arată că, pentru membrii unui grup, un mod de a se distanța față de un alt grup poate consta în distanțarea de membrii propriului grup care nu respectă suficient normele ce guvernează grupul. Mai mulți cercetători (Maass, Salvi, Arcuri & Semin, 1989 ; Mackie & Worth, 1989 ; Hewstone, 1989) s-au străduit să demonstreze experimental că această asimetrie poate fi inversată : pentru caracteristici favorabile, în cazul in-group-ului, ar fi utilizate categorii generale, în timp ce, pentru aceleași caracteristici, membrii out-group-ului sînt diferențiați mai mult : cei mai buni dintre ei constituie cazuri speciale sau categorii particulare. Bineînțeles că, în cazul interpretării informațiilor defavorabile, categoriile particulare de raționament sînt utilizate pentru in-group și categoriile generale pentru out-group.

Să analizăm acum o explicație care trimite la reprezentarea contextului grupal însuși. În mai multe experiențe care fac apel la paradigma grupurilor minimale, Wilder (1986) subliniază rolul jucat de *non-similitudinea* membrilor unui grup față de membrii unui out-group.

„În ultimă instanță, membrii unui grup n-au nimic altceva în comun decît faptul că nu posedă caracteristicile out-group-ului (...). Nu poate fi trecut cu vederea rolul jucat de similitudinea in-group, dar mai multe studii arată că subiecții tind să deosebească in-group-ul de out-group, chiar dacă știu că membrii grupului lor susțin opinii diverse (...). Identitatea socială este clădită în mod evident pe umerii out-group-ului.” (Allen, Wilder & Atkinson, 1983, p. 113).

Astfel, argumente teoretice și empirice dovedesc că diferențierea în grupul de apartenență și indiferențierea în out-group coexistă uneori. Noi articulări ale nivelurilor de categorizare – pe care teoria identității sociale le-a conceptualizat ca fiind strict inclusive și, deci, ordonate vertical – pot fi concepute.

## Pluralitatea configurațiilor identității

Dacă efectul de omogenitate a out-group-ului nu poate fi ignorat de către o teorie a identității sociale, examinarea rezultatelor empirice lasă să se vadă numeroase modulații ale intensității lui și, câteodată, chiar inversarea lui. Mullen și Hu (1989) găsesc, efectuând o meta-analiză – bazată însă pe un număr mic de cercetări – că efectul este prezent, dar are o mică amplitudine, căci este considerabil modulat de mărimea grupurilor: ar exista un efect specific de „omogenitate a minorităților”. Ostrom & Sedikides (1992), cu ocazia unei inventarieri amănunțite, pun în evidență dificultățile în a obține efectul în studiile făcute cu ajutorul grupurilor minimale mai degrabă decât naturale. Judd și Park (1988) consideră că direcția efectului depinde de tipul de măsură utilizat și de situațiile în care măsura este efectuată. Studiul lui Judd și Park merită evocat, căci arată că un grup poate fi perceput simultan ca o entitate omogenă și ca o colecție de indivizi foarte diferiți între ei. Inducând apartenențe minimale, autorii găsesc că această competiție intergrupuri determină omogenitatea out-group-ului (măsurată prin judecăți referitoare la grupul ca atare) și că, în același timp, ea îi face pe subiecți să-și amintească mai bine trăsăturile de personalitate ale fiecărui membru din grup (măsura este aici o sarcină de reamintire liberă). În acest fel, omogenizarea relativă a out-group-ului și particularizarea membrilor care compun grupul covariază. Situația de competiție îi face pe subiecții acestei experiențe să se bizuie concomitent pe cel puțin două niveluri de categorizare a celui alt. Omogenizarea globală a out-group-ului pare să justifice discriminarea intergrupuri, dar personalizarea celui alt este, după toate aparențele, mai utilă în vederea ducerii la bun sfârșit a competiției. Autorii preconizează un model în care indivizii înmagazinează în memorie informații legate și de exemple, și de grupuri:

„Credem cel puțin că rezultatele noastre susțin un model în care judecățile referitoare la grup nu ar fi direct și necesar legate de judecățile referitoare la membrii individuali ai grupului” (pp. 777-8).

Câteodată, percepția categorială a unui grup este compatibilă cu individualizarea membrilor grupului. Or, fenomenul a fost observat de autori a căror orientare teoretică nu este favorabilă, totuși, noilor articulări ale individualului și colectivului. Fiske și colaboratorii săi (v. Fiske și Neuberg, 1990), de exemplu, susțin ideea unui continuum care merge de la percepțiile categoriale la percepțiile individualizate ale eului și ale celui alt. Dar rezultatele studiilor lor arată că, atunci când subiecții judecă persoane, ei asociază referenți colectivi unor atribute personale. Într-unul din ele (Fiske, Neuberg, Beattie & Milberg, 1987), subiecții trebuiau să-și facă o impresie în legătură cu patru ținte (un comanditar, un artist, un medic și o persoană fără alte precizări). Fiecare țintă era descrisă prin câteva trăsături consistente (de exemplu, *artistul este creator*), inconsistente (*medicul este incompetent*) sau nepertinente (*comanditarul este de talie medie*). Subiecții examinau descrierile și, astfel, verbalizau ceea ce le trecea prin minte. Relatările subiecților au fost apoi analizate cu ajutorul unei grile, separând referenții colectivi (menționi de apartenențe ale țintei) și

personalizați (trăsăturile de caracter ale țintei). Autorii se așteptau la excluderea reciprocă a acestor referenți ținând de aceeași țintă, mai precis : pe de o parte, utilizarea informației categoriale trebuia să fie maximă pentru țintele descrise prin trăsături consistente din categoria lor ; pe de altă parte, utilizarea informației personale trebuia să fie maximă pentru țintele descrise într-un mod inconsistent, fără să corespundă, deci, așteptărilor asociate categoriei de apartenență. Dar rezultatele arată că dacă folosirea informațiilor personale sporește într-adevăr în funcție de inconsistența descrierilor, folosirea informațiilor categoriale este, în toate cazurile, ridicată. Perceperea țintelor în calitate de membri ai unui grup nu exclude nicidecum personalizarea lor.

Inconsistențele efectului de omogenitate a out-group-ului, ce așteaptă să fie rezolvate, au apărut și în studiile care solicită judecăți asupra apartenenței sexuale a subiecților : unele studii atestă efectul (de exemplu, Park & Rothbart, 1982 ; Park & Judd, 1990), altele nu pun în evidență nici un efect (de exemplu, Taylor, Fiske, Etcoff & Ruderman, 1978), altele produc interacțiuni mai complexe (Lorenzi-Cioldi, 1993 ; Lorenzi-Cioldi, Eagly & Stewart, în pregătire ; Linville, Fischer & Salovey, 1989 ; Park & Judd, 1990). Firește, simpla modulație a intensității efectului de omogenitate a out-group-ului nu ridică obstacole de netrecut în fața modelelor explicative curente ale identității, dar inversarea acestui efect pentru anumite grupuri, adică omogenitatea relativă a in-group-ului, pune mai multe probleme. Dacă raportul numeric între grupuri și păstrarea identității sociale pozitive sînt deseori invocate pentru a da seamă de această inversiune (de exemplu, Simon, 1992 ; Simon & Brown, 1987 ; pentru explicații apropiate, v. Kelly, 1989 ; Stephan), rarele încercări de teoretizare vizînd concilierea acestei inversiuni invocă *statutul social* al grupurilor aflate față în față. În consecință, totul se petrece, de cele mai multe ori, ca și cum membrii cu un statut social inferior (deseori, femeile) s-ar percepe și ar fi percepuți ca fiind mai omogeni decît membrii cu un statut social superior (deseori, bărbații).

Apelul la statutul social al grupurilor pare în măsură să concilieze rezultatele eterogene, explicate, de obicei, cu ajutorul modelelor cognitive ce au o sferă mai restrînsă de aplicație. O ilustrare frapantă o constituie dezbaterea asupra explicației efectului de omogenitate a out-group-ului în termeni de modalități distincte de categorizare (în prototipuri pentru out-group, în exemplare pentru in-group) sau în termeni de familiaritate (presupusă mai accentuată față de ceilalți membri ai grupului de apartenență). După ce au explicat relativa omogenitate a grupurilor cu statut inferior, Park, Ryan și Judd (1992) reabilitează ideea modalităților distincte de categorizare pentru in-group și out-group, afirmînd că membrii grupurilor cu statut inferior *au interesul* să elaboreze reprezentări complexe ale out-group-ului dominant, incluzînd, mai ales, persoane și subgrupuri :

„Dacă in-group-ul și out-group-ul nu au aceeași putere și același statut, este posibil ca grupul cu statut inferior să organizeze informația care se raportează la in-group și la out-group în subgrupuri semnificative, căci este mai util, în timp ce grupul cu statut superior nu stabilește asemenea subgrupuri decît în legătură cu in-group-ul.” (p. 566)

Motivul pentru care se diferențiază dominanții pe bază individuală ar decurge din faptul că aceștia, în multe situații, orientează și stăpinesc interacțiunea socială cu dominații (Messick & Mackie, 1989). În ceea ce-i privește pe Linville, Salovey și Fischer (1986), ei se bazează pe o idee analoagă atunci cînd, apărînd explicația concurrentă a familiarității, afirmă că membrii minorităților „cultivă mai mult familiaritatea cu out-group-ul majoritar decît cu propriul lor grup” (p. 202), tocmai pentru că s-au

obișnuit să le acorde mai multă atenție în cursul interacțiunilor în care își asumau un rol subordonat. Astfel, dacă statutul nu este invocat niciodată ca o variabilă explicativă în modelele lor asupra omogenității out-group-ului, el este deseori invocat pentru a da seamă, prea târziu, de anomaliile și de faptele singulare prezente în rezultatele observate. Ideea care face din statutul social un element unificator al mai multor teorii concurente se manifestă, totodată, în domeniul studiilor asupra relațiilor între sexe. Aici, această idee este cunoscută mai bine ca *ipoteza opresiunii* (Henley, 1973 ; 1977).

„Rolul de dependent, câteodată de simplu observator, la care femeile sînt limitate de multe ori, le poate întări sensibilitatea cu privire la comportamentele dominanților, ceea ce le este necesar supraviețuirii. Această atenție deosebită îndreptată spre ceea ce i se întîmplă celuilalt – acest antrenament îndelungat, adesea inconștient, al aptitudinii de a acorda o atenție minuțioasă expresiilor și mișcărilor celuilalt, care merge dincolo de empatie – a fost numită în cultura occidentală *intuiție feminină*.”

(Brown, 1990, p. 230)

Luciditatea exclușilor – formula aparține lui Bourdieu (1990, p. 24) – ar fi tocmai consecința încorporării unei relații de dominare. Opresiunea îngăduie să se prezică absența sau inversiunea efectului de omogenitate a out-group-ului la dominați, și prezența lui în cazul dominanților.

## Puncte de vedere asupra identității de sine

Articularea componentelor personale și colective ale identității individuale apelează la un raport între grupuri cu stataturi diferite. Așa cum am demonstrat într-o lucrare anterioară (Lorenzi-Cioldi, 1988), apartenența sexuală ilustrează convenabil un raport intergrupuri asimetric. Într-un studiu mai recent, am cerut unor bărbați și unor femei să se descrie și să-l descrie pe celălalt cu ajutorul mai multor criterii bipolare, în raport cu temperamentele sexuate (de exemplu, îi place să ia inițiative vs. îi place să urmeze inițiativele altcuiva ; spune lucrurile abrupt vs. spune lucrurile cu tact). Cei doi poli ai fiecărui criteriu erau separați de o scară cu șapte puncte, cu ajutorul căreia subiecții judecau un anumit număr de ținte (eu însumi cum sînt acum, bărbații în general, femeile așa cum se văd pe ele însele etc.). Aici vor fi menționate două aspecte legate de reprezentările reciproce ale bărbaților și femeilor, aspecte inspirate dintr-un studiu de Snodgrass (1985) (pentru mai multe detalii, a se vedea Lorenzi-Cioldi, 1994).

Primul aspect se înrudește cu o sensibilitate de tipul *celălalt se vede* (exprimînd capacitatea unui subiect de a resimți felul în care se percepe celălalt). Autodescrierile medii furnizate de femei asupra fiecărei dimensiuni (răspunsuri ale femeilor despre ținta : *eu cum sînt acum*) au fost corelate cu descrierile bărbaților asupra femeilor (răspunsuri ale bărbaților despre ținta : *femeile cum se văd pe ele însele*). Coeficientul de corelație este ridicat (0,75). Coeficientul corespunzător (răspunsurile bărbaților : *eu cum sînt acum*, corelate cu răspunsurile femeilor : *bărbații cum se văd pe ei înșiși*) s-a dovedit nul. Amploarea distanței dintre aceste corelații atestă că femeile, și numai ele, se descriu în felul în care bărbații înșiși le percep. În consecință, bărbații ghicesc corect felul în care femeile își descriu propriul eu, în timp ce eul masculin pare ilizibil pentru femei. Să ne ocupăm de calculele corespunzătoare celui de-al doilea aspect al reprezentărilor reciproce care se înrudește cu o sensibilitate de tipul *celălalt mă vede* (exprimînd capacitatea subiectului de a resimți felul în care îl percepe celălalt). Pe de

o parte, descrierile medii ale femeilor cu privire la out-group (răspunsurile femeilor : *bărbații în general*) au fost corelate cu descrierile bărbaților înșiși pe care ei le impută femeilor (răspunsurile bărbaților : *eu, așa cum mă văd femeile*). Această corelație dă o valoare nulă. Pe de altă parte, coeficientul coresponzător (răspunsurile bărbaților : *femeile în general*, cu răspunsurile femeilor : *eu, așa cum mă văd bărbații*) atinge, din nou, o valoare ridicată. Aici, indicatorii sugerează că femeile, mai mult decât bărbații, decodează sentimentele membrilor out-group-ului cu privire la ele. Pe scurt, bărbații au acces la modul în care femeile se percep ele înseși (femeile se descriu folosind judecăți furnizate de bărbați); femeile consideră că judecățile bărbaților asupra lor sînt legate de utilizarea unor cunoștințe generale, stereotipizate care, aplicîndu-se unui individ în particular, se aplică grupului feminin în totalitate.

O stare de subordonare, reprezentată aici prin apartenența la grupul feminin, stimulează, în definitiv, cunoașterea de sine, dar aceasta prin intermediul privirii pe care membrii celui alt grup o îndreaptă asupra grupului de apartenență în ansamblul lui. Unei categorizări de sine a dominatului pe dimensiunea apartenenței (identitate socială) îi este asociată o categorizare a dominantului pe dimensiunea personalizării (identitate personală).

## Identitate socială și originalitate

Într-o anumită măsură, procesele considerate, de obicei, responsabile de efectul unei mai mari omogenități a out-grup-ului (o mai mică familiaritate cu membrii lui, o complexitate mai redusă a reprezentărilor acestui grup), par uneori compatibile cu constatarea conform căreia membrii grupurilor cu statut mai scăzut se percep și sînt percepuți ca fiind mai omogeni decît cei cu statut mai ridicat. Dar statutul social al grupurilor este responsabil și de fenomene mai complexe. În particular, poziția subordonată într-o relație socială poate să conducă la apariția unei gândiri originale. Să vedem cum intervine statutul pentru a justifica felul în care actorii sociali trasează frontierele între grupuri sociale (accentuează sau ignoră aceste frontiere sau inventează noi criterii de clasificare).

Într-un studiu (Lorenzi-Cioldi, 1993), asimetria sociologică a bărbaților și femeilor era reliefată prin introducerea de contexte puternic stereotipe și anume contextele „private” (muncă domestică) și contextele „publice” (muncă în afara căminului). Dihotomia privat/public traversează literatura asupra stereotipurilor sexuale; deci, ea este aptă să le evoce locurile sociale tradiționale respective. În principalele condiții experimentale ale studiului, subiecții memorau 12 perechi de fotografii și de siluete umane și, apoi, reconstituiau aceste perechi. Stimulii erau compuși din fotografii cu medii înconjurătoare inanimate și cu siluete de bărbați și femei. Fotografii reprezentau șase contexte de activitate: un atelier auto, o grădină, un birou, un dormitor, o bucătărie, un salon de înfrumusețare. Fiecare context era reprodus într-un mediu domestic (stereotip feminin) și într-un mediu public (stereotip masculin). De exemplu, „atelierul auto” era reprezentat printr-un atelier mecanic (mediu public, stereotip masculin) și printr-un atelier într-o pivniță (domestic, feminin); „biroul” era reprezentat într-o companie și acasă; „grădina” – prin plante într-o grădină botanică și într-un salon. Siluetele, desenate în tuș, constau în bărbați și femei deosebiți datorită părului (scurt sau lung) și îmbrăcăminte (pantaloni sau fustă) și erau colorate în diverse moduri. Condițiile experimentale care ne interesează aici comportau două



situații. Pentru anumiți subiecți, siluetele de bărbați erau puse împreună cu medii publice, iar siluetele de femei cu medii private (situație congruentă cu stereotipurile). Pentru alți subiecți, era propusă situația inversă (incongruentă).

Performanțele de memorie ale fiecărui subiect sînt compuse din alocări corecte, din erori intracategoriale (confundarea unei siluete cu o siluetă de același sex) și din erori intercategoriale (confundarea unei siluete cu o siluetă de celălalt sex). Erorile în grupuri sînt, la rîndul lor, distribuite ținînd cont de sexul subiecților : confuzii în legătură cu grupul de apartenență (de exemplu, un bărbat confundînd o siluetă de bărbat cu o altă siluetă de bărbat) și confuzii în legătură cu out-group-ul. Examinarea detaliată a mediilor erorilor permite să se testeze mai multe ipoteze, printre care efectul de categorizare (comparație a erorilor intra și intercategoriale) și efectul de omogenitate a out-group-ului ; comparație a erorilor intracategoriale legate de in- și out-group).

Rezultatele arată că, potrivit altor studii ce au utilizat paradigme analoage de actualizare bazată pe indici (de exemplu, Taylor *et al.*, 1978 ; Miller, 1986), erorile intracategoriale depășesc cu mult erorile intercategoriale, arătînd că sexul țintelor este un criteriu de clasificare pertinent pentru subiecți. Apare și efectul de omogenitate a out-group-ului. Subiecții comit mai multe erori asupra siluetelelor de sex opus decît aparținînd sexului lor : ei/ele tratează pe membrii out-group-ului ca pe membri relativ interschimbabili ai acestui grup. Dar o analiză mai fină a rezultatelor ne obligă să distingem condițiile specifice în care survine fenomenul de omogenizare a out-group-ului. La bărbați, omogenitatea este foarte pronunțată și nu variază în funcție de contexte. La femei, dimpotrivă, omogenitatea extragrupului, mai slabă în ansamblu, variază în funcție de contextele domestice și publice : femeile omogenizează toate siluetele (oricare le-ar fi sexul), *ce se găsesc în contexte private*. Deci, spre deosebire de bărbați, ele își organizează percepțiile în funcție de un clivaj care depinde, mai degrabă, de *locurile* atribuite sexelor decît de sexul personajelor înseși.

Rezultatele merg în sensul unei specificități a definirii clivajelor intergrupuri în funcție de prestigiul sau de statutul indivizilor în această relație intergrupuri. Dacă bărbații desfășoară efectele precise prin modelele curențe, femeile iau în calcul indicele de statut social. Astfel, ele manifestă o anumită originalitate în felul lor de a percepe situația experimentală. Felurile lor de a fi sînt mai relaționale, mai strîns legate de sentimentul de apartenență la grup și, în consecință, mai „sociologice”. Atenția femeilor este îndreptată către *unde* se găsește cineva, către poziția socială. Raportul social are aici înțietate asupra evidențierii indivizilor sau a grupurilor ca atare. Dar este interesant să constatăm că performanțele feminine sînt de o calitate mai bună cînd este vorba de contexte publice, tocmai cele tradițional rezervate membrilor out-group-ului. Statutul social, mai evident în mintea celor mai puțin favorizați, aduce o definiție colectivă a grupului lor de apartenență prin intermediul locurilor ocupate de membrii acestui grup în structura socială și o atenție mai mare acordată locurilor ocupate de membrii out-group-ului dominant.

Ceea ce desemnăm, de obicei, prin „intuiție feminină”, prin creativitate a dominațiilor este, într-o largă măsură, efectul unei subordonări sociologice. Ea se ivește la femei sub forma cunoașterii a ceea ce bărbații gîndesc despre ele și, în același timp, a sentimentului că însușirile atribuite bărbaților decurg din privilegiile obținute prin dominație. Ea apare ca o urmare a proceselor de percepție și de judecare mai diferențiate, axate pe clivaje de natură sociologică, în care sînt ancorate diferențele dintre grupurile de bărbați și cele de femei. În acest sens, ideile de mai sus se prelungec și se îmbină cu cele emise, pe de o parte, în cîmpul teoriilor intergrupuri, unde

Lemaine (1974), de pildă, vede în handicapul unui grup sursa originalității membrilor acestui grup și, pe de altă parte, în câmpul cogniției sociale, unde Schaller (1992) vede chiar în această subordonare sociologică impulsul pentru elaborarea strategiilor cognitive multidimensionale de comprehensiune a mediului. După acest autor,

„bărbații neglijează, de obicei, constrângerile sociale care le plasează pe femei într-o poziție dezavantajoasă, în timp ce femeile ar fi deosebit de sensibile la aceste constrângeri și ar putea încerca, după toate aparențele, să detecteze aceste constrângeri atunci când formează judecăți asupra raporturilor dintre sex și trăsături sau capacități.” (p. 63)

## PARTEA A TREIA

### Către un model psihosociologic: grupuri „colecție” și „agregat”

Concepția noastră asupra articulării componentelor personale și colective ale identității individuale acordă o mare importanță poziției grupurilor de apartenență în structura socială. Așa cum am mai spus, anumite lucrări recente din câmpul cogniției sociale exprimă și necesitatea de a articula studiul proceselor privitoare la cognițiile individuale cu maniera în care indivizii își reprezintă raporturile dintre grupuri în structura socială. Astfel, în mai multe studii, Fiske, Haslam și Fiske (1991) au arătat, utilizând o paradigmă de reamintire analoagă celei utilizate de noi (Lorenzi-Cioldi, 1993), că subiecții tind să confunde mai mult între ei pe indivizii care ocupă poziții sociale asemănătoare și aceasta indiferent de apartenența lor. Pe deasupra și în concordanță cu propriile noastre rezultate, autorii consideră că erorile de identificare a persoanelor sînt mai frecvente atunci cînd ele sînt comise de membrii unor grupuri cu un statut înalt și se referă la cei cu un statut scăzut. În alți termeni, un statut mai bun ar fi legat de mai multă personalizare în grup, fără ca beneficiile obținute de indivizi datorită acestei apartenențe privilegiate să fie diminuate.

Statutul acționează asupra felului în care indivizii își reprezintă grupul, asupra felului în care ei se concep și îi concep pe ceilalți, asupra raporturilor pe care grupul lor le întretine cu alte grupuri. El întărește interdependența grupurilor și contribuie la modelarea a două feluri de a fi diferite ale indivizilor în grupurile lor. Antagonismul personal/colectiv în identitatea individuală nu trebuie redus la opoziția între eu – individual, autentic – și grup, între ceea ce ține de varietate, idiosincrasie și ceea ce ține de apartenențele uniformizante. Neglijînd raportul social, modelele curente ale identității au ajuns, recent, la formulări culturaliste proslăvind separarea dintre eurile independente (cărora cultura occidentală le-ar oferi suportul) și eurile interdependente (cultura orientală) (cf. Markus & Oyserman, 1989; Markus & Kitayama, 1991; pentru o discuție asupra acestor noțiuni, v. Lorenzi-Cioldi, 1994).

Conceptele de grupuri *colecție*, grupurile dominante, și *agregat*, grupurile dominate (Lorenzi-Cioldi, 1988) se inserează tocmai într-un model al identității care cuprinde impactul statutului social asupra relațiilor intergrupuri. Aceste apartenențe nu exclud cîtuși de puțin exaltarea sau, dimpotrivă, anihilarea specificităților individuale în grup. O poziție dominantă în raportul intergrupuri favorizează elaborarea

unei reprezentări a apartenenței în termeni de colecție de individualități distincte și bine diferențiate. Opusul, o poziție dominată îi face pe indivizi să se definească prin caracteristicile ce deosebesc grupul de apartenență în ansamblul lui de out-group. Pe planul identității sociale, membrii unei colecții vor proslăvi calitățile personale, *aparent* extra sau precategoriale și trăsăturile idiosincrasice, în timp ce membrii grupului dominat își vor făuri identitatea în jurul proprietăților *globale*, definind mai direct grupul ca atare. Pe de o parte, identitatea apare drept autonomă, internă, căci decurge dintr-un proces care se vrea indiferent față de influența colectivului. Pe de altă parte, ea apare drept eteronomă, externă, nediferențiată, profund afectată de colectiv și absorbind, în definitiv, specificitatea individuală. Să ne gândim, de pildă, la un grup de „artiști”, sau „cadre” sau de „patroni de întreprinderi”, așa cum sînt descriși de Bourdieu și De Saint Martin (1978 ; cf. cadrul nr. 4).

**Cadrul 4.** (*Grupuri colecție : patronii de întreprinderi*, Bourdieu și De Saint Martin, 1978, pp. 33-34)

Specific „elitelor” din societățile „democratice” este să se definească statistic și să fie delimitate prin frontiere statistice care nu iau niciodată forma *liniilor de demarcație strictă*: (...) nu toți membrii unui grup posedă toate proprietățile ce definesc în mod particular grupul și, la fel cu limita unui nor sau a unei păduri, limita unui grup este o linie (sau o suprafață) imaginară, așa cum densitatea indivizilor (picături condensate, copaci sau patroni) este, pe de o parte, superioară, iar, pe cealaltă, inferioară unei anumite valori. Vedem imediat toate efectele ideologice decurgînd din această proprietate. Astfel, putem exhiba numărul mic de indivizi exemplari care *cumulează* toate proprietățile și toate titlurile dînd drept de apartenență și, în același timp, putem întreține iluzia deschiderii și a egalității șanselor punînd în evidență toate cazurile de indivizi posedînd toate proprietățile în afară de una singură. Dar asta nu-i totul : faptul că diferiții membri ai grupului sînt, dacă nu incomparabili, măcar *de neînlocuit*, adică așa încît să nu-i putem identifica pe unii cu alții sub toate aspectele și să putem opune întotdeauna excepțiile oricăror definiții, produce iluzia subiectivă a misterului „persoanei” indefinibile și a grupului care, fiind fondat pe miracolul alegerii, nu-i nimic mai mult decît o sumă de indivizi „excepționali” sau, cum se spune, de „personalități”.

Așa cum ilustrează Bourdieu și De Saint Martin (cadrul nr. 4), reprezentările de sine și ale celuilalt, rezultate din apartenența colecție, sînt organizate în jurul unui prototip și, mai exact, în jurul cîtorva individualități particulare, exemplare percepute drept „inclasabile”, ireductibile la posedarea de însușiri comune. În schimb, reprezentările legate de apartenența agregat sînt mai puternic integrate într-o etichetă care denotă grupul în globalitatea lui și restrînge cîmpul variațiilor individuale. Să notăm că, într-o manipulare experimentală a statutului grupurilor, din păcate prea izolată, Thibaut (1950) îi depersonaliza pe membrii unui grup cu statut scăzut, atribuindu-le un simplu număr de cod, în timp ce pe membrii unui grup cu statut înalt îi desemna prin prenumele lor.

Distincția grupurilor în funcție de statutul lor social permite o reinterpretare a teoriilor curente ale identității sociale, în particular a continuumului eu-grup (la Tajfel), a nivelurilor de categorizare (la Turner) și a unor *euri* culturale, „conectate” și „independente”. Aceste dihotomii, în contextul nostru, nu mai descriu trecerea – ce ar avea o natură antagonică – de la un tip de identitate ținînd de individ la un altul ținînd de grup. Diversii poli, niveluri, euri desemnează de acum încolo două

reprezentări sociale distincte, mai intim legate de existența indivizilor în grupuri : grupuri dominante (eu ca pol, nivel de categorizare personal și eu independent) și grupuri dominate (grupul ca pol, nivel de categorizare grupal și eu conectat).

Această tipologie de grupuri dominante și dominate este un punct de plecare comod pentru a iniția verificări experimentale. Astfel, într-o serie de studii, am găsit omologii între efectele apartenenței subiecților la grupuri de bărbați și femei și cele decurgând din mai multe manipulări experimentale de apartenențe colecție și agregat. Pe deasupra, efecte de omologie cu apartenența sexuală apăreau și atunci când induceam relații interpersonale de individualism sau de fuziune în grup (Lorenzi-Cioldi, 1988). În aceste studii, subiecții erau repartizați în funcție de răspunsurile la o sarcină prealabilă, care îi făcea să creadă că inserția lor într-un grup era bazată pe caracteristicile specifice fiecăruia (personalitatea, gustul artistic, preferințele lor muzicale etc.) sau că grupul rezuma caracteristicile comune tuturor. În anumite studii, apartenența decurgea, pentru o parte dintre subiecți, din exprimarea unui gust muzical (grupul de apartenență purtând numele compozitorului preferat – colecția), în timp ce pentru o altă parte a lor, ea era în funcție de un criteriu extern, de exemplu, o hotărâre a experimentatorului (grup „X” – agregatul). În alte studii, subiecții erau repartizați într-un grup de „diferiți” și de „asemănători”, în funcție de gradul de eterogenitate (foarte ridicat sau foarte scăzut) al răspunsurilor lor la o sarcină prealabilă de descriere de sine. Apoi, subiecții trebuiau să distribuie puncte între ei înșiși și ceilalți (alți membri ai grupului lor sau ai out-group-ului) și trebuiau să-și atribuie trăsături lor înșile, celorlalți, ca și grupurilor. Consemnele experimentatorului accentuau fie soarta comună a membrilor grupului (fuziunea lor), fie identitatea personală (individualismul).

Rezultatele indică puternice interacțiuni între apartenența experimentală și sexuală a subiecților. Examinarea mediilor (cf. Lorenzi-Cioldi, 1988, pp. 82-89 ; Lorenzi-Cioldi & Doise, 1990, pp. 79-86) face să rezulte că efectele clasic prezise, identificarea cu grupul de apartenență și discriminarea intergrupuri, apar la bărbați atunci când aparțin unui grup colecție sau când sînt în situația de individualism, iar la femei atunci când aparțin unui grup agregat sau când sînt în situație de fuziune.

Accentuarea specificității individuale – în acest caz, apartenența la un grup colecție sau situația de individualism – poate să-i conducă pe indivizi la a sublinia apartenența lor colectivă și contrastul față de un out-group. Aici triumful singularității și al eterogenității se sprijină pe inserția într-un grup.

## Concluzie

Riscăm, la capătul acestui capitol, să introducem confuzie în teorii și modele explicative care, conform obiectivelor demersului științific, se bazează pe puține postulate și înțeleg să formuleze propoziții generale. Cu toate acestea, ideea de reprezentări ale apartenenței la grup, legate de statutul social, pare în măsură să ofere un punct de ancorare pentru mai multe modele ale identității sociale a căror trăsătură comună este exacerbarea antagonismului personal/colectiv.

Statutul social al grupurilor unește deja tradiții de cercetare mult timp separate, cogniția socială și relațiile între grupuri. Să luăm cu titlu de exemplu ipotezele formulate de Mullen în legătură cu conflictul dintre teoriile categorizării în prototipuri și în exemplare :

„Au fost conceptualizate două mari clase de reprezentări cognitive : reprezentările în prototipuri și cele în exemplare. După modelele în prototipuri (...), o categorie este reprezentată prin prototip, un fel de „medie” sau membrul cel mai tipic al categoriei. Cazurile întâlnite sînt identificate drept membri ai unei categorii dacă sînt mai asemănătoare prototipului acestei categorii decît al oricărei alte categorii. După modelele în exemplare (...), o categorie este reprezentată prin acumularea de informații (nu numai decît veridice) care se raportează la exemplarele cunoscute ale categoriei. Cazurile întâlnite sînt identificate drept membri ai unei categorii dacă sînt asemănătoare reprezentării pe care au generat-o aceste exemplare cunoscute. Deși modelele în prototipuri și în exemplare au fost tratate în trecut ca fiind incompatibile, dovezi recente indică faptul că ambele reprezentări pot contribui la analiza informației despre membrii unei categorii.” (Mullen, 1991, p. 311)

Distincția dintre grupuri colecție și agregat ancorează această dihotomie cognitivă într-o analiză a relațiilor între grupuri. Ea permite să se repereze mai bine condițiile care actualizează fiecare din aceste procese.

În final, se dovedește că diferențierile între grupuri și în interiorul grupurilor nu sînt numai procese guvernate de legi de natură psihofizică, așa cum au fost ele descrise inițial de Tajfel (1959, a). Diverse funcționări cognitive intervin în funcție de diferitele condiții studiate de către sociocognitiști. Dar și reprezentările sociale contrastante, precum și cele referitoare la grupuri colecție sau agregat, trebuie să fie invocate pentru a explica diferitele manifestări ale identităților sociale și personale.

Traducere de Ingrid Ilinca

# Instituții și organizații

Mihaela Vlăsceanu

Deși instituțiile sînt omniprezente în viața noastră de zi cu zi, pe stradă sau la locul de muncă, într-o sală de spectacol sau într-un grup de discuție ce tinde spre o decizie, ele nu pot fi cu ușurință, de fiecare dată, precizate, măsurate și evaluate. Ele sînt încorporate în relațiile sociale, dar, totodată, sînt dincolo de ele, în afara lor, acționînd ca „reguli ale jocului social”. Instituțiile sînt constructe ale oamenilor, asimilate în procesul de socializare, modelate de procese istorice evolutive, fiind pe cît de exterioare persoanelor individuale, pe atît de prezente în interioritatea operațiilor lor mentale prin care se determină un anumit curs al acțiunii sau conduitei.

„Schimbarea instituțională, spune D.C. North, modelează calea prin care societățile evoluează în timp și, ca atare, este cheia înțelegerii schimbării istorice.”

(North, 1990)

Totodată, omul societăților moderne este un „om organizațional” (White, 1957), adică aparține și lucrează în organizații, își determină cursurile propriilor acțiuni prin mecanisme de organizare și conducere, se integrează în, participă la și beneficiază de funcționarea diverselor organizații economice, politice, culturale etc. Extensia interdependențelor sociale în vremurile moderne a coincis cu o explozie a organizațiilor, menirea acestora fiind aceea de a coordona activități și resurse sociale în vederea realizării eficiente a unor obiective.

Din aceste perspective, analiza instituțiilor și organizațiilor constituie nu numai capitole ale psihologiei sociale sau sociologiei, ci chiar ramuri disciplinare specializate ale acestora, vorbindu-se, de exemplu, de psihologia socială, sociologia sau psihosociologia organizațiilor. De la întrebări de genul : ce sînt instituțiile, ce sînt organizațiile sau ce relații se stabilesc între instituții și organizații, s-a trecut la analize pozitive sau normative ale instituțiilor și organizațiilor, pentru identificarea unor factori care generează eficiență sau ineficiență, evoluție sau stagnare în economie, politică sau cultură.

În cele ce urmează, vom considera, mai întîi, sensurile asociate acestor concepte centrale ale psihosociologiei, precum și relațiile dintre ele, pentru ca apoi să vedem cum analiza lor este aplicată în domeniul economic și politic pentru a da seamă de tendințe istorice sau de posibilități de creștere a eficienței activităților sociale.

## Instituții, organizații și relații între ele

Conceptele de *instituție* și *organizație* sînt fundamentale pentru analiza societăților tradiționale sau moderne, întrucît se referă la mecanismele și procesele structurării vieții de zi cu zi a oamenilor. Ele vizează seturi ordonate de comportamente individuale și fluxuri de interacțiuni, baza normativă a ordonării acestora sau abaterile de la norme și reguli care generează tulburări sociale, mecanismele de grupare a oamenilor pentru a atinge anumite obiective prin organizarea resurselor, proceselor și tranzacțiilor din schimburile reciproce și variabilitatea în timpul și spațiul social al performanțelor. Instituțiile și organizațiile sînt cadrele sociale prin care se reduce incertitudinea vieții individuale și cadrele relaționale prin care se structurează activitățile umane cotidiene. Prin ele se instituie atît constrîngeri sociale normative, cît și recompense sau imbolduri pentru performanțe mai înalte. Astfel, schimbarea, diferențierea și diversificarea instituțională modelează calea de devenire a societăților, fiind esențiale pentru înțelegerea evoluției istorice. Tot astfel, tipul și modul de organizare a vieții influențează performanțele diferențiale ale societăților sau comunităților umane, fie în diacronia istorică, fie sincron, în spațiul social global sau comunitar.

## Instituțiile

Oricărei societăți umane, tradiționale sau moderne, îi este specifică o anumită structură socială, adică un mod de distribuție a statuturilor și rolurilor sociale, a modelelor recurente de comportare, activate în relațiile interumane. *Structurile relativ stabile de statusuri și roluri, avînd menirea de a conduce la satisfacerea anumitor nevoi ale oamenilor în societate sau la îndeplinirea anumitor funcții sociale, se constituie ca instituții.* Diversitatea nevoilor sau funcțiilor sociale se asociază cu diversitatea instituțiilor. Istoria societăților umane este și o istorie a diversificării instituțiilor, T. Parsons (1951) numind acest proces *diferențiere instituțională*. Pe măsură ce societățile devin mai mari, mai diversificate, mai diferențiate, o anume activitate socială, care era îndeplinită doar de o instituție, ajunge să fie realizată de un set de instituții. De exemplu, familia din societățile agrare tradiționale era de tip autarhic și îndeplinea concomitent funcții economice, reproductive și socializatoare. Treptat, astfel de funcții au fost preluate de alte instituții specializate, de exemplu, în activități economice (instituții corporatiste) sau de instruire (instituții școlare). Pe lîngă diferențierea instituțională, bazată pe specializare funcțională, apare și un proces de *sectorializare instituțională*, adică de ordonare a instituțiilor specializate în îndeplinirea anumitor funcții în diverse domenii ale vieții sociale. Un domeniu sau sector social oarecare – de exemplu, sectorul productiv – nu este asociat cu o singură instituție, ci cu un set de instituții corelate. Sectorul productiv presupune instituții de producere a bunurilor și serviciilor, de organizare a muncii și relațiilor de muncă, de introducere a inovațiilor etc. Mai departe, sectorul productiv este – și trebuie să fie – corelat cu sectorul distribuției și al consumului, cărora le corespund alte instituții, toate împreună constituind instituțiile economice ale societății. Pe lîngă instituțiile economice sau cele specifice familiei, se mai disting instituțiile politice, de cercetare științifică și tehnologică,

medicale, culturale, educaționale, religioase, de comunicare în masă, de protecție și control social etc. *Diversitatea actuală a instituțiilor este produsul istoric al diferențierii lor ca urmare a multiplicării nevoilor și funcțiilor sociale.*

Pe lângă această tendință istorică generală, care pune în evidență diversificarea instituțiilor, se poate vorbi și de o varietate sincronă a instituțiilor de la o comunitate umană la alta. *Aceleași în termeni generali și cu referință la o epocă istorică dată, instituțiile diferă de la o comunitate la alta și au consecințe diferențiate asupra performanțelor comunitare.* De exemplu, Max Weber (1970) a demonstrat cum spiritul sau etica protestantă a generat anumite instituții în perioada de geneză a capitalismului, care au avut consecințe specifice asupra dezvoltării sociale și economice.

Instituțiile sînt *normative și constrîngătoare social*, definind și generînd cadrul în care se stabilesc și se derulează interacțiunile umane. Din punct de vedere normativ, instituțiile constau într-un ansamblu coerent de reguli sau norme care definesc structura de bază a ordinii sociale, respectiv modelele recurente de comportare sau acțiune și de relaționare socială. Regulile sînt formale și informale. Cele formale sînt incluse în legi sau prevederi (statute, regulamente etc.) juridice. Cele informale iau forma tradițiilor, convențiilor, codurilor de conduită, ritualurilor etc., putînd fi scrise sau nescrise, implicite sau explicite. Atît regulile formale, cît și cele informale pot fi asociate cu o anumită ideologie, ca formă sistematică de reglementare în care se specifică raporturile trăite ale omului cu lumea. Ideologiile sînt saturate de mesaje interpretative ale raporturilor reale sau posibile, fiind orientate către un trecut ce trebuie actualizat (ideologii paseiste) sau către un viitor cu o înaltă dezirabilitate (ideologii utopice) sau către un realism pragmatic al acțiunilor eficiente și bine făcute, fără proiecții specifice într-un trecut sau într-un viitor nedeterminat. Fie că sînt, fie că nu sînt asociate cu ideologii, regulile instituționale sînt încorporate sau iau forma expresivă a atitudinilor și valorilor. Altfel spus, regulile instituționale se află în corespondență cu anumite valori și se exprimă interacțional nu numai prin *acțiuni* sau *comportamente*, ci și prin *atitudini* specifice. În acest sens, putem vorbi de o *matrice instituțională* cu două etaje corelate (figura 1): nivelul normativ și cel expresiv. Primul include, pe de o parte, regulile formale, fie de tip juridic, fie de tip moral, într-o diversitate care coincide cu diferențierea sectorială a societății (economie, politică etc.).

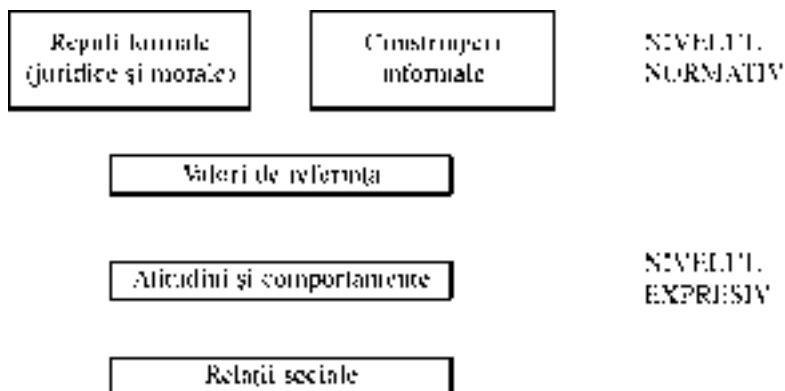


Fig. 1 Matrice instituțională



Legile juridice sau deontologiile profesionale, operatoare în societățile moderne, sînt cele mai reprezentative în acest spațiu.

Regulile formale sînt, pe de altă parte, complementare cu constrîngerii informale, care sînt tradiții culturale perpetuate atîta vreme cît sînt recompensate de beneficii comportamentale (relaționale), valorice, economice etc. Domeniul normativ are ca referințe valorile reprezentative pentru o cultură dată, care, la rîndul lor, intermediază raporturile cu nivelul expresiv al atitudinilor și comportamentelor sociale angajate în relațiile sociale cotidiene.

Matricea instituțională este indivizibilă, adică acționează în mod tacit sau implicit, ca un tot, în procesele de relaționare socială. Este, însă, suficient ca în fluxurile relaționale să fie problematizată raționalitatea unei acțiuni sau interacțiuni, pentru ca matricea (sau o componentă normativă sau valorică a ei) să devină explicită și să i se invoce un nivel constitutiv sau altul, fie cel normativ, fie cel expresiv.

Regulile instituționale formale și/sau informale au funcții constrîngătoare, adică limitează spațiul de variabilitate a inițiativelor sau acțiunilor și interacțiunilor. Încălcare regulilor este – sau se presupune a fi – urmată, mai devreme sau mai tîrziu, de pedeapsă, tot așa cum respectarea normelor se asociază cu recompense gradate. Este evident că distribuirea pedepselor sau recompenselor depinde de gradul de monitorizare a regulilor, respectiv de forma controlului social instituit. Uneori (în anumite cazuri), controlul poate fi implicit, alteori explicit, o comunitate poate dispune de mecanisme instituționale extins elaborate de exercitare strictă a controlului și de alocare a pedepselor/recompenselor, pentru ca, alteori (în alte cazuri), marginile de toleranță să fie extinse sau elasticizate. Fiecare variantă are, însă, consecințe diferențiate asupra performanțelor comunitare și individuale, pe de o parte, și asupra diversificării instituțiilor sau practicilor de instituire a instituțiilor în comunitate, pe de altă parte.

Instituțiile sînt constrîngătoare în măsura în care generează un posibil acțional sau un spațiu al acțiunilor și interacțiunilor posibile ale actorilor sociali. Efectele instituționale iau, astfel, forma constrîngerilor (in)formale ale regulilor formale transmise cultural. Prin socializare în tradiția culturală a instituțiilor se formează baza conformării și supunerii. Dar nu numai atît. Experiența conformării se asociază sau se distanțează de o experiență a explorării de noi alternative de acțiune și interacțiune, unele reale, efective, altele posibile, amîinate și cîndva realizate. Percepțiile subiective ale actorilor despre posibilul acțional nu sînt numai cultural derivate, ci și mereu modificate de experiența interactivă exploratorie sau efectivă, mereu filtrată de constructele mentale existente. Este adevărat că tradiția instituțională a unei comunități într-o anumită epocă istorică poate stimula sau poate bloca explorarea unor noi posibilități de acțiune, mai eficiente față de cele consacrate. De exemplu, ideologiile pot acționa stimulatîv într-o perioadă, pentru ca apoi, dacă rămîn fixate rigid în opțiunile lor inițiale, să frîneze inițiativa și chiar explorarea de alternative, blocînd dezvoltarea.

Distincția dintre forma implicită și cea explicită de instituire a controlului social, precum și distincția dintre nivelul normativ și cel expresiv al instituțiilor sociale sînt relevante și pentru înțelegerea modului de operare a instituțiilor. Pe de o parte, la nivel individual, semnificațiile instituționale normative sau expresive se constituie în forma unor constructe mentale, ca rezultat al proceselor de socializare și aculturare. Constructele mentale asimilate conferă sens acțiunilor și interacțiunilor cotidiene într-o manieră pe care sociologia interpretativă, mai ales cea etnometodologică și fenomenologică, o consideră „de la sine înțeleasă”, neproblematică, adică rutinizată. Persoana individuală se comportă sau interacționează cu alții într-un anumit fel și nu

altfel, întrucât a asimilat deja modele de instituire a sinelui sau de etalare de roluri sociale pe care le consideră firești, „de la sine înțelese”. Etnometodologii, de exemplu, propun (Turner, 1974) să se identifice acele „scheme motivaționale validate social”, care stimulează geneza individuală a unui curs dat al interacțiunilor și relațiilor sociale, scheme asimilate în procesul de socializare și permanent raportate sau raportabile la instituțiile sociale consacrate. Sursele acestei abordări etnometodologice trebuie, însă, identificate în psihosociologia lui G.H. Mead, inițiator al interacționismului simbolic, și în „sociologia interpretativă” a lui Max Weber. Astfel, după Mead (1974), instituțiile sau organizațiile, activitățile și procesele din cadrul lor sînt produse ale agregării acțiunilor individuale,

„nu numai în măsura în care fiecare individ integrat în ele sau aparținînd acelei societăți poate prelua atitudinile generale ale tuturor celorlalți indivizi față de aceste procese, activități și funcționări instituționale și față de totalitatea socială organizată a relațiilor și interacțiunilor experiențiale astfel constituite și își poate direcționa în mod corespunzător propriul comportament”.

Persoanele individuale sînt implicate în tranzacții sau în schimburi de semnificații și simboluri, construindu-și propriile identități ale sinelui și producînd noi semnificații și simboluri. Tocmai din aceste tranzacții sau schimburi rezultă ceea ce interacționistii simbolici numesc moduri habituale de acțiune, obiceiuri, ritualuri și rutini comportamentale standardizate prin reguli, adică în forma instituțiilor sociale. Altfel spus, din experiențe cotidiene ale vieții interacționale ele devin, prin interiorizare, „scheme motivaționale validate social”, care stimulează și dirijează sau generează și constrîng acțiunile individuale. Totodată, ele devin constructe mentale care jalonează operaționalitatea sau raționalitatea gîndirii sociale. Prin rutinizare, devenind „de la sine înțelese”, ele ajung, însă, să aibă o generativitate automată, nonrațională. Sînt „acțiuni nonlogice” cum le numește V. Pareto, care se depărtează de raționalitatea presupusă a vieții sociale. Acțiunea socială pur rațională este un caz-limită, mai degrabă construit teoretic decît existent real. Mare parte din acțiunile umane se derulează ca și cînd ar fi semiconștiente sau inconștiente de sensurile care le animă. Tocmai de aceea psihosociologia, prin analiza instituțiilor, urmează să detecteze sau să reconstruiască sensul care orientează acțiunile individuale și sociale, elaborînd „tipuri ideale” (Max Weber, A. Schultz etc.). Din aceste considerații privitoare la reactivitatea și implicarea individuală în cîmpul instituțional rezultă două consecințe. Prima consecință, pe care deja am evocat-o, este că instituțiile reduc incertitudinea reactivității individuale la solicitări sociale prin circumscrierea normelor, regulilor și valorilor de referință. Aceasta înseamnă că ele se configurează individual în forma unor modele rutinizate de comportare la care se face apel ori de cîte ori este nevoie. Dacă ne-am afla dintr-o dată într-un alt context instituțional, în care modelele rutinizate nu mai sînt operante, incertitudinea noastră reactivă ar crește spectaculos, accentuînd anxietatea individuală și tensiunea subiectivă implicate în relaționarea socială. Pentru a le diminua presiunea, deci pentru a reduce incertitudinea, trebuie să asimilăm modelele rutiniere de comportare, specifice noului context instituțional.

Pe lîngă efectul de securizare socială prin diminuarea sau înlăturarea incertitudinii, instituțiile au și efecte de blocaj social, prin îngrădirea inițiativelor individuale sau colective. Modelele rutiniere de comportare îngrădesc inițiativa, iar regulile instituționale o sancționează ca abatere, ca manifestare a unei patologii ce ar afecta ordinea socială existentă. Instituțiile existente pot, astfel, frîna sau chiar bloca performanțele individuale și colective (sociale), deși, într-o altă perioadă, efectele lor au fost stimulative.

Aceasta nu înseamnă că instituțiile nu se schimbă în timp. Numai că schimbările sînt foarte lente, atît de încete încît numai o istorie a mentalităților pe durate lungi sau medii le poate evidenția. Această remarcă poate fi mai bine evidențiată dacă avem în vedere *a doua consecință* a modului de reactivitate și implicare individuală în cîmpul instituțional. Acestea din urmă nu se manifestă doar prin conformare normativă, ci și prin explorarea *adecvării* comportamentale. Din acest punct de vedere, distingem între instituirea normativ-formală a instituțiilor ca *artefacte*, mai ales prin legi sau coduri juridice, și instituirea lor *emergentă* în procesul efectiv al vieții relaționale. De exemplu, o lege juridică a insolabilității firmelor reglementează instituția economică a falimentului. Prevederile acestei legi sînt artefacte, reglementări normative rezultate din procese de negociere între persoanele ce aparțin uneia sau unor instituții democratice. Artefactele coexistă cu instituirii emergente de convenții și moduri de comportare în condiții de falimentare a unei firme. Atunci cînd semnificațiile atașate artefactelor și instituirilor emergente coincid, ordinea instituțională funcționează normal și reduce incertitudinea conduitelor individuale sau colective. Dacă, însă, apar decalaje sau chiar contradicții între semnificațiile normativ sau juridic instituite și cele vehiculate în relațiile obișnuite de zi cu zi, atunci incertitudinea crește, acționînd ca o sursă de tensiuni sociale, chiar de conflicte.

Așadar, instituțiile sînt instituite, dar și instituite. Deși constrîngătoare, menirea instituțiilor este de a oferi acel cadru de acțiune în care se prefigurează și/sau se configurează oportunitățile și stimulentele acțiunii și interacțiunii. Aceasta înseamnă că trebuie să distingem între cele două niveluri de instituire. Unul este cel al regulilor, al generării, evoluției și consecințelor lor, accentul fiind pus pe constrîngerea instituțională. Preluînd o metaforă anterioară, instituțiile precizează regulile „jocului”, statuează constrîngeri, dar și oportunități și stimulente. „Jucătorii”, în cadrul dat, își definesc strategii printr-o *combinație a abilităților* pentru a beneficia cît mai bine de oportunitățile oferite. Celălalt nivel de instituire vizează constrîngerea nu ca interdicție, ci ca permisivitate : ce poți face, cum și cu ce costuri, pentru a maximiza efectul sau beneficiul. De data aceasta, se au în vedere *strategiile de acțiune*, respectiv organizarea resurselor și folosirea lor pentru a atinge un obiectiv fixat. Acestea pot fi inițiate individual și/sau colectiv. Societățile moderne au tins să înlocuiască „jucătorii” individuali, autarhici, cu „jucătorii colectivi”, organizați, adică au consacrat organizațiile ca structuri dominante ale interacțiunii sau relațiilor umane. Ajungem, astfel, la distincția fundamentală dintre instituții și organizații.

## Organizațiile

Organizațiile au apărut din intersectarea strategiilor de acțiune colectivă cu abilitățile individuale agregate. În condițiile în care eficiența muncii individuale a devenit tot mai dependentă de rezultatele activității specializate a altora, de necesitatea procurării și prelucrării de informații multiple, de implicarea în tranzacții sau negocieri diversificate, datorită extensiei și diviziunii persoanelor și activităților din același domeniu, organizarea și conducerea au devenit obiective ale reflecției și acțiunii individuale și comunitare. Industrialismul a consacrat organizația ca structură fundamentală de acțiune și interacțiune, deși forme ale organizațiilor moderne au preexistat și în epocile ce le-au precedat. Pentru Max Weber, de exemplu, „este evident că, din punct de

vedere tehnic, marele stat modern este în mod absolut dependent de o bază birocratică”. Apariția și extensia economiei monetare au generat în mod automat birocrăția organizării ca formă de raționalizare a acțiunilor colective. Totuși, numai în vremurile recente organizația a devenit dominantă în aproape toate sectoarele sociale, astfel că P.F. Drucker, ca și mulți alți analiști sociali, au putut spune că o societate contemporană dezvoltată este o „*societate a organizațiilor*”.

*Organizațiile sînt structuri de interacțiuni ale oamenilor integrați într-un grup ale cărui activități sînt centrate pe realizarea unor obiective comune specializate.* Principalele semnificații derivate de aici sînt următoarele :

- a. Organizația este totdeauna specializată, în sensul că are o misiune căreia îi sînt asociate anumite obiective. Spitalul sau universitatea, uzina sau editura, orchestra simfonică sau notariatul, magazinul alimentar sau banca și multe altele sînt organizații care desfășoară activități specializate, adică focalizate pe anumite scopuri. Eficacitatea și eficiența serviciilor unei organizații sînt cu atît mai mari cu cît aceasta se concentrează mai clar și cu distincție pe realizarea unei anumite misiuni.
- b. Totodată, diferențierea misiunilor și obiectivelor se asociază inextricabil cu specializarea tehnică. Editura produce publicații, universitatea oferă servicii de predare, învățare și cercetare (de producere, transmitere și evaluare a cunoașterii academice), banca oferă servicii financiare etc., întrucît comunitatea are nevoie de astfel de servicii și de produsele lor, oferite cu competență, eficacitate și eficiență. Implicația este că o comunitate a elaborat o cunoaștere specializată și a aplicat-o în tehnici sau tehnologii corespunzătoare pe care o organizație specializată le convertește în servicii. Mai mult, organizația oferă posibilități de continuare a producerii de cunoaștere și de tehnici specializate, perpetuîndu-și prin perfecționare funcționarea. Organizațiile au proprietatea perpetuării și extensivității birocratice atît prin autolegitimare, cît și prin calitatea serviciilor specializate. Dacă, însă, între autolegitimare și calitatea serviciilor apare un decalaj, mai ales în condiții de scădere a calității și de evoluție strict birocratică într-un mediu de piață sectorială concurențială, o organizație are șanse mari să dispară. Ea poate fi înlocuită de o altă organizație similară tehnic, dar atentă să evite decalajul menționat, sau de o organizație care realizează mai eficient, pe o nouă bază cognitivă și tehnică, misiunea specializată de care comunitatea are nevoie.
- c. Organizația este un grup de oameni între care se derulează interacțiuni orientate de obiective comune. Altfel spus, organizația este o structură de interacțiuni reglementate de reguli formale și informale și generatoare de acțiuni colective (agregate) centrate pe scopurile organizației.

Primele caracterizări sociologice și economice ale organizațiilor au accentuat aspectele lor formale, tinzînd să identifice *raționalitatea funcționării eficiente*. În acest sens, s-au distins *managementul științific clasic* ale cărui principii au fost elaborate de Fr.W. Taylor și *teoria organizațiilor birocratice* formulată inițial de Max Weber.

Fr. Taylor (1980) consideră că, pentru transformarea managementului tradițional în management științific, este necesară respectarea a patru principii fundamentale :

- a. dezvoltarea științei prin studiul timpului, al mișcării și al celei mai bune modalități de a realiza o activitate specializată ;
- b. selecția științifică și dezvoltarea progresivă a muncitorilor pentru creșterea performanțelor sau a productivității muncii ;

- c. realizarea „aproprierii” dintre știință și muncitorul selectat științific și instruit prin multiplicarea recompenselor materiale și spirituale ;
- d. diviziunea muncii și cooperarea strânsă și constantă dintre conducere și oameni, astfel ca specializarea funcțiilor să devină complementară cu convergența lor, ele fiind centrate pe scopuri comune.

Prin aplicarea acestor principii, Taylor considera că s-ar ajunge la o „conducere funcțională” în care ierarhia ar fi clară, sarcinile ar fi distribuite precis, iar armonizarea acțiunilor s-ar realiza în beneficiul creșterii productivității muncii, adică al eficienței. În organizația productivă astfel condusă, muncitorul apare ca o unitate standard de muncă, fiind orientat spre maximizarea recompenselor economice.

Ulterior, ideile și metodele lui Taylor au fost dezvoltate și de alți analiști, în special de Henry Fayol în Franța, Frank și Lillian Gilbreth în SUA etc., consacându-se ceea ce G. Morgan a numit „analiza mecanicistă a organizațiilor”. Accentul este pus, în această abordare, pe aspecte cum ar fi: autoritatea centralizată și clar divizată și distribuită, diviziunea fragmentată a muncii cu specializări și competențe strict delimitate, reguli și regulamente formal instituite etc.

Deși diferită în multe privințe, analiza organizației birocratice de către Max Weber este convergentă cu cea avansată de Fr. Taylor. De altfel, Max Weber distinge tipuri istorice de organizații (orientate pe lider sau charismatice, patriarhale sau tradiționale, birocratice sau rațional-legale) în funcție de temeiurile pentru care oamenii acceptă legitimitatea autorității, problemă care l-a preocupat și pe Taylor. Pentru Weber, organizația birocratică, întemeiată pe autoritatea rațional-legală, este tipică pentru societatea modernă. Structura sa este *rațională*, întrucât mijloacele sînt desemnate expres pentru realizarea de scopuri specifice, și este *legală*, întrucât autoritatea este exercitată printr-un sistem de reguli și proceduri specifice poziției pe care individul o ocupă într-o anumită perioadă de timp. Birocrația bazată pe forma rațională legală de autoritate este varianta modernă și eficientă de organizare socială. În opinia lui Weber,

„precizia, rapiditatea, neambiguitatea, cunoașterea dosarelor, continuitatea, discernământul, unitatea, subordonarea strictă, reducerea fricțiunii și a costurilor materiale și personale – acestea sînt aduse la un nivel optim într-o administrație birocratică tipică”. (Weber, 1970, p. 214)

În birocrăție, rolurile sînt clar și precis prescrise în ierarhia autorității, funcțiile și sarcinile se desfășoară conform regulilor și procedurilor predefinite, informația circulă în scris pentru a se conserva și prescrie istoria, supunerea este reglementată pentru a genera o conducere impersonală, eficientă și echitabilă. Așadar, *specializarea, structura ierarhică autoritară, ansamblul de reguli și reglementări formale, impersonalitatea și imparțialitatea, promovarea în carieră pe filierele ierarhiei, eficiența* sînt atît caracteristici ale birocrăției, cît și rațiuni pentru care

„progresul organizației birocratice a fost întotdeauna cel al superiorității sale tehnice față de orice altă formă de organizare”. (Weber, 1970, p. 214)

Natura specifică a birocrăției, în fapt virtutea ei fundamentală, constă în aceea că

„se dezvoltă cu atît mai perfect cu cît este mai «dezumanizată» și are cu atît mai mult succes cu cît elimină din activitatea oficială dragostea, ura și toate elementele personale, iraționale și emoționale care scapă calculelor”. (Weber, 1970, p. 215)

Ceea ce Weber formulează ca avantaje sau virtuți ale organizațiilor birocratice pot fi ușor convertite în dezavantaje sau disfuncții, multe cercetări ulterioare prîbind această tendință.

Urmînd tradiția weberiană și preocuparea economiștilor de a identifica sursele eficienței, cercetările s-au concentrat asupra raționalității organizațiilor sau asupra organizațiilor ca sisteme raționale. Ilustrativ în acest sens este modul în care s-au analizat procesele de decizie din organizații (Mareș, 1994). Dominant s-a dovedit a fi *modelul rațional*, conform căruia decizia constă în alegerea conștientă și planificată a unei alternative, considerată ca optimă în raport cu un criteriu, dintr-un set de alternative. Elaborarea deciziei se derulează conform unei logici stricte a consecvențialității, care conduce, în condiții date, la o singură soluție rațională. Factorii de ordin subiectiv (preferințe, dorințe, credințe, interese, utilități etc.) intervin în procesul decizional, dar ei pot fi ierarhizați în funcție de efectele lor și controlați prin proceduri comportamentale adecvate, astfel că autorul deciziei rămîne, în ultimă instanță, rațional și luarea deciziei este tot rațională pentru maximizarea utilității. Actorul rațional operează în organizații raționale, iar birocrăția, ca mod de organizare, oferă această posibilitate. Este clar că acestea sînt modele sau „tipuri” ideale, cu valoare predominant teoretică (Vlăsceanu, 1993). Ulterior, din confruntarea modelului teoretic de raționalitate cu realitatea funcționării organizațiilor, s-a ajuns la relativizarea modelului. H. Simon formulează modelul raționalității limitate, în care introduce ca o variabilă fundamentală incertitudinea, generată de incompletitudinea cunoașterii de fundamentare a unei decizii sau de inconsistența subiectivă a decidentului sau de mediul organizațional complex. Conform acestuia, organizațiile nu-și definesc strategiile conform unei raționalități prestabilite, orientate de o optimalitate ideală, ci, mai degrabă, aplică strategii adecvate contextului în care operează, respectiv scheme de reducere a complexității sau a incertitudinii, care, oricum, sînt prezente. Din modelul lui Simon sînt derivate altele, avînd aceeași menire de relativizare a raționalității organizaționale ideale, între ele fiind inclus și cel care consideră efectele instituționale asupra proiectării, funcționării și evaluării organizațiilor.

Consecința cea mai importantă a acestor ultime abordări este că organizațiile sînt considerate *sisteme deschise*. Perspectiva astfel considerată este, intuitiv, foarte simplă: orice este relaționat cu orice altceva în grade diferite de reciprocitate și tensiune. Organizația preia resurse (*inputs*), le prelucrează (*proceses*) obține rezultate (*outputs*) utilizabile altundeva în afara ei și, astfel, interacționează cu sisteme mai cuprinzătoare, operînd într-un mediu dat. Dincolo de această simplitate, problemele, însă, s-au multiplicat: scopurile organizației nu sînt date sau „de la sine înțelese”, întrucît scopuri conflictuale pot fi concomitent sau secvențial urmate de compartimente specializate ale organizației; mesajele derivate din mediu și induse în organizație sînt cînd competitive și conflictuale, cînd confuze și derutante: istoria organizației poate acționa în avantajul, dar și în dezavantajul ei, împiedicînd, de exemplu, generarea de comportamente sau de conduite de adecvare la noile cerințe etc. Asupra acestor aspecte vom reveni mai tîrziu. Pînă atunci, să considerăm relațiile dintre instituții și organizații.

## Relații între instituții și organizații

Din definițiile date instituțiilor și organizațiilor, rezultă o similaritate remarcabilă: ambele oferă cadre structurale pentru inițierea și desfășurarea interacțiunilor umane. Aceasta înseamnă că o interacțiune, oricare ar fi ea, se constituie nu numai într-un cadru instituțional (să zicem, în economie sau în educație), ci și (de regulă) într-o

organizație (respectiv : firmă sau școală), mai ales în condiții de expansiune a „societății organizațiilor”. În timp ce prin instituții se formulează regulile sau cadrul normativ al interacțiunilor, organizațiile sînt principalii actori colectivi care modelează strategii și promovează acțiuni și interacțiuni în contextul instituțional dat. Organizații precum cele politice (partide, parlamente, consilii etc.), economice (firme, uzine, ferme, asociații sau cooperative agricole etc.), culturale (teatre, cinematografe, atenee etc.) sau educaționale (școli, universități) sînt grupuri de oameni care desfășoară activități specializate, pentru atingerea unor scopuri comune. A analiza astfel de organizații înseamnă a detecta modurile lor de conducere, de participare și control social, strategiile subiective de acțiune și interacțiune ale oamenilor, sursele motivatorii ale acestora, generarea și rezolvarea conflictelor etc. Totuși, ce organizații există, de ce și cum apar ele, în ce direcție evoluează, sînt întrebări la care se poate răspunde numai prin referire la cadrul instituțional. *Structura normativă instituțională oferă baza de construcție a organizațiilor.*

Relațiile dintre instituții și organizații iau, astfel, cel puțin trei forme :

- 1) *Instituțiile constituie baza generativă a organizațiilor*, în sensul că, prin sistemul lor normativ, oferă oportunități de inițiere și funcționare organizată a agenților colectivi, dar și constrîngerii (in)formale asupra variabilității profilurilor și performanțelor organizațiilor. Unui sistem normativ instituțional dat îi corespund anumite organizații și nu altele, întrucît instituțiile generează tipuri de organizații. De exemplu, sistemului instituțional al politicii democratice îi corespund anumite organizații politice. Instituția pluralismului democratic oferă oportunități funcționale pentru partide cu doctrine diverse și competitive, pe cînd instituția „partidului unic conducător” exclude pluralismul organizațiilor partinice.
- 2) Prin funcționarea lor, tinzînd să-și realizeze obiectivele fixate, *organizațiile devin agenți ai schimbării instituționale*. O regulă ce s-a probat a fi restrictivă sau nefuncțională și o lege juridică, prin care se reglementează negocieri sau interacțiuni sectoriale, rămîinînd în urma experiențelor efective de viață din organizații, devin obiect al schimbării. În felul acesta, experiențele din organizații conduc la noi cristalizări normative, generînd noi instituții, prin procese intersubiective de conflict și negociere de semnificații, prin tranzacții, angajări și dezangajări, evaluări și replieri, destructurări și restructurări de sensuri, semnificații și reguli. Viața socială din organizații este sursă a instituționalizării, adică a procesului de generare sau schimbare instituțională.
- 3) Proprietatea principală a instituțiilor este *reproductibilitatea*. Prin rutină sau prin modele rutiniere de comportare și relaționare, instituțiile consacră statornicia. Odată regula instituțională asimilată, raportarea individuală la ea este rutinieră, pasivă pînă la inconștientă : nu se activează decît modelul de comportare care-i corespunde, în absența conștiinței regulii generative subiacente. Multiplicarea blocajelor interactive sau abaterile repetate de la normă duc, însă, la actualizarea normei sau a regulii instituționale, la revizualizarea sau la scoaterea ei din pasivitatea rutinieră. Începe, astfel, un proces de negociere intersubiectivă de semnificații și acțiuni care ia forma *instituționalizării*. Aceasta se derulează la nivelul cognitiv (al mentalităților), la nivel afectiv (între gradele de atașament emoțional față de ceva care are tradiția ca suferință), dar și la nivelul acțiunilor și interacțiunilor efective. Proces de durată lungă, instituționalizarea nu se finalizează, pur și simplu, în formularea regulii sau normei alternative, pentru că atunci toate schimbările sociale s-ar opera prin promulgarea de legi juridice. Instituționalizarea într-un

caz normativ dat se finalizează atunci când norma acționează automat prin modelele comportamentale ce îi corespund, fiind „de la sine înțeleasă” și inconștient practică. *Organizațiile sînt cadrul în care se derulează atît instituționalizarea cît și dezinstituționalizarea*. Altfel spus, organizațiile reproduc instituțiile, dar le și schimbă, prin efectele emergente aleatorii ale instituționalizării pe care o facilitează. Aceasta cu atît mai mult cu cît organizațiile nu sînt dependente doar de oportunități și constrîngeri instituționale, ci și de alte oportunități și constrîngeri ce țin de dezvoltarea tehnologică și științifică, de distribuția avuției sau a veniturilor, de orientarea preferințelor și intereselor politice etc. Acestea din urmă pot deveni surse ale declanșării proceselor de instituționalizare sau dezinstituționalizare.

Modurile teoretice de relaționare dintre instituții și organizații sînt destul de diverse în psihosociologie. O clasificare oarecum simplificatoare, dar consistentă cu influența teoretică dominantă, ar distinge între *analiza rationalis* și cea *institutiona*. Pe prima am prezentat-o foarte simplificat cînd ne-am referit la organizații, rezultînd că modelele de raționalitate organizațională se bazează pe tipul ideal de „actor rațional” și pe o logică a structurării sau sistematicității care ar fi inerentă organizării (vezi birocrăția). *Analiza instituțională* este predominant psihosociologică, punînd accentul pe modul în care instituțiile generează anumite tipuri de organizații și pe identificarea parametrilor schimbării instituționale.

Se pot distinge două faze în dezvoltarea analizei instituționale sau a instituționalismului ca mod de abordare. Prima fază a fost consacrată de sociologia germană centrată pe analiza „formelor” (de la F. Tönnies la T. Veblen) și, mai ales, de T. Parsons în analiza sistemului social. Într-un mod implicit, analiza instituțiilor a fost permanent prezentă în psihologia socială și în sociologie. Consecințele teoretice ale acestor abordări implicite au fost, totuși, oarecum modeste. Noul instituționalism, deși încă neunitar, se dezvoltă, în ultimul timp, cu rapiditate și extensie, fiind influențat de etnometodologie, sociologia interpretativă weberiană, interacționismul simbolic și fenomenologia sociologică. Aplicațiile lui analitice se extind rapid spre diverse tipuri de instituții și organizații (Di Maggio, Powell, 1991). Abordarea dominantă a neoinstituționalismului constă în aceea că instituțiile nu sînt exterioare organizațiilor sau structurii lor formale, acționînd predominant informal. Incertitudinea și, împreună cu ea, iraționalitatea socială („acțiunile nonlogice” în terminologia lui V. Pareto) sînt prezente în structurile organizaționale formale în ipostaza de efecte instituționale. Totodată, instituțiile acționează implicit în spațiile sociale inter-organizaționale, generînd omogenizări prin limitarea variabilităților instituționale. Schimbarea instituțională este posibilă și își are sursele în experiențele organizațiilor, dar ea este lentă și incrementalistă, nu discontinuează, astfel că instituțiile se manifestă predominant ca factori ai reproducției sociale. Pentru a pune în evidență stagnarea (reproducerea) și schimbarea instituțională, analiza trebuie să se concentreze asupra proceselor social-cognitive, adică asupra modalităților prin care actorii individuali și colectivi receptează și prelucrează informațiile, pentru a le da o anume utilitate. Instituțiile existente intervin permanent în aceste procese cognitive în mod constrîngător, limitînd variabilitatea și perpetuînd reproducerea mai degrabă decît schimbarea.

Consecința principală a acestei abordări devine evidentă cînd sînt avute în vedere structurile formale ale organizațiilor. În analizele raționaliste, structurile formale ar genera mecanisme eficiente de funcționare a organizațiilor. Chestionarea eficienței orientează atenția către analiza structurilor formale. S-a constatat, însă, că structuri formale similare conduc la rezultate diferențiate. Orice modificare a structurii formale nu generează automat creșteri ale performanțelor.



Analiza ar urma, conform instituționalismului, să se concentreze asupra cadrului sau mediului instituțional care penetrează în structurile formale, făcându-le eficiente sau ineficiente. Pentru a concretiza această abordare, vom oferi, în continuare, două ilustrații, concentrându-ne asupra aplicațiilor analizei instituționale.

## Aplicații ale analizei instituționale

Funcționările prezente sau anticiparea opțiunilor viitoare sînt dependente de trecut. Altfel spus, istoria individuală și, mai ales, cea socială, influențează întreprinderile (inițiativa și realizările) noastre prezente și viitoare. Aici nu e vorba doar și nici în primul rînd de o istorie evenimentială, focalizată, de exemplu, pe revoluții sau războaie, adică pe evenimente care fracturează fluxul istoric. Avem în vedere mai ales acea istorie focalizată pe cristalizările și evoluția instituțiilor sociale, care trece dincolo de fracturările evenimentiale pentru a da seamă de continuități reproductive și schimbări incrementaliste (continue) foarte lente. Ele apar, cu pregnanță, în toate sectoarele sociale, dar, din rațiuni analitice, vom considera spre ilustrare economia și politica.

## Instituțiile și performanțele economice

O teorie instituțională a dezvoltat în economie D.C. North. El consideră că științele sociale se confruntă cu o problemă crucială, generatoare de tensiune persistentă, referitoare la decalajul mare dintre teoriile elaborate și lumea empirică a interacțiunilor umane. Această situație este și mai pregnantă în economie,

„unde contrastul dintre implicațiile logice ale teoriei neoclasică și performanța economiilor (oricum ar fi definită și măsurată) este uimitor”. (p. 11)

Teoriile economice existente ar fi departe de așteptările beneficiarilor, în termeni practici, și lipsite de forță explicativă reală. Multe întrebări nu dispun de răspunsuri adecvate, fie că se referă la istoria dezvoltării economice, la diferențierea comunitară a performanțelor economice sau la opțiunile contemporane. Seria întrebărilor fără răspunsuri adecvate este lungă: Cum poate fi explicat decalajul dintre țările bogate și cele sărace sau dintre cele dezvoltate și cele subdezvoltate? Ce a generat acest decalaj și cum se face că unele țări intră istoric în perioade de stagnare economică sau de declin, iar altele ating ritmuri înalte de dezvoltare? Este, într-adevăr, competiția sursa principală a dezvoltării și, dacă da, de ce nu a reușit competiția să elimine în toate cazurile instituțiile ineficiente, consacărînd astfel destule excepții de la regulă? Cum pot fi explicate performanțele variabile, radical deosebite de la o economie la alta, pe perioade istorice lungi?

D.C. North consideră că răspunsurile la aceste întrebări pot fi adecvat formulate din perspectiva analizei instituționale, conducînd astfel atât la schimbarea teoriilor economice, la o înțelegere mai bună a istoriei economiei, cît și la identificarea căilor prin care pot fi înlăturate bariere din calea creșterii economice sau pot fi potențate performanțele cooperării și, deci, ale dezvoltării.

Instituțiile și organizațiile sînt conceptele cheie ale analizei.

„Un model util al macroaspectelor și microaspectelor economiei trebuie să includă constrîngerile instituționale. De exemplu, teoria macroeconomică modernă nicicînd nu va rezolva problemele cu care se confruntă, dacă adepții ei nu recunosc că deciziile elaborate în procesul politic influențează în mod profund funcționarea economiilor.” (D.C. North, p. 112)

Teoria neoclasică statică nu trebuie doar să integreze analiza instituțională, ci trebuie să fie reelaborată, incluzînd instituțiile. Modelele economice, sociale sau politice de dezvoltare sînt limitate instituțional, adică se bazează pe anumite instituții și instituie anumite instituții care sînt mai mult sau mai puțin convergente sau divergente cu precedentele. Performanțele lor sînt dependente instituțional, în sensul că instituțiile fixează cadrul de funcționare a organizațiilor asociate unui model de dezvoltare sau derivate din acesta. De aici derivă trei consecințe importante :

- a. transplantarea unui model de dezvoltare dintr-un sistem social în altul, în condiții de ignorare a matricii instituționale specifice sistemului adoptiv, este inevitabil sortită eșecului, datorită efectelor constrîngătoare limitative ale instituțiilor existente ;
- b. matricile instituționale care funcționează în anumite comunități tind să genereze cu predominanță acele organizații (firme, syndicate, ferme agricole, partide politice etc.) care-și investesc eforturile în activități neproductive, recompensîndu-le și menținîndu-le, în ciuda efectelor negative asupra performanțelor dezvoltării ; astfel de comunități cu performanțe sărace ajung să fie dependente de altele și să fie afectate de stări critice endemice, generatoare de conflicte sociale și de alte presiuni de schimbare ;
- c. modelele de dezvoltare nu sînt universaliste nici în timp și nici în spațiu. De aceea ele nu pot fi transplantate (exportate sau importate) fără adaptări instituționale corespunzătoare și nici nu pot fi perpetuate la nesfîrșit fără a induce adaptări instituționale corespunzătoare. Viabilitatea unui model economic de dezvoltare este dependentă de permanenta conștientizare a schimbărilor marginale din instituție.

Nu există modele economice pure de dezvoltare. Ele sînt, în același timp, sociale și politice. Economisții, însă, nu au inclus în analizele lor efectele instituțiilor sociale și politice asupra dezvoltării economice. Preocupările economiștilor pentru

„ipotezele alegerii raționale și pieței eficiente au obliterat implicațiile informației incomplete și complexitatea mediului și a percepțiilor subiective ale indivizilor despre lumea exterioară”. (*ibid.*, p. 111)

A evada din această situație nefastă înseamnă a analiza rațiunile existenței instituțiilor, modurile lor de intervenție în funcționarea economică, procesele de motivare a actorilor sociali sau modurile de prelucrare a informației provenite din mediu. De exemplu, fiscalitatea, reglementările juridice, politicile sociale și altele de același fel, adică normativitatea juridică și politicile promovate de organele legislative și executive, reglementează politicile organizațiilor dintr-o comunitate (adică politicile unei firme, societăți comerciale, regii autonome etc.). În termenii analizei instituționale, instituțiile existente sau promovate generează tipuri de organizații, fixează limitele funcționării lor și avansează criteriile și modalitățile de recompensare a performanțelor. Totuși, acesta fiind cadrul general, este evident că nu dispunem de o modelare adecvată a proceselor de decizie politică și reglementare juridică necesarmente complementare cu un model al dezvoltării economice ; presupunem că fiecare actor este motivat și prelucrează informația în consens cu reglementările normative promulgate, dar această presupuziție este eminentemente falsă sau nerealistă. Instituțiile sînt despăr-

țite de organizații, modelele propuse pot fi teoretic coerente, dar nu sînt tangente la realitate (ca să nu spunem că sînt nerealiste). Ieșirea din această situație critică nu-i posibilă decît prin promovarea principiilor analizei instituționale, adică prin

„modelarea procesului politico-economic care încorporează instituțiile specifice implicate și structura derivată a schimbului politic și economic”. (*ibid.*, p. 112).

Fie și din această sumară introducere în analiza instituțională aplicată în economie, rezultă că avem de-a face cu o propunere, dacă nu deja cu realizări menite să anticipeze o veritabilă schimbare de paradigmă. Analiza istorică și comparativă din economie (teoria economică), elaborarea modelelor de dezvoltare macro- sau/și microsocioală, evaluarea comparativă a performanțelor economice etc., ar fi mult mai substanțiale, adică mai realiste și cu consecințe într-adevăr benefice, dacă s-ar baza pe considerarea mecanismelor de funcționare a instituțiilor și a relațiilor acestora cu organizațiile.

## Perspective instituționale în analiza politicii

Aplicată în științele politice, analiza instituțională este așteptată să producă schimbări paradigmatiche similare cu cele din economie. Astfel, J.G. March și J.P. Olsen (1989) pornesc de la premisa că

„ceea ce observăm în lumea noastră nu este consistent în raport cu modurile în care teoriile contemporane ne cer să gîndim, că organizarea vieții politice generează diferența”.

În condițiile în care principalii actori ai vieții politice au devenit organizațiile formale (guverne, partide politice etc.), iar instituții cum ar fi cele subsumate dreptului sau birocrăției ocupă poziții dominante, analiza politică trebuie să se concentreze prioritar asupra acestora. Deși, comparativ cu analizele economice, instituțiile nu au dispărut definitiv nicicînd din științele politice, în prezent analiza politică tinde să le acorde prioritate. Astfel, March și Olsen invocă teoriile care au analizat „contextual și reducționist” politica, respectiv teoriile focalizate pe interacțiunea competitivă a actorilor raționali sau pe sortarea temporală a problemelor, soluțiilor decidenților și alegerilor (cf. *ibid.*, p. 8-16). Aceste două tipuri de teorii au elaborat modele raționale ale deciziilor și ale mediilor (contextelor) în care decidenții operează. Politica apare ca un sistem complicat de interferențe între instituții, persoane și evenimente. De exemplu, consideră March și Olsen (*ibid.*, p. 15), procesele decizionale din organizațiile formale se confruntă cu multiple efecte și dificultăți: fixarea agendei („ordinii de zi”) este produsul unui joc de interese și al influențelor adesea contradictorii; alternativele în procesul decizional nu sînt automat oferite decidentului, ci trebuie descoperite într-un context în care nu numai că se caută soluții la probleme, ci și probleme compatibile cu soluțiile disponibile; informația despre consecințele alternativelor este generată și comunicată prin rețele instituționale, astfel încît așteptările depind de structura sistemului etc. Astfel de abordări implică, însă, două simplificări majore. Prima ia forma „agregării statistice”, pentru a distinge între factorii cu efecte principale (sistematice) și cei cu efecte secundare (aleatorii). De exemplu, în analiza comportamentului electoral, venitul alegătorului poate apărea ca factor generator principal sau sistematic atunci cînd, prin agregare statistică și control al variabilelor, alte interese ale alegătorului sînt considerate ca factori aleatorii secundari. Altă simplificare este indusă de presupuziția „eficienței istorice”: indiferent de complexitatea compor-

tamentului uman, se presupune că procesele elimină comportamentele care nu se instituie ca soluții pentru o problemă dată de optimizare. În timp ce în modelele actorului rațional ordinea este generată de „mîna invizibilă” a competiției, în modelele sortării temporale, ordinea este generată de simultaneitatea temporală a confruntării. Ordinea apare ca impusă în instituțiile politice de către mediu sau context: puterea este determinată într-un sistem politic de către posesia resurselor mediului sau interesele sînt generate de poziția deținută în lumea exterioară politicii etc. În concluzie, opinează March și Olsen, cu referire la aceste modele,

„ordinea este efectiv exterioară instituției și nu depinde de proprietățile instituției sau de procesele ce se derulează în interiorul ei”. (*ibid.*, p. 16)

Asemenea simplificări trebuie înlăturate pentru a elabora teorii care să nu se depărteze de realitatea funcționării politicii. Iar acest lucru este posibil prin considerarea modului în care instituțiile politice generează ordine și influențează schimbările din politică. Numai că efectele instituționale nu sînt neapărat convergente. Pe de o parte, instituțiile circumscriu sau definesc idealități individuale, grupale, comunitare sau societale. Prin aceasta, cunoașterea lor potențează capacitatea noastră de a distinge diferențierea părților. Pe de altă parte, *coordonarea* părților fragmentate este decuplată de considerarea *fiecărei părți specifice*.

„Paradigmele și ideologiile, spun March și Simon, centrează atenția pe anumite lucruri, (dar) distrag atenția ce s-ar cuveni acordată altora.” (*ibid.*, p. 17)

Considerarea instituțiilor diminuează înțelegerea globală. Ca atare,

„instituțiile politice sînt, simultan, un afront pentru sensul raționalității noastre comprehensive și un instrument principal de aproximare a acestuia”. (*ibid.*, p. 17)

În ciuda acestui efect paradoxal, pierderile generate de ignorarea instituțiilor ar fi mult mai pregnante decît avantajele includerii lor în ecuația analitică. Ceea ce înseamnă că instituțiile politice trebuie considerate actori politici distincti, configurații organizaționale în guverne, agenții birocratice sau administrative, partide politice etc. În felul acesta, ele definesc cadrul în care se produce politica. Implicațiile unei asemenea abordări sînt diferite. Analiza urmează să se concentreze asupra modului în care acțiunea politică se bazează pe reguli (norme) mai degrabă decît pe calcule utilitariste rațional instituite, pe cristalizări de semnificații și sensuri sau pe generări (schimbări) instituționale mai degrabă decît pe identificarea condițiilor de stabilitate.

March și Olsen propun, în consecință, între altele, o analiză a modului în care regulile sînt implicate în instituționalizarea acțiunilor politice. Organizațiile au o structură formală, în sensul că acțiunile, comportamentele sau interacțiunile sînt reglementate de reguli care instituie proceduri rutiniere de abordare și soluționare. Acțiunile sînt adaptate la situații în funcție de gradul lor de adecvare. Logica adecvării este, deci, „logica fundamentală a acțiunii politice” (*ibid.*, p. 38) în cadrul unei concepții specifice despre identitatea personală, organizațională și comunitară. Acțiunea politică se instituționalizează într-o structură de reguli și rutini care reflectă experiența istorică a elaborării și instituirii lor, care se bazează pe relațiile de încredere asociate logicii de adecvare instituțională.

Analiza instituțională a politicii pune, deci, accentul pe identificarea „regulilor” (convenții, coduri de conduită, legi juridice, credințe etc.) și a procedurilor rutiniere ce le sînt asociate în vederea specificării modurilor de relaționare socială și a „logicii” institutive, ajungînd astfel să releve nu numai, sau mai ales, raționalitatea ideală, ci și realitatea adecvării, respectiv a stabilității și schimbării.

\*

\* \*

Exemplele de aplicare a analizei instituționale, din păcate sumar prezentate, au menirea de a demonstra că nu-i vorba doar de o simplă „promisiune”, ci de realizări efective. Modelele de analiză rațională, suspendate cum sînt în idealitatea lor analitică, nu sînt eliminate pur și simplu. Ele nu ar deveni, însă, substanțiale decît în măsura în care s-ar dezvolta complementar cu analiza instituțională. În felul acesta, însă, se anunță o veritabilă schimbare în paradigma analitică, menită să elimine decalajul dintre idealitatea teoretică, suspendată într-o lume abstractă, prea puțin relevantă practic, și realitatea analizată ce-și urmează propria istorie. Noile dezvoltări teoretice au, astfel, implicații directe pentru procesele de elaborare a politicilor și de producere a performanțelor dorite, ca și pentru analizele istorice și comparative, atît de importante în științele sociale.

Relațiile dintre instituții și organizații dețin o poziție cheie în acest nou demers.

# Descoperirea maselor

Serge Moscovici

## O nouă dimensiune umană: mulțimea

În anii '30, ne aflam la jumătatea distanței dintre cele două războaie mondiale. Democrația, în sensul tradițional, își proiecta ultimele sale raze. Ea păstra, încă, farmecul acelor ființe crepusculare care aproape au supraviețuit timpului lor natural. Alte forțe politice și sociale, sinistre și violente, îi atacau pozițiile. O furtună fără precedent era pe cale să izbucnească. Doi filozofi, Ortega y Gasset (1929) și Jaspers (1933), independent unul de celălalt, cercetau orizontul occidental. Pentru a-și concentra privirile și a prevedea viitorul în mod corect, au adoptat amândoi o imagine-cheie identică: mulțimea. Primul, potrivit unui patos tipic spaniol, a amestecat în tonul declarației sale triumf și angoasă, anunțând că revolta maselor e un simbol al timpului, semnul totalei sale noutăți. Un nou om a apărut în lumea apuseană, omul mulțimii:

„Un om golit dinainte de propria sa istorie, lipsit de memoria propriului său trecut și, ca urmare, supus oricăreia dintre acele discipline denumite, adeseori, internaționale. Mai curînd decît om, el este carapacea unuia, construită doar din *idola fori*, este lipsit de o instanță interioară, de un «sine» inexorabil și inalienabil și care să nu poată să fie revocat.” (Ortega y Gasset, 1943, p. 1164)

Cel de-al doilea filosof, un om metodic și erudit, era dedicat mai curînd analizelor abisale. Concluziile sale erau, oricum, identice. Astfel, el a stabilit că problema fundamentală a perioadei era să se descopere dacă este posibil să democratizezi omul mulțimii (Jaspers, 1933). Faptul că doi filosofi de o asemenea anvergură, ale căror lucrări au cunoscut un succes imediat, și-au întemeiat diagnosticul pe aceeași noțiune dovedește atît importanța, cît și universalitatea lui. Pentru că, de regulă, doar circumstanțe excepționale sau motive puternice permit unei idei să devină referință filosofică. Cu siguranță, noțiunea la care ne-am oprit nu constituia, la vremea aceea, o noutate, deși nu intrase, încă, în limbajul cotidian. Cu toate acestea, termenul se bucură de o anumită autoritate protoștiințifică și de un oarecare prestigiu lingvistic. De aceea, atunci cînd cei doi filosofi vorbeau despre omul mulțimii, ei se refereau la o psihologie, la o viziune asupra naturii umane mai mult sau mai puțin acceptată. Procedînd astfel, ei nu făceau decît să reitereze un concept care moșise apariția psihologiei maselor, în 1895, conferindu-i o semnificație mai generală în perioada

interbelică, denumită la vremea respectivă, poate și din acest motiv „vîrsta mulțimilor”. Am avut, de atunci, nenumărate motive să ne convingem de justetea acestui concept.

Prin urmare, lipsa de considerație în care s-a adîncit această disciplină în ultimul timp este, cel puțin, surprinzătoare. În sumbrii ani '30, psihologia maselor a atras atenția asupra emergenței unui nou tip de ființă umană, stimulînd astfel imaginația filosofilor contemporani. Cu greu ar fi putut cineva să-i conteste competența, de vreme ce astăzi trebuie să recurg la autoritatea unor astfel de filosofi pentru a-mi justifica demersul, accentuînd asupra popularității de care s-au bucurat lucrările lor. Trebuie să recurg la mărturia lor pentru a vă face o imagine asupra impactului său și pentru a-mi asuma poziția pe care a deținut-o această psihologie, adică una dintre cele mai înalte între științele sociale. Se poate spune că atunci a fost momentul său de vîrf.

## Cum o știință își descoperă faptele

Scopul acestui capitol solicită o explicație. Într-adevăr, dintr-un scop foarte simplu a izvorît o problemă departe de a fi simplă. Intenția mea a fost de a da o reconstrucție rațională și de a formula principiile metodelor folosite de psihologia maselor – de fapt, de a recapitula demersul din *L'âge des foules* (1981), bazat pe cîteva perspective importante și pe argumentele incomplete, iar uneori în mod contradictoriu aforistice ale pionierilor săi. Mi-am dat seama repede că o astfel de recapitulare ar fi depășit spațiul alocat. Ceea ce a solicitat o întregă carte nu poate fi condensat în 20 de pagini fără a fi mutilat și desfigurat. Ca urmare, trebuie să-mi asum o sarcină cu mult mai modestă, care se potrivește mai bine întreprinderii generale și care nu face decît să sublinieze logica apariției psihologiei de grup ca știință autonomă.

Din toate dovezile pe care le deținem, mulțimile au constituit, în Europa, un obiect de interes de durată. Mișcările de mase și răzvrătirile formează o continuitate neîntre-ruptă. De-a lungul secolelor XVIII și XIX, Anglia și Franța au fost permanent frămîntate de răzmerițe, revoluții și contrarevoluții. Literatura abundă în termeni precum „mulțime”, „masă”, „gloată”, „adunătură”, „bandă”. Sintem conștienți cu toții atît de conotațiile lor politice, cît și de implicațiile sociale. Limba exprimă, pentru cei care vor să vadă, un anumit gen de consistență în istoria urbană a continentului nostru. Ea distinge o largă porțiune a populației și îi rezervă un loc aparte. În Roma antică, se vorbea de plebei și de tribuni; în orașele italiene, de „popolo” și de „capo”; iar în Europa modernă, industrială și comercială, întîlnim „mulțimea” și „șeful” sau „masele” și „liderul” lor.

Astfel de diferențieri au penetrat războiul și armata. De la Revoluția Franceză și de la campaniile napoleoniene, ele și-au asumat un nou caracter. Marcel Reinhard, care a cercetat aceste modificări în statutul masei, rezumă lucrurile astfel :

„«Masele» reprezintă o expresie cu mult mai frapantă decît «mulțimile» atunci cînd este vorba să descriem majoritatea, cea mai largă secțiune a populației, pe cei care, tocmai pentru că nu fac parte nici din fosta nobilime și nici din burghezie, și, nefiind nici cultivați, nici bogați, sînt conștienți de faptul de a fi cu toții la același nivel, mai mult sau mai puțin, de a avea interese, cutume și tradiții comune, precum și un limbaj comun. Aceasta aproape că dă sensul unei clase, diferită de sensul comunității, dar nu mai puțin un factor favorabil pentru constituirea unui fel de

conștiință de sine sau chiar de mândrie, cu atît mai mult cu cît aceste mase au avantajul numărului și al energiei și impetuoșității. Acestea sînt masele active.”

(Reinhard, 1947, p. 116)

Cu toate acestea, existența unui anumit tip de fenomen, oricît de evident, nu dă, în mod automat, naștere unei noi științe. Iar o știință nu răsare din vocabularul care identifică astfel de fenomene și care face posibilă discuția. O nouă știință este rezultatul unei decizii conștiente. Pentru a o elabora, însă, e absolut necesar un răspuns la întrebarea următoare : *ce este mulțimea ?* Au fost propuse trei răspunsuri :

1. O mulțime este o masă de indivizi aflați la marginea *establishment*-ului, care iau o anumită poziție față de acesta într-o perioadă de criză. Ea derivă din disoluția temporară a comunităților și claselor. Adunătura, gloata, lumpenproletariatul – aceștia sînt termenii pe care îi califică lipsa de organizare, structură și justificare. Mulțimile atrag persoane fără identitate oficială, la limita rețelei sociale : aceia care locuiesc în suburbii și la periferia marilor orașe, în ghetouri și orașe din carton, șomeri, izgoniți și în afara legii. Cu alte cuvinte, mulțimile sînt asociale, iar membrii lor asociale. Nici istoricul și nici sociologul nu văd în ceea ce se întîmplă ceva mai semnificativ decît un fenomen normal. Cel mult, un epifenomen. Nici vorbă să constituie obiectul unei științe. E, mai curînd, o curiozitate, ceva care rupe cursul regulat al evenimentelor. Mulțimea, în sistemul social, trece drept lipsă de sistem, drept prăpastie și, în ultimă analiză, drept expresie colectivă mai curînd decît socială (Weber, 1949, p. 369).
2. Mulțimile sînt *bolnave*, nestăpînite, isterice ; sînt epitomizate de izbucnirile emoționale prin care fanii își întîmpină starul, de activitatea tumultuoasă a vreunui profet sau de extazul colectiv al credincioșilor. *Înnebuniți* este termenul care descrie cel mai nimerit delirul flagelatorilor care, încă din vremea Cruciadelor, au cutreierat întregul continent sau al celor cărora falși Mesia le-au indus energie demonică. Îndrăgostite de un om sau de o idee, masele transformă drama istoriei într-un carnagiu sîngeros sau într-un carnaval grotesc, în funcție de perioadă. Cărți cu titluri atît de sugestive, precum *Extraordinarele Deziluzii Populare și Nebunia Mulțimii* (Mackay, 1847), reprezintă izbucnirile mulțimii ca izbucniri ale nebuniei îmbibate de iluzii oarbe și prezentînd forme serioase de delir, halucinație și de o totală lipsă de control. Dincolo de aceste trăsături spectaculoase, dar și perturbante, mulțimile nu interesează de fel pe cercetători.

„Pentru o lungă perioadă de timp, comportamentul colectiv a fost privit ca psihologic anormal. Chiar în zilele noastre este privit astfel de mulți sociologi care nu sînt specialiști în domeniu.” (Weller & Quarantelli, 1964, p. 670)

3. Cel de-al treilea răspuns poate fi rezumat într-o singură definiție : mulțimile sînt *criminale*. Ele sînt compuse din vagabonzi și zdrențăroși, animați de intenția de a jefui și distruge, manifestînd o violență oarbă, așa cum o arată supporterii după un meci de fotbal sau grupurile de tineri care vin de la un concert pop. Furia lor se declanșează fără motiv aparent și se exprimă în acte de huliganism sau chiar prin crime. Consecințele naturale sînt opoziția față de autorități și disprețul față de lege. Spre sfîrșitul secolului XIX, cînd proliferau greve și răscoale importante, asemenea „mulțimi criminale”, amenințînd stabilitatea statului și securitatea cetățenilor săi, au devenit imediat un subiect de analiză. Nu poate fi o simplă coincidență faptul că primele interpretări asupra caracteristicilor mulțimii au fost furnizate de către Lombroso, a cărui teorie asupra criminalilor innăscuți era, la vremea aceea, faimoasă. După el, mulțimea violentă era compusă din persoane cu predispoziții



ereditare față de delincvență și din cei care îi însoțeau. Motiv suficient, se pare, pentru a sugera ca psihologia masei să fie considerată ramură a antropologiei criminale, din moment ce criminalitatea este caracteristica fundamentală a tuturor mulțimilor.

Compatriotul său, Sighele, a dat un sens tehnic expresiei „mulțimi criminale”. După el, acestea ar cuprinde tot felul de mișcări sociale și grupuri politice, de la anarhiști pînă la socialiști. Teoria sa a pregătit terenul pentru înflorirea sistemelor represive, legitimînd acțiunea politicianilor și legislatorilor împotriva maselor.

Astfel, încă din start, apariția mulțimilor a fost percepută drept un simptom al divergenței colective de la normă. Divergente, nebune sau criminale, în măsura în care reprezentau scursura sau pleava societății, mulțimile nu aveau nici o existență intrinsecă sau reală.

Teoria fundamentală a lui Le Bon a respins deschis aceste soluții, precum și atitudinile pe care le inspiraseră. Argumentarea sa este de o maximă simplitate: particularitatea mulțimilor este fuziunea indivizilor într-o conștiință și o stare emotivă comună. Distincțiile personale se dizolvă, clasele se amestecă, facultățile intelectuale se nivelează. Vierkandt (1928, p. 432) înțelege mulțimea drept opusul polar al individului. Include și *elita*, aristocrația, intelectualii ș.a.m.d. Mulțimea poate cuprinde pe oricine, odată ce oamenii se unesc.

Din moment ce mulțimea nu poate fi definită drept manifestare tranzitorie rezervată unei secțiuni a societății, urmează că delincvența sa naturală este o iluzie. Nici unul dintre membrii mulțimii nu ar îndrăzni să comită de unul singur vreuna dintre faptele abominabile pe care mulțimea le săvîrșește aparent cu ușurință. Este lipsită de sens afirmația că mulțimile sînt criminale sau virtuozose.

După Le Bon,

„acesta este lucrul care a fost înțeles într-un mod cu totul greșit de către aceia care au studiat mulțimile doar din punctul de vedere al criminalității. Fără îndoială, o mulțime este, adeseori, criminală, dar, la fel de des, este și eroică. Mai curînd mulțimile decît indivizii pot fi determinate să-și asume riscul morții pentru a asigura succesul unui crez sau al unei idei, ar putea fi legate cu entuziasm pentru glorie și onoare, ar putea fi conduse fără hrană și fără arme, ca în vremea Cruciadelor, să elibereze mormîntul lui Hristos de sub stăpînirea infidelilor sau, ca în '93, să-și apere patria. Un astfel de eroism este, fără îndoială, cumva inconștient, dar din asemenea eroisme este făcută istoria. Dacă oamenii ar fi făcut numai fapte mari cu sînge rece, analele lumii ar fi înregistrat prea puține dintre acestea.”

(Le Bon, 1977, pp. 33-34)

S-ar părea că nu este nimic demential sau patologic în așa-numita nebunie, furie sau în delirul maselor. Mulțimile sînt compuse din oameni normali și relativ stabili, oameni ca mine și ca tine – cu diferența că, odată ce formează o mulțime, acești oameni simt, gîndesc și se comportă diferit. Se mișcă într-un univers mental diferit ce are propria sa logică. Numai că o astfel de diferență nu ne îndreptățește să o diagnosticăm drept „nebie colectivă”, „isterie de masă” sau, vorbind în mod strict, ca ceva patologic. Etichetele sînt înșelătoare, iar a clasifica un astfel de comportament drept excepțional nu are nici o garanție. Așa cum scria istoricul Georges Lefebvre cu privire la răzmerițele Revoluției Franceze :

„Este un punct de vedere cît se poate de fals acela care susține că astfel de excese sînt rezultatul «nebiei colective» sau al «mulțimii delincvente». În astfel de cazuri, o mulțime revoluționară nici nu este inconștientă și nici nu se percepe pe sine drept vinovată ; este convinsă că îndeplinește o pedeapsă dreaptă și deliberată.”

(Lefebvre, 1954, p. 282)

Mai mult, dacă observăm o mulțime cu atenție și pentru o lungă perioadă de timp, sesizăm că orice impresie de dezordine pe care am fi avut-o este nefondată. Psihologia individului și cea a mulțimii sînt distincte, ca să nu spunem opuse. Ceea ce pentru una pare „anormal” este perfect „normal” pentru cealaltă.

Odată ce este acceptat acest lucru, mulțimile sau masele dobîndesc un statut autonom. Nu contează dacă sînt burgheze sau plebee, criminale sau eroice, iraționale sau raționale: ele reprezintă o activitate comună, activitatea supremă a coexistenței, iar acest lucru este suficient. El a fost descoperit de Le Bon și confirmat de Tarde. Amîndoi au perceput atît particularitatea, cît și universalitatea unei mase omenești care, din Roma antică pînă la Revoluția Franceză și pînă în zilele noastre, nu a încetat să evolueze. Atît timp cît a rămas o apariție periferică, putea fi ignorată sau chiar ridiculizată. Cercetătorii o menționează în treacăt. Dar, odată ce a devenit acceptat, în mod general, ca masele să joace un rol central, era imposibil să nu fie observate cu atenție. La început, știința a văzut aceste mase drept o anomalie, o circumstanță tranzitorie și excepțională și, ca urmare, neglijabilă. Pentru omul de știință numai instituțiile, clasele și mișcările organizate reprezintă factori adevărați, condițiile stabile ale societății. Numai acestea erau demne de atenție. Oricum,

„numai prin dobîndirea unei priviri din interior asupra psihologiei maselor se poate înțelege cît este de sensibilă acțiunea legilor și instituțiilor asupra lor, cît de lipsite de putere sînt în a reține și alte opinii decît cele care le-au fost impuse și că nu prin reguli bazate pe teorii ale echității pure sînt acelea prin care pot fi conduse.”

(Le Bon, 1977, p. 20)

De atunci, situația s-a schimbat. Prin așa-numita „anormalitate” sau „delincvență”, un întreg laborator istoric a apărut la lumină, iar puterea colectivității, ascunsă de organizațiile oficiale, s-a întors împotriva noastră. Dacă săpăm suficient de adînc în societate, descoperim mulțimea, așa cum, dacă săpăm suficient de adînc în om, găsim fiara. Este primul ingredient al fiecărui sistem politic, așa cum făina este ingredientul prim al pîinii. Și este energia oricărei ridicări sociale.

Comparațiile istorice sînt întotdeauna cam arbitrare, totuși, următoarea este inevitabilă: începînd cu Freud, visul, acțiunile involuntare, scăpările limbii – tot ceea ce pînă atunci fusese văzut drept accident – au devenit simptome ale vieții psihice și categorii ale informației științifice; tot astfel, după Le Bon, mulțimile, cu raționalitatea lor excentrică și comportamentul lor ciudat au încetat să mai fie privite drept curiozități și au devenit fapte vrednice de atenție. Nu numai că trebuie să fie definite, dar trebuie să fie și explicate. Altfel, riscăm să eșuăm în înțelegerea lumii noastre contemporane, care tinde să aglomereze societăți și în care masele stau în prim plan.

Cu alte cuvinte, ne confruntăm cu un tip de fenomen pînă acum necunoscut – un fenomen care nu mai este de competența psihologiei obișnuite, așa cum ar părea să creadă cei care vorbesc de „nebunie” sau de „isterie”. Nu este nici sociologie, care percepe doar semnele de suprafață. Este necesar, astfel, să se creeze o nouă știință pentru studiul mulțimilor, un alt fel de psihologie. Așa cum a afirmat Le Bon:

„Știm prea puțin despre aceste mulțimi care încep să fie obiect de discuție. Cei care se ocupă în mod profesionist de psihologie, care au trăit departe de acestea, le-au ignorat întotdeauna, iar cînd, într-un tîrziu, și-au întors privirile asupra lor, a fost numai pentru a constata crimele pe care mulțimile le pot comite.”

(Le Bon, 1977, pp. 18-19)

Inutil să mai adaug, acest nou tip de psihologie este psihologia maselor, al cărei succes imediat îi prevedea un viitor fericit.

Această creație a avut o consecință majoră. Știința nu mai poate găsi, ca în trecut, o soluție psihiatrică, represivă sau legală la problemele pe care le pun mulțimile sau pe care le provoacă. Mulțimile nu sînt de felul lor violente, criminale sau nebune. Ca urmare, ele nu trebuie repartizate nici psihiatriei și nici poliției. Singura soluție este una politică.

Nu este suficient ca o știință a maselor să dețină propria sa coerență interioară, logica sa abstractă a interpretării. Ea a apărut ca răspuns la o nevoie externă. Și acesta este un fapt istoric. Funcția acestei științe este, prin urmare, de a defini un sistem de guvernare consistent cu psihologia maselor, după care să-l impună oamenilor de stat și liderilor. Acesta este scopul inițial al științei, care are drept sarcină să găsească un răspuns practic întrebării : *Cum pot fi guvernate societățile de masă ?*

Dacă ceea ce am afirmat despre descoperirea sa este corect, înseamnă că psihologia maselor nu a apărut adăugînd doar o dimensiune socială suplimentară psihologiei. Nici nu a injectat, pur și simplu, energie psihică în sisteme sociologice. Cu alte cuvinte, nu este o știință hibridă, un mozaic rezultat din fuzionarea de discipline. Originea sa a fost descoperirea unui tip de fenomen, tot așa cum fizica atomică este bazată pe radioactivitate sau economia politică pe piață. Din acest motiv, pionierii săi, atunci cînd au conceput-o, i-au dat o semnificație generală : înțelegerea unei activități psihice colective și a unui comportament colectiv, cu alte cuvinte, înțelegerea „ființelor umane”.

Le Bon, Freud și Reich și-au numit lucrările *Mulțimea* sau *Psihologia mulțimii*, iar nu *Psihologie socială*, *Völkerpsychologie* sau *Psihologie colectivă*. Nu este o simplă coincidență. Fiecare dintre aceștia a vrut să indice cu precizie ce fel de fenomen investiga, care era baza teoriilor sale. În același timp, știm că ceea ce era implicat în demersul lor era o viziune asupra civilizației noastre și a umanității însumate într-un singur cuvînt : *mulțimea*.

## Enigma formării mulțimilor

Masa este un cuvînt familiar. Înțelegem cu toții ce înseamnă producție de masă, consum de masă și decizii de masă. Oricum, dacă termenul este acceptat, fenomenul rămîne pe deplin misterios. Garantez că nu ar exista nici un mister dacă, așa cum este cazul în general, masa ar fi înțeleasă drept majoritate, aglomerație, mulțime de oameni, densitatea populației sau gloată. Atunci ar fi suficient să știm ce efect au asupra individului numerele mari și aglomerația pentru a clarifica lucrurile. Numai că enigma formării maselor este ceva diferit. Este un loc comun faptul că o persoană nu se comportă în același fel cînd este singură ca atunci cînd se află într-o mulțime. Într-o situație colectivă, conștiința individuală este obliterated. Indivizii încetează să mai reacționeze în funcție de potențialul lor. Fenomenul este în mod universal confirmat în documentele publice. După Solon, un singur atenian e o vulpe șireată, în vreme ce un grup de atenieni e o turmă de oi. Un proverb roman ne oferă o constatare similară : *Senatores omnes boni viri, senatus romanus mala bestia*.

Putem spune cu adevărat că experiența este arhetipală. Cu alte cuvinte, toate civilizațiile par să fi făcut aceeași observație, iar aceasta a fost transmisă drept lucru de la sine înțeles. Nimeni nu simte nevoia să-i pună autenticitatea la îndoială, așa cum nimeni nu se întreabă dacă un corp greu cade. Psihologia masei se bazează pe această experiență și o vede drept problema care trebuie rezolvată. Deci, ia drept

garantat faptul că trăsăturile speciale ale unui individ se modifică imediat ce intră într-o mulțime. Le Bon a văzut în aceasta o „dezintegrare” care relevă noi caracteristici, iar Freud o regresie care facilitează trăsăturilor reprimite ieșirea la suprafață. Oricare ar fi, însă, această modificare, ea este exprimată de trei simptome remarcabile.

1. O diminuare a facultăților intelectuale. Facultățile raționale ale fiecărui individ tind să se deterioreze și să scadă mai curînd decît să crească și să se amelioreze atunci cînd acesta devine o parte a mulțimii. Maupassant a descris această tendință mai ascuțit decît orice alt om de știință.

„De cîte ori n-am observat că facultățile intelectuale devin mai ascuțite și mai rafinate imediat ce rămînem singuri, în vreme ce sînt coborîte și tocite cînd ne amestecăm cu alții! Conversațiile, schimburile de idei, tot ceea ce spunem și tot ceea ce trebuie să ascultăm și să înțelegem, ceea ce trebuie să răspundem, toate au un impact asupra minții. Un suiș și un coborîș al gîndurilor trece din creier în creier, din casă în casă, din stradă în stradă, din oraș în oraș, dintr-o țară într-alta, pînă cînd se stabilește un nivel, un intelect mediu pentru o întregă și vastă masă de ființe.” (Maupassant, 1888/1979, p. 102)

2. O intensificare a reacțiilor emoționale. E ca și cum, odată ce sînt adunați laolaltă și eliberați de controlul facultăților lor mentale, oamenii nu ar răspunde decît la solicitările impulsurilor emoționale. Reacțiile lor sînt spontane și excesive. Indivizii sînt gata să comită acte pe care etica lor altfel le-ar condamna. În mulțime, facultățile raționale sînt strivite, în vreme ce intensitatea impulsurilor spontane și a reacțiilor emoționale crește. Pare să devină operantă un fel de entropie care transformă ordinea în dezordine. Energia individuală rece este convertită în energia înfierbîntată a mulțimii.
3. Un dezinteres față de profit. Într-adevăr, dacă e să îi credem pe Tarde și pe Le Bon, ca și pe majoritatea economiștilor (v. Olson, 1965), atîta vreme cît o persoană este singură, ea se îngrijește de propriile sale interese și încearcă să le împlinească pe cît posibil. Procedînd astfel, se comportă responsabil, cîntărind faptele pentru a alege și a decide între diferite alternative. Astfel de precauții avertizează împotriva sacrificării vieții sale sau a averii în favoarea colectivității, sau de a comite acte violente și neegoiste. Dar, surprinzător, odată ce este înghițită de mulțime, aceeași persoană își va uita interesele personale și va înceta să-și calculeze și să-și cîntărească toate cîștigurile și pierderile pe care le-ar putea implica o situație. Cu alte cuvinte, el devine neegoist și, prin urmare, irațional și iresponsabil. După Le Bon :

„Altruismul profund este o virtute colectivă. Orice activitate de importanță generală care reclamă devotament orb, abnegație și sacrificiu poate fi împlinită doar de mulțime.” (Le Bon, 1982, p. 102)

Astfel, prin participare, indivizii se depășesc pe ei înșiși. Devin eroici și mărinimoși, martiri și patrioți – dacă nu ajung lași și cruzi, trădători, călăi. În cele din urmă, însă, mulțimile, deși nu se poate spune nimic bun în privința capacităților lor intelectuale, sînt superioare indivizilor din punct de vedere etic. Ele posedă virtuți pe care indivizii nu le au sau la ale căror solicitări răspund numai în circumstanțe excepționale.

Nu este necesar să argumentez în favoarea autenticității unor astfel de simptome și nici să accentuez dubiile pe care le-ar putea inspira. Le vom accepta drept loc comun, fapte arhetipale. Prin urmare, va trebui să ne întrebăm cum poate fi explicată această metamorfoză, această fuziune a individului în mulțime, starea de somnambulism în care se află.

După Le Bon, indivizii prinși într-o mulțime sau într-o gloată se comportă exact ca indivizii aflați sub hipnoză. Tarde a dus această ipoteză mai departe. Le Bon a reluat-o, a dezvoltat-o și i-a urmărit toate consecințele, inclusiv cele mai ofensive dintre ele. O astfel de ipoteză a fost dublu susținută. În primul rând, hipnoza era o terapie de grup. În spitalele de la acea vreme, medicii induceau transe în grupuri de pacienți adunați într-o cameră. Bernheim susținea că acest lucru era esențial pentru succesul terapiei. În cartea sa despre hipnoză, se lăuda cu atmosfera sugestivă din spitalul său, ceea ce explică proporția mai mare de reușite decît în alte locuri (Bernheim, 1888).

În al doilea rînd, „mulțimea hipnotică” și grupul puteau fi considerate modele reduse, circumscribile și ușor de observat care să înlocuiască mulțimile largi. Fenomenele relevate în condițiile de laborator ale spitalului (un microcosm) pot fi echivalente fenomenelor observate în macrocosmul social. Unele relatări pe care ni le-au lăsat hipnotizatorii sînt absolut uimitoare. Nu numai că au reușit să obțină o paletă întregă de senzații la pacienții lor, dar au fost în stare să producă schimbări complete de personalitate. O pacientă credea că este copil, un alt pacient că este orator, iar un al treilea că este o fată care se îmbracă pentru un bal. Față de această varietate de reacții induse, aproape că putem spune precum Binet și Féré (1887) că *sugestia poate duce la bun sfîrșit orice*.

După Liébeault și Bernheim, hipnotismul obține toate aceste rezultate prin simpla sugestie orală. Este o reacție psihologică pură, nimic mai mult. Succesul său nu depinde de nici o condiție specific patologică sau psihologică. Cu alte cuvinte, toți oamenii normali pot fi supuși hipnozei. Nu este solicitată nici o predispoziție specială, iar uneori nici nu este nevoie să induci o transă. Oricum, sugestibilitatea trece adeseori neobservată, din moment ce cenzura și discriminarea le țin sub control. Pe de altă parte, somnul îi dă frîu liber.

Aici este elementul care favorizează trecerea de la o sferă la alta, de la hipnoza individuală la hipnoza de masă. În același timp, am adăugat definiției unei categorii de fenomene sociale un model psihologic care ar putea să o descrie, dacă nu să o explice. Așa cum o persoană sub hipnoză nu se comportă identic cu una în deplina posesie a facultăților sale, tot astfel, o persoană în mulțime nu se comportă la fel cu aceeași persoană luată separat. Cînd observăm o mulțime, avem senzația că ne aflăm în prezența unor oameni în transă, a unor somnambuli care și-au pierdut controlul reacțiilor lor fizice, a dorințelor și gîndurilor. Condiția halucinatorie este foarte asemănătoare celei a dependenților de droguri.

Ar mai fi multe de spus despre acest model, dar trebuie să observ că, chiar în această privință, psihologii procedează în același mod ca ceilalți oameni de știință. Pornesc de la o curiozitate presupusă, un fenomen neobișnuit, cu alte cuvinte, un *nondatum*. Îl încorporează științelor sociale și îi oferă un loc proeminent. Astfel, îl transformă într-un obiect științific. McDougall era conștient de implicațiile unei astfel de transformări și a asemănat-o unei descoperiri.

„Sugestia este un proces care poate fi ignorat integral de către psihologi atîta vreme cît nu sînt preocupați de viața socială; o bună bucată de vreme, a fost ignorat mai ales fenomenul sugestiei pe un subiect hipnotic și considerat drept curiozitate, monstruoasă sau expunere frauduloasă; și chiar astăzi mulți profesori de psihologie le ignoră sau chiar le neagă existența.” (McDougall, 1936, p. 2)

Acum ne putem întoarce la modelul nostru de sugestie. Ce constituie semnificația sa istorică? Faptul că arată că acest proces este responsabil de o metamorfoză extraordinară. Un individ, odată ce a fost absorbit de o mulțime, se supune impactului

irezistibil al pasiunilor puternice. El îmbrățișează entuziast idei pe care este îndemnat să le accepte și experiențe pe care nu le-a mai încercat pe cont propriu. Freud a descris cu mare luciditate particularitățile sugestiei.

„Aș vrea să expun perspectiva că ceea ce deosebește o sugestie de alte feluri de influență psihică, precum o comandă sau oferirea unei informații sau a unei instrucțiuni, este că, în cazul sugestiei, ideea care s-a format în creierul celeilalte persoane nu este examinată în funcție de originea sa, ci este acceptată ca și cum ar fi apărut în mod spontan în creier.” (Freud, 1888/1966, p. 2)

Astfel, fiecare individ din mulțime își imaginează că acționează în mod liber și deliberat. Nu realizează că este un instrument pentru decizii pe care nu le-a elaborat el. Sugestia, în atari condiții, devine metoda fundamentală a psihologiei masei, transcendând ceea ce astăzi este cunoscut sub numele de influență. Pe de altă parte, sugestia ar părea să definească o legătură esențială între oameni, ceea ce Weber numește „acțiunea condiționată de masă”. Pe de altă parte, implică o întregă paletă de interacțiuni personale precum posesiunea, constrângerea, magia sau retorica. În vreme ce influența se referă la un schimb de informații între ființe normale, raționale (Moscovici, 1976) care, în cadrul schimbului, alterează opiniile și credințele, ceea ce se întâmplă prin sugestie este un *transport* dintr-o stare patologică în alta a indivizilor cuprinși de mulțime.

Modelul sugestiei oferă și o privire din interior asupra ierarhiei și interacțiunii sociale. Ierarhia care subordonează pacientul medicului devine cea a liderului care comandă și a mulțimii care se supune. Interacțiunile colective sînt concepute de-a lungul acelorași linii teoretice. Le Bon a observat în mod precis că atunci cînd o persoană este într-o stare de transă,

„cînd și-a pierdut personalitatea conștientă, se supune la sugestiile operatorului care l-a deprivat de aceasta și comite acte în contradicție frapantă cu propriile sale obișnuințe și cu propriul său caracter. Cele mai atente observații par să dovedească faptul că un individ care s-a adîncit pentru o vreme în mulțimea aflată în acțiune se găsește – fie ca urmare a magnetismului mulțimii sau din alt motiv pe care îl ignoră – într-o stare specială, care se aseamănă stării de fascinație în care individul hipnotizat se găsește față de hipnotizator.” (Le Bon, 1977, p. 31)

Cu alte cuvinte, în asemenea circumstanțe, o persoană devine robot, incapabilă să gîndească sau să ia inițiative. Acțiunile sale sînt automate și într-o asemenea manieră încît el nu le-ar face în mod normal.

Paradigma hipnotică a devenit atît de comună, încît este greu să-i susținem importanța. Oricum, nimeni nu se îndoiește de faptul că, de cel puțin 30 de ani, sugestia a apărut drept cheie la enigma formării mulțimilor. Teoretic, ea explică modul în care indivizi raționali și conștienți pot deveni dintr-o dată mulțime. În practică, ea arată cum prin mobilizarea unei mulțimi putem stîrni elementul irațional în natura umană (cf. Moscovici, 1981). Abia mai tîrziu a încercat Freud să rezolve problema sugestiei înseși (Freud, 1921, 1940).

Nu pot, în virtutea a ceea ce am găsit pînă acum, să nu semnalez implicațiile ulterioare ale acestei descoperiri. Dacă, așa cum cred, psihologia masei a influențat și încă influențează istoria contemporană, aceasta se întâmplă dintr-un motiv foarte serios. Ea a împrumutat teoria și practica hipnozei din cîmpul terapiei și le-a extras dintr-un context psihiatric pentru a le injecta mediului social ca model al relațiilor normale. Le-a așezat apoi în inima interacțiunilor politice. De fapt, această știință a sistematizat folosirea sugestiei colective (sau propaganda, pentru a folosi numele său adevărat) ca un substitut al retoricii în influențarea opiniei publice. Aceasta arată de

ce astăzi, când puterea nu mai depinde de discuții între cei de la vîrf, ci de ascendența asupra maselor, guvernarea prin sugestie a înlocuit guvernarea prin discuție. Așa cum Fromm, care a fost martor la o astfel de metamorfoză, a spus-o :

„Exact paralela dintre relația hipnotică și cea de autoritate a ajutat psihologia socială să aducă o soluție originală și proaspătă la problema istorică urgentă a autoritarismului de astăzi.” (Fromm, *apud* Söllner, 1979, p. 52)

atît de original și de urgent, încît întreaga lume l-a adoptat, de la dreapta la stînga (Moscovici, 1981).

Astfel, dacă psihologia masei a transformat teoria și practica hipnozei într-un model pentru civilizație și, prin urmare, pentru viața noastră politică, este ușor de văzut cum același fenomen a făcut istoria. Nu este nimic neobișnuit aici, la urma urmei. Multe științe au adaptat descoperirile altor științe. Oricum, când ceea ce este adoptat și adaptat fuzionează cu viziunile și activitățile societății, un astfel de împrumut dobîndește semnificație istorică.

Din toate acestea, nu este greu să deducem că psihologia masei își datorează uimitoarea originalitate celor două perspective majore :

- a) că mulțimea este un tip de fenomen social și
- b) că sugestia (hipnoza) este un mijloc de a transforma individii în mulțime și e o paradigmă a impactului liderului asupra grupului.

Pe baza aceasta și prin extensie, o întreagă știință – sau o protoștiință – pare a fi reușit mai întii să definească, iar apoi să explice o seamă de lucruri, deschizînd noi perspective asupra naturii umane. Perspective foarte sinistre, trebuie să o recunoaștem.

## O știință a iraționalului

Pînă acum am încercat o privire globală asupra psihologiei mulțimilor. Ar trebui să luăm în considerare și alte aspecte, mai concrete, mai ales cele prin care subiectul este, de obicei, introdus : definiția mulțimilor. Mulțimile sînt reprezentate sub forma unui număr de indivizi supuși tiraniei intereselor lor, acționînd sub influența pasiunilor lor și incapabili de discernămint. Aceste creaturi primitive sau copilărești sînt pradă atît violenței, cît și idealismului. Firave și influențabile, opiniile lor fluctuează de la o zi la alta. Calitatea distinctivă a omului mulțimii este conformismul. Se conformează pentru că este sugestiv. Din moment ce este sugestiv, este supus unor idei și emoții de care era inconștient, ridicîndu-se din adîncurile psihicului său. Pe jumătate adormit, plonjează în lumea misterioasă a viselor, pe care le ia drept realitate. El copie în mod automat, se supune în mod somnambulic și, împreună cu restul, se lasă purtat de val.

Acest capitol nu este o antologie și nu am nici o intenție să ofer prea multe citate. Cu toate acestea, voi alege unul dintre multe altele, care dovedește că astfel sînt reprezentate trăsăturile esențiale ale psihologiei masei.

„Comportamentul masei, chiar în cazul mulțimilor ostile, așa cum pot fi găsite în răzmerițe, duce la o analiză de tip sociologic, fără a invoca psihopatologia, contagiunea, instinctul turmei, sugestia, un impuls distructiv care cuprinde oamenii dintr-o mulțime în momentul în care își pierd dintr-o dată frînele, facultăți individuale dobîndite prin procesul civilizator al familiei și educației și alte procese similare popularizate de autorii secolului XIX, în special Le Bon.”

(Oberschall, 1973, p. 324)

Și nu numai în secolul XIX, dar și în secolul XX, dacă îi includem printre acești scriitori pe McDougall, Michels, Reich și Freud.

Un astfel de raport nu este lipsit de acuratețe. Într-adevăr, mai ales astfel au fost descrise mulțimile. Un portret destul de revoltător, ar conchide, pe drept, majoritatea. Și nu este mai puțin revoltător astăzi, atât în imaginea pe care o prezintă umanității, cât și în ideologia din care provine. Totuși, prin exagerare, reiterare și împrumuturi dintr-un anumit folclor socio-științific, psihologia mulțimilor a ajuns să fie privită drept o textură de ineptii, într-o asemenea măsură încât trebuie să ne întrebăm noi înșine de ce atât de mulți oameni, unii dintre ei de geniu, au putut să o ia în serios. Nu neg că acest folclor conține un simbul de adevăr, ba chiar dimpotrivă. Cu toate acestea, a ajuns să fie ca o plantă parazită care acoperă trunchiul unui copac și ne împiedică să vedem ce este dedesubt. Într-adevăr, nu sînt acceptabile nici verdictele defavorabile asupra mulțimilor, dar nici descrierile colorate. Este vorba de ceva diferit: modelul iraționalității pe care l-a construit psihologia mulțimilor. După unii, a creat un scandal. După alții, a fost ceva revoluționar. Am să înaintez pas cu pas pentru a fi pe cât posibil mai clar.

Dacă ne încredem informațiilor furnizate de un număr de autori, iraționalitatea implică faptul că oamenii, adunați într-o mulțime, sînt incapabili de a percepe realitatea. Acțiunile lor sînt dictate în mod consistent de pasiunile și instinctele lor, din moment ce sînt „incapabili să-și exercite cea mai elementară formă de cogniție” (Berk, 1947, p. 365) și, „odată contaminați, angajați într-un comportament irațional, produc consecințe sociale negative” (Oberschall, 1973, p. 13). Asemenea opinii sînt relevante pentru a arăta că, pentru cei mai mulți, comportamentul irațional al mulțimii denotă haos social, o totală lipsă de logică și de standard moral. O stare din care trăsăturile de bază care deosebesc oamenii de animale sînt absente. Astfel de oameni sînt pradă impulsurilor.

Mulțimile manifestă simptome de acest fel, nimeni nu o poate nega. Dar, pentru a împrăști o persistentă neînțelegere, trebuie să restabilim anumite fapte esențiale. Înainte de orice, voi face o afirmație îndrăznească: potrivit psihologiei mulțimii, raționalitatea e un factor predominant individual, în vreme ce iraționalitatea e un factor de masă. Dar este o greșeală să credem că indivizii se comportă mereu într-o formă rațională, iar mulțimile sînt complet iraționale. Tarde, Freud și Reich au recunoscut acest lucru în egală măsură. Prin urmare, studiind psihologia masei, se obține o mai bună înțelegere a factorului irațional a cărui prezență nu poate fi negată, tot astfel cum prin studierea psihologiei viselor se realizează o mai bună înțelegere a imaginarii sau a factorilor simbolici. Acest lucru este, mi se pare, un aspect al sistemului care tinde să fie neglijat. Totuși, acest aspect este cel care garantează eforturile noastre pentru a le transforma în știință.

Acum ne putem ocupa din nou de chestiunea principală. Prin irațional s-ar părea că ar trebui să înțelegem ceva specific, semnificativ din punct de vedere intelectual, sau chiar primejdios, în primul rînd, datorită convingerii ferme că oamenii aparțin unui anume grup uman de care sînt legați prin obligații emoționale mutuale precum frica, dragostea, simpatia etc. Dispozițiile acestor oameni sînt modelate după legături și loialități distincte: față de biserică opusă armatei, față de o adunare ocazională opusă apartenenței la un juriu și așa mai departe. Aceste caracteristici sînt mult mai ușor percepute între familii decît între partide politice: oricum, comunitatea emoțională e nu mai puțin decisivă în astfel de circumstanțe; impactul său este foarte larg și pentru unii oameni cu stiluri de viață, ocupații, caractere și niveluri de inteligență foarte diferite (Le Bon, 1977). Ei pot avea chiar interese contradictorii, precum cei care urmează un lider charismatic sau în cazul participanților la o mișcare naționalistă.



O consecință a acestui punct de vedere este că una dintre condițiile cele mai importante – probabil, cea mai importantă – pentru a aparține la un grup este ca toți membrii săi să împartă aceleași convingeri sau credințe. S-ar putea spune că oamenii uniți astfel, departe de a se comporta orbește, se supun unor reguli, principii, doctrine. Ei nu acționează în direcții împărțite mai înainte. Ei se supun pentru că au primit un mesaj, un ordin de la Dumnezeu, Biserică, Istorie sau de la altă autoritate recunoscută – altfel spus, de la cultura lor. Astfel sînt credințele dictate de imaginile comune, obiceiuri și limbaje care modelează comportamentul și principiile mulțimilor.

Cu alte cuvinte, dacă astfel de reguli, principii și doctrine sînt iraționale, asta nu este în mod necesar din cauza implicațiilor lor și nici pentru că ar fi contrare rațiunii. Ar putea foarte bine să fie valide din punct de vedere științific, dar nu asta este ceea ce contează. Impactul lor asupra colectivității are o cu totul altfel de cauză: nevoia comună de coerență. Acest fapt le conferă „arbitraritatea” comună tuturor regulilor și doctrinelor acceptate de o cultură, arbitraritatea convențiilor bazate pe consens. Impuse ca adevăruri absolute și reiterate în mod neîncetat, ele devin, treptat, impene-trabile la logică.

„O credință este cu totul altceva decît o opinie pe care o dezbatem; ea exista ca factor de comportament și deținea, prin urmare, putere atunci cînd a fost încredințată subconștientului și a format acolo acea structură concretă pe care o numim sentiment. Atunci credința posedă caracterul esențial, dacă trebuie să fie imperativ, și îl păstrează la distanță de influențele discuțiilor și analizei.”

(Le Bon, 1982, p. 62)

Acest fapt este în mod special adevărat în măsura în care mulțimile nu vor conține nici dezbateri și nici discuție. Ele nu au timp de așa ceva: ocazia pentru care sînt agregate eludează interogația critică sau reflecția. Tot ceea ce vor este asigurarea care le menține și întărește intoleranța.

„Una dintre caracteristicile generale ale credinței este intoleranța sa. Cu cît este mai puternică credința, cu atît este mai accentuată intoleranța. Oameni care se află sub vraja unei credințe ferme nu pot să-i tolereze pe cei care o resping.”

(Le Bon, 1977, p. 235)

Astfel este credința pe care o împărtășește un grup: intransigentă și dogmatică. Nu acceptă nici subtilitate intelectuală și nici moderație emoțională.

În trăsăturile lor generale, astfel de credințe sînt precum acel sistem care a reușit mai bine decît altele să îngemăneze indivizii într-o civilizație comună și să-i facă pe aceștia să acționeze ca un întreg: religia. Acela care intenționează să implice o mulțime cu trup și suflet, trebuie să-i precizeze acesteia crezul pe structura de asemănare a unei religii. Indiferent de originea sa, o astfel de credință va sfîrși ca religie. Freud a încercat să explice această lege, a cărei universalitate Le Bon deja o semnalase.

„Convingerile mulțimilor asumă acele caracteristici ale supunerii oarbe, mîndrie și intoleranță, și nevoia de propagandă violentă, care sînt inerente sentimentelor religioase și, din acest motiv, s-ar putea spune că toate credințele au forma unui sentiment religios.” (Le Bon, 1977, pp. 73-74)

Mai departe, o mulțime urmează *pattern*-ul unui organism biologic care se bazează, în principal, numai pe elementele sale, pentru a satisface necesitățile evoluției și funcțiilor sale. Condiția esențială a existenței sale este că trebuie să se conformeze modurilor tradiționale de gîndire, trăire și acțiune. Concluzia pe care o tragem de aici este că natura umană nu este, de regulă, realizată complet prin individ. Nici grupurile

la care se atașează sau pe care le părăsește în mod deliberat pentru interesele sale personale (organizații, societăți, asociații etc.) nu pot, din cauza naturii lor contractuale, să contribuie la împlinirea potențialului său. Aceasta se petrece doar în interiorul unei mase percepute drept națiune, partid politic, trib, familie etc. Când spunem că acestea sînt iraționale, ceea ce înțelegem, în realitate, este că scopurile și „constituția” lor sînt dictate de memoria lucrurilor trecute, mai curînd decît de percepția lucrurilor prezente. Ele urmează mai mult amintirea decît rațiunea. Cea mai bună cale de a recupera acest trecut nu este prin analiză conștientă, ci printr-un fel de fler, o intuiție a relației unice în care individul devine integrat în ciclul generațiilor.

„Atunci cînd oamenii se adună pentru a discuta o chestiune de politică, de religie sau morală, cei care vorbesc sînt morții, nu viii. Sînt sufletele strămoșilor lor care vorbesc prin gura lor, iar cuvintele lor sînt ecouri ale eternelor voci ale morților, față de care cei vii sînt mereu ascultători.” (Le Bon, 1982, p. 67)

Pentru a reuși, ideile lor trebuie să-și asume caracterul unei credințe, să penetreze conștiința individuală, să infiltreze emoțiile masei, să găsească un ecou în memoria populară. Le Bon, ca și Freud (și sînt ei singurii?) păreau să creadă într-o evoluție lamarckiană a culturii, în transmiterea ideilor și emoțiilor care constituie o „moștenire arhaică” ; dacă sîntem gata să acceptăm că

„am construit o punte peste prăpastia dintre psihologia individului și cea de grup : putem să ne ocupăm de mulțimi așa cum ne ocupăm de individul nevrotic”.

(Freud, 1939, 1973, p. 100)

În psihologia masei, rolul conducător trebuie să fie acordat trecutului pe care îl încorporează mulțimile, puterii celui trecut căruia indivizii nu-i rezistă.

„Este demn de accentuat faptul că fiecare porțiune care revine din uitare se afirmă cu o putere cu totul deosebită și exercită o influență incomparabil de puternică asupra oamenilor din mulțime și ridică o pretenție de adevăr irezistibilă, față de care obiecțiile logice rămîn fără de putere : un fel de «credo quia absurdum».”

(Freud, 1973, p. 85)

Liderul sau partidul care sînt capabile să invoce un asemenea factor prin mijlocirea unei formule sau a unui simbol exercită o influență irezistibilă și își cîștigă o ascendență sigură asupra mulțimii. Un asemenea lider exploatează tradiția care, la rîndul ei, întreține o corespondență aparte cu psihicul fiecărui individ. Asocierea unei idei conștiente și a unei memorii inconștiente scurtcircuitează logica și devine la fel de compulsivă precum o obsesie. În acest fel, el este capabil să „vrăjească mulțimile așa cum am văzut în cazul tradiției religioase”. (Freud, 1973, p. 101)

Aici este punctul crucial : descoperirea, prin mase, a impactului emoțiilor primare și al culturii, a unei imagini simbolice asupra comportamentului individual, imediat ce persoana devine o parte a mulțimii. Am putea discuta mai pe larg problema iraționalității. Este o chestiune dificilă. Poate fi definită într-o sută de feluri diferite, ca lipsă de raționalitate, un nod de impulsuri și de emoții care să demonstreze cît de neimportantă este. Și este exact ceea ce au făcut atît de mulți, în graba lor de a condamna ceea ce refuzau să înțeleagă. În orice caz, aceștia nu au reușit să ajungă în inima problemei, la esența psihologiei masei. Punctul esențial le-a scăpat : *iraționalitatea nu este altceva decît antropologie*.

Cu alte cuvinte, comportamentul indivizilor într-o mulțime este modelat de cultura lor. Luat separat, un om îi poate scăpa ; în mulțime – niciodată. Inutil să o mai spun, psihologia masei se opune economiei, utilitarismului intereselor și resurselor și unei filosofii care pretinde că rațiunea este cea care guvernează acțiunile omului. Ea nu

respinge economia, interesul personal sau rațiunea ca fiind complet lipsite de valoare, dar afirmă că acestea, ca toate celelalte, sînt subiect al unei reguli de fier a culturii, potrivit căreia omul se comportă într-un anumit mod și nu altfel. Numai în această privință este o știință a iraționalului.

## Mulțimile sînt inconștientul

Teoriile fundamentale ale psihologilor de la sfîrșitul secolului XIX erau derivate din credința că natura umană este, în mod fundamental, conștientă. Pe asemenea temeieri s-a considerat că o structură ar putea fi ridicată dacă și în măsura în care era asigurată de reguli și generalizări care pot fi testate sau demonstrate. Ei își defineau știința ca pe o știință exactă a conștiinței. Mai departe, ei erau convinși că metode similare celor ale mecanicii newtoniene, atît de pline de succes pe terenul materiei inerte pot fi aplicate cu egal succes și în cîmpul gîndirii, limbajului și al inter-relațiilor sociale, în general. Acum, psihologia masei adoptă mai mult sau mai puțin atitudinea inversă și afirmă supremația inconștientului pe care l-a luat drept zonă de investigație, anticîpînd, astfel, chiar psihanaliza.

De ce adoptă o astfel de atitudine? Evident, hipnoza și sugestia ar fi contribuit la aceasta. Dar nu este totul. Psihologia mulțimii afirma în mod neambiguu că în interiorul societății, mai ales al societății noastre, indivizii sînt guvernați de forțe inconștiente. Acestea răsar din locurile în care se ascund și apar spontan și în mod deschis într-o situație de masă. Le Bon spunea :

„Substituirea acțiunii inconștiente a maselor cu acțiunea conștientă a indivizilor este una dintre caracteristicile principale ale timpului nostru.” (Le Bon, 1977, p. 3)

O afirmație sumară, poate, dar cum putem să o ignorăm cînd ne gîndim la repercusiunile sale istorice, de neuitat? Să considerăm, prin urmare, implicațiile sale mai largi.

Acestea sînt, deja, destul de familiare într-o formă sau alta. Odată ce un individ se alătură unui grup, cîmpul conștiinței sale se reduce. De acum încolo, el nu-și mai poate controla o parte crescîndă a imaginilor, gîndurilor sau acțiunilor. Pe de altă parte, însă, el experimentează impactul pozitiv al inconștientului său. Evident, acesta, acum, nu mai este o putere invizibilă, ascunsă. Dar putem, oare, vorbi de un fel de inconștient colectiv construit din arhetipuri sau din simboluri reprimite de raționalitatea individuală? Variațiile în toate grupurile permanente sînt mult prea mari pentru a garanta ipoteza supraviețuirii acestor arhetipuri. Rămîne, atunci, unica soluție ce corespunde adevărului chestiunii : *masele sînt inconștientul*. Astfel, psihologia mulțimii este, în mod simultan, o psihologie a inconștientului.

Freud a fost și el de această părere, chiar dacă avea ceva rezerve :

„Este o oarecare diferență între opiniile lui Le Bon asupra conceptului de inconștient și cele ale psihanalizei.” (Freud, 1940, p. 10, notă de subsol)

Dar conceptul e acolo, iar psihologia mulțimii, ca și psihanaliza, are drept intenție investigarea sa. Ea speră să dobîndească acest lucru împrumutînd metode biologice și antropologice. Și-a fixat drept sarcină perceperea fenomenelor inconștiente în istorie, religie, mituri, precum și în instituțiile juridice și politice.

Să vedem care sînt relațiile sale cu celelalte științe sociale. Psihologia masei condamnă cu severitate conceptul lor de demonstrații și proteste politice, concept bazat pe interesul personal, raționalitatea agenților sociali și dezvoltarea acestei raționalități în

paralel cu cea a științei și tehnologiei. Sociologia și științele economice, de exemplu, se străduie să fie științe ale modernismului – exprimat prin dominația și expansiunea mediului, o raționalizare a întreprinderilor și instituțiilor. Rezultatul automat al acestora, după Weber, va fi dezvrăjirea lumii. Psihologia mulțimii provoacă acest concept care subestimează importanța mulțimilor și nu le înțelege adevărata natură. Atunci când indivizii fuzionează într-o mulțime, ei își uită interesele particulare. Sînt motivați de un scop comun, scopul pe care liderii lor îl declară a fi comun. De ce? Pentru că ei găsesc că este atît plăcut, cît și necesar să te conformezi. Conștiința lor se dezintegrează sub impactul iluziilor ca suprafața unei faleze sub impactului apelor tumultuoase.

Ce implică aceasta? Nimic altceva decît că ideile și scopurile, și, mai ales, cele născocite de știință și de raționalitate trebuie să se supună unei serii de metamorfoze înainte de a putea fi acceptate de către mulțime. Odată transformate în formule, imagini și comparații, ele încetează să mai fie parte a conștiinței și intră în lumea inconștientului. Deraționalizate de pasiune, dezactualizate de memorie, ideile și scopurile renasc drept simboluri și credințe iraționale. Astfel, dobîndesc ele puterea de a-l supune pe omul mulțimii.

Pe scurt, după psihologia de masă, nevoia de a protesta sau de a demonstra într-o societate de masă a relevat o iraționalitate despre care se credea că este pe terminate, un simplu rest de pe vremea zilelor idolilor și zeităților. Departe de a îngenuchea în fața instalării progresului, rolul său a devenit, în mod crescînd, mai semnificativ. Știința și tehnologia o pot alunga din economie, istoria oficială îi poate nega în van existența, dar iraționalitatea este încă activă în lumea politică și în istoriile private. Locul său este între marile concepte care au scos din joc doctrinele ortodoxe. Dar iată ce spune Berlin despre acest subiect și o spune în cel mai clar mod posibil :

„Acestea ar putea să fie unele dintre cauzele decisive ale teoriei politice clasice, care presupune că oamenii care sînt, într-o anumită măsură, liberi să aleagă între posibilități, o fac din motive inteligibile lor și altora, și sînt *pro tanto*, deschise convingerii prin argumentare rațională. Penetrarea factorilor ascunși și «deghizați» – psihologici, economici, antropologici – în viața socială individuală, prin examinarea rolului lor, a transformat simplul model al naturii umane cu care au operat teoreticienii ai politicii de la Hobbes la J. Stuart Mill și a mutat accentul dinspre argumentul politic spre disciplinele mai mult sau mai puțin descriptive, care au început cu Tocqueville, Taine și Marx, continuate de către Weber, Durkheim, Le Bon și Tarde, Pareto și Freud și discipolii lor de la vremea respectivă.”

(Berlin, 1981, p. 324)

## Mulțimi naturale și mulțimi artificiale

Opoziția față de teoriile cele mai importante ale psihologilor de grup – și față de incursiunile lor în teritoriile etice și politice – este la fel de veche ca știința însăși. Astfel de oponenți au avut un succes relativ. Odată ce șocul inițial a fost depășit, cu toții au acceptat autonomia acestui tip de fenomen, masele și legitimitatea întreprinderii unei investigații științifice asupra acestui subiect.

Din studiul acestor fapte, s-a născut un vocabular care ajută din ce în ce mai multe persoane să devină conștiente de realitatea lor colectivă. Ca urmare, acum sînt capabile să o exprime și, nu mai puțin, să o gîndească. Destul de ciudat a fost profund raționalul Weber în Germania și pragmaticul Park în Statele Unite, care au contribuit

la definirea câmpului specific al psihologiei mulțimii. Conștienți de semnificația sa, ei au încercat să-i determine anvergura și nu au arătat nici un fel de semn de dispreț, care este atât de des întâlnit la istorici și la sociologi. Aceștia din urmă – ne vin în minte nume precum Rudi, Tilly și Oberschall – se bucură, în lipsă de oponenți, de o victorie ușoară și de o popularitate cam joasă. Pentru că psihologii sociali au abandonat demult ideea de a-și ocupa poziția de drept și de a-și apăra predecesorii. Cum a fost și cazul acelor națiuni care, incapabile să-și facă o istorie proprie și nemaiavind un imperiu de care să țină, au căutat protecție din afară. Astfel, dacă nu pot fi mari, măcar să fie respectabile.

Să ne întoarcem la ceea ce mie mi se pare a fi un paradox ciudat. Pe de o parte, așa cum am văzut, psihologia masei a apărut ca o încercare, una dintre caracteristicile principale ale timpului nostru – puterea maselor. Pe de altă parte, atunci când îi discutăm „obiectul” : gloata, mulțimea, răzmerițele, rebeliunile, comunicarea de masă, mișcările sociale și așa mai departe, acestea sînt calificate drept apariții relativ neorganizate social, atitudini anormale și antisociale. În acest fel, accentul cade pe spontaneitatea lor distinctivă, pe excitabilitate și discontinuitate ; ele sînt considerate extrainstituționale și marginale într-atît de mult, încît sîntem surprinși să aflăm că interpretarea lor reprezintă una dintre preocupările majore ale timpului și civilizației noastre. Oricum, paradoxul dispare odată ce realizăm că, departe de a fi spontan, necontrolat și neorganizat, comportamentul dictat de așa-numiții factori iraționali este, dimpotrivă, un răspuns la presiunea cvasi-irezistibilă a principiilor, simbolurilor, tradițiilor și instituțiilor. Mai mult, paradoxul va înceta să existe dacă examinăm mai clar dezvoltarea originală a teoriei mulțimilor.

Fără îndoială, Le Bon dorea să descrie masele drept spontane, anarhice, drept adunări sporadice. Pentru el, masele constituiau date primare ale existenței sociale. Oricum, Tarde și Freud vedeau lucrurile altfel. Lor le datorăm distincția dintre *mulțimi naturale* și *artificiale* și felul în care una se transformă în cealaltă. Mulțimile artificiale furnizează materialul brut pentru mulțimile organizate, ierarhia cu care sîntem noi familiarizați : sindicate, firme, sisteme de partid sau de stat. Acestea sînt cel mai bine ilustrate de armată și de biserică.

Drept urmare, trecerea de la o mulțime spontană la una organizată aduce o dezvoltare logică. Într-o circumstanță specifică și inopinată,

„primul stadiu de asociere care va apărea îl vom numi mulțime. Printr-o serie de stadii intermediare, progresăm de la acest agregat primitiv, tranzitoriu și amorf, la un grup ierarhic organizat, permanent și ordonat care poate fi văzut ca o corporație, în sensul cel mai larg al cuvîntului. Cea mai îngustă expresie a corporației religioase este mănăstirea, iar a corporației laice, armata sau atelierul. Cele mai largi expresii ale fiecăreia sînt statul și biserica.” (Tarde, 1910, p. 168)

Dinamica, seria de alterări suferite de un grup în timp ce se transformă în altul, evidențiază o trăsătură nouă. Diferența dintre o mulțime naturală și una artificială constă în *gradul de organizare*, de ascendență exercitată de credințele comune, de ierarhia care își subordonează membrii față de sistemul de referință și față de lider. Un lider induce o stare hipnotică. Impactul său este transmis din persoană în persoană, prin contagiune, și durează atât de mult cît durează evenimentul care l-a prilejuit. Unirea persoanelor este urmată de dezmembrarea lor.

Dar masele disciplinate sînt agregări de un ordin mai înalt. Sînt legate prin *relații* bazate pe principii și idealuri comune. Astfel, membrii lor fac tot ceea ce pot pentru a se asemăna celor care au inspirat aceste idealuri, liderul și ceilalți superiori ierarhici. Aceasta se obține printr-o serie de imitații. Societatea, într-adevăr, nu este

altceva decît un compendiu unde fiecare încearcă să intre și să reproducă acțiuni, cuvinte și idei ale celor care îi înconjoară. „Societatea este imitație, iar imitația este un fel de somnambulism.” (Tarde, 1890/1962, p. 87)

Să ne întoarcem acum la dezvoltarea teoriei psihologiei mulțimii. Ea a recurs la noțiunea de sugestie pentru a da seama de impactul unei persoane asupra altele și a explica starea „inconștientă” a omului masei. Apoi, conceptele au evoluat: imitația și identificarea au definit relațiile specifice în cadrul unui grup organizat. Acești termeni explică atât similaritatea membrilor grupului, cît și alegerea de către ei a unei credințe comune sau a unui ideal comun. În acest fel, rolul jucat de organizare este limpezit. Ea oferă infinit mai multe ocazii de imitare. Gradele de mai jos le copie pe cele de mai sus care transmit atitudini și idealuri. Tendința de identificare găsește un spațiu mai larg pentru satisfacție. Mai mult, e o greșeală să crezi că organizația asigură o diviziune cinstită a muncii și că e esențială în mecanizarea cooperării. De fapt, ea nu face decît să faciliteze gradelor joase să-și imite superiorii și să asigure că toți se vor conforma modelului unic.

„O ierarhie socială este folositoare prin aceea că favorizează propagarea exemplelor; o aristocrație constituie turnul de apă care asigură căderea imitațiilor, astfel încît acestea să formeze cascade succesive care se extind succesiv.”

(Tarde, 1890, p. 210)

Transformînd mulțimi spontane în mase disciplinate, organizarea furnizează și un alt avantaj: ridică standardul intelectual general. S-a spus că nivelul intelectual mediu al unui grup este nivelul celor mai puțin dotați membri ai săi și că facultatea de raționare a individului se deteriorează. Dar, cînd astfel de indivizi își copie superiorii, fiecare din ei se ridică deasupra propriului nivel și standardul general va fi mai ridicat decît cel al indivizilor. Fiecare membru dobîndește inteligența liderului. Așa cum fiecare logician, învățînd diagramele logicii lui Aristotel devine egalul filosofului, tot astfel fiecare militant al unui partid, fiecare soldat în rîndurile sale devine un agitator politic, un căpitan puternic, egal liderului, generalului, fie el Lenin sau Napoleon. S-ar părea că persoanele regresează în interiorul unui grup natural, pierzîndu-și facultățile intelectuale specifice, dar, atunci cînd se înrolează într-un grup artificial, identificîndu-se cu ceilalți membri și cu liderul, dobîndesc facultăți intelectuale comune, care ar putea fi superioare celor proprii.

Aceasta ar putea explica de ce unele mulțimi nu sînt capabile de creații autonome, în vreme ce altele sînt. S-ar explica astfel toate creațiile colective care constituie bogăția și fundațiile unei civilizații precum cîntecele regionale și dansurile, miturile, religiile, folclorul, arta, meșteșugurile și, în special, limbajul. Freud a accentuat nevoia de distincție:

„În fața acestor relatări complet contradictorii pare că și acum munca psihologiei grupurilor ar fi determinată să nu ajungă niciodată la un capăt. Dar este ușor să găsești o ieșire mai plină de speranță din această dilemă. Un număr de formații foarte diferite au fuzionat, probabil, sub numele de «grup» și pot cere să fie deosebite. Afirmațiile lui Sighele, Le Bon și restul se referă la grupuri cu un caracter pe termen scurt, pe care un interes trecător le-a aglomerat, extrăgîndu-le din diferite feluri de indivizi. Caracteristicile grupurilor revoluționare și, în special, cele ale marii Revoluții Franceze au influențat, fără îndoială, descrierea lor. Opiniile opuse își datorează originea considerării acelor grupuri sau asociații stabile, în care omenirea își trăiește viața, și care sînt încorporate în instituțiile societății. Grupuri de primul tip stau în același fel de relație cu cele care aparțin de al doilea tip, precum marea față de o insulă.” (Freud, 1940, pp. 25-26)

Avantajul principal al organizării este combinarea celor doi factori, rațiune și iraționalitate care, împreună, asigură succesul unei întreprinderi, crearea unei structuri stabile. Pentru acest lucru, stau mărturie sistemele de guvernământ și partidele politice, ca și răzmerițele sociale. De aici poate fi trasă o concluzie importantă : *politica este o cale rațională de a exploata iraționalitatea fundamentală a maselor*. Ea creează o sinteză a elementelor conștiente și inconștiente din mulțime. Toate metodele propuse de psihologia maselor, toate metodele de sugestie și comunicare pe care le codifică derivă din această formulă.

Odată ce psihologia mulțimilor a definit și inclus aceste două feluri de mulțime (Moscovici, 1981), teritoriul său a fost extins în mod considerabil. Mai înainte, masele erau văzute drept rezultatul dezintegrării și spargerii cadrului normal al societății ; în vremuri de colaps instituțional, de revoluție și revoltă, ele sînt ca un rîu care se varsă în mare. Mulțimile nu erau altceva decît haos și dezordine, ca moleculele unui gaz. Dar acum știm că ele sînt chiar acel material care, atunci cînd este modificat, constituie instituțiile sociale și politice. Armata, Biserica și chiar familia sînt tipuri particulare de asociație, așa cum electricitatea, cărbunele și vegetația sînt forme specifice de energie.

Concluzia este ușor de tras. Psihologia mulțimii, preocupată la început numai de o anumită categorie de fenomene – și, prin urmare, limitată, fără a-i nega importanța – se află în procesul de a deveni știința grupurilor sociale, în general. Nu susțin că și-a atins acest scop. Dar s-a străduit să o facă și a lăsat o marcă de neșters asupra istoriei ideilor și asupra istoriei ca întreg.

Am ajuns acum la ideea finală pe care voiam să o ating – poziția pe care eu însumi am luat-o. Psihologia mulțimilor, cu alegerea sa asupra ideologiilor, perspectiva sa asupra naturii umane și opiniile sale asupra lumii moderne nu pot să nu provoace ; mai ales că a exprimat cîteva adevăruri care nu pot fi respinse pe loc. În orice caz, literatura extensivă, pavadă cu bune intenții și impermeabilă la aspectele psihologice ale existenței umane, care a încercat să le respingă, nu a reușit. Astfel, cîntărind pro-urile și contra-urile, m-am convins eu însumi că, mai mult decît oricare altă știință contemporană, psihologia mulțimilor a elucidat o parte din misterul pe care îl reprezintă fenomenele politice și mișcările sociale. Pe lîngă aceasta, o mulțime de lucrări contemporane par schematic, insipide și limitate – nu că ar greși, dar adevărurile lor nu relevă nimic, nici bun și nici rău. Scrierile psihologilor mulțimii sînt, adeseori, repugnante. Dar ele ne fac să privim lucrurile în față și să înțelegem realitatea. Din acest motiv, pentru mine, astfel de scrieri vor fi mereu clasice.

Traducere de Radu Neculau





# **DISTORSIUNI ȘI RECONSTRUCȚIE**

Elena Zamfir	
<b>Sărăcia – o abordare psihosociologică</b> .....	419
Nicolae Mitrofan	
<b>Agresivitatea</b> .....	433
Septimiu Chelcea	
<b>Comportamentul prosocial</b> .....	444



# Sărăcia – o abordare psihosociologică

Elena Zamfir

## Sărăcia: teorii și factori

Pentru secolul XX, combaterea sărăciei a reprezentat în țările bogate obiectivul major al politicii sociale. Este foarte probabil ca în secolul XXI acest obiectiv să devină unul *critic* pentru *întreaga omenire*.

Conform statisticilor ONU, din cele 5,3 miliarde la cît se ridică populația globului, *1,4 miliarde sînt săraci*. Din aceștia, 1,2 miliarde se află în țările în curs de dezvoltare. În țările industrializate sînt 200 de milioane de săraci, dintre care 30 de milioane în SUA și 100 de milioane în fosta URSS și în Europa de Est (UNDP, 1992). Aceste date se referă la situația dinaintea debutului tranziției în estul Europei. Ca un cost al tranziției la economia de piață, în această regiune, fenomenul sărăciei s-a accentuat substanțial.

Aceste date pot, însă, induce în eroare. Deși la nivelul conștiinței comune se consideră că *săracul american* este altceva (mult mai puțin grav) decît *săracul indian*, în realitate, lucrurile par a sta cu totul invers (cf. E. Zamfir, 1989): sărăcia americanului poate fi mult mai „urită uman”, mai degradantă, și social mai explozivă decît sărăcia indianului. În țările subdezvoltate, atît cauza sărăciei, cît și tratamentul ei par a fi clare: sărăcia este efectul subdezvoltării, iar antidotul este dezvoltarea economică. În țările dezvoltate, ea a devenit, însă, o problemă de-a dreptul jenantă. Cum este posibil ca țări cu disponibilități uluitoare de a rezolva cele mai complexe probleme și cu resurse economice fantastice să nu poată lichida sărăcia din interiorul lor?

În 1964, președintele SUA, Lyndon Johnson, a lansat un program național, echivalent cu cel spațial: *război împotriva sărăciei*. America se simțea pregătită din toate punctele de vedere pentru a reuși în ambele programe. Ce s-a întîmplat cu cele două programe? Americanii au pășit pe Lună, rachetele lor străbat cu o precizie uluitoare sistemul solar, cele mai sofisticate sisteme de sateliți înconjoară Pămîntul. Războiul împotriva sărăciei a fost, însă, pierdut, fapt recunoscut oficial. În 1994, în SUA existau mai mulți săraci decît în 1964. Mulți americani consideră că, la fel ca și războiul din Vietnam, nici războiul împotriva sărăciei nu ar fi trebuit început, datorită lipsei de șanse.

În capitolul de față, va fi vorba, în mod special, despre sărăcia în societățile dezvoltate sau în societățile care vor să devină într-un viitor predictibil dezvoltate, ca și despre atitudinile individuale și de grup suscitade de acest fenomen.

## Distribuția veniturilor

Societatea umană s-a confruntat de la început cu *problema rarității* : bunurile disponibile sînt mai rare decît nevoile colectivității. Creșterea productivității muncii a extins enorm capacitatea colectivităților de a produce bunurile necesare. Paradoxal, însă, acest lucru nu a fost de natură a elimina raritatea. Marx demonstrase că există o relație biunivocă între producție și nevoi. Pe de o parte, nevoile orientează producția de bunuri ; pe de altă parte, însă, producerea de noi bunuri este de natură a crea noi nevoi. Este un proces de creștere atît a bunurilor, cît și a nevoilor. Multiplicarea enormă a capacităților de producție din secolul XX a declanșat o *explozie a nevoilor*.

Creșterea capacităților productive a produs o creștere enormă în complexitate a societăților și, de aici, adevărate seisme sociale care perturbă echilibrele fragile ale sistemului de producție/consum. Cert este că, în ciuda progreselor incredibile în sfera producției, secolul XX nu a scăpat de dificila problemă a rarității bunurilor, nici chiar în societățile bogate.

În fața problemei rarității producției, în secolul nostru, s-au confruntat două tipuri de soluții : soluția capitalistă a economiei de piață și cea socialistă.

Soluția capitalistă a recurs la mecanismele pieței pentru a rezolva problema distribuției bunurilor rare. Piața este un mecanism extrem de eficient de a face față rarității. Ea produce o *distribuție inegală a veniturilor*, iar producția este orientată spre producerea bunurilor care corespund cererii efective, adică a cererii acoperite de capacități de cumpărare. În țările occidentale, intervine statul în încercarea de a corecta/echilibra mecanismele pieței de distribuție a resurselor. Statul bunăstării susține, pe de o parte, consumul unor bunuri considerate a fi social importante, iar, pe de altă parte, produce un transfer de la cei cu venituri mai ridicate la cei cu venituri mai scăzute pentru a elimina sărăcia și a micșora diferențele de venituri.

Soluția socialistă, așa cum a fost ea practică în țările foste socialiste, reprezintă o mixtură între economia de piață și mecanismele statale de redistribuție. Ea se caracterizează prin următoarele componente :

- Veniturile individuale continuă să fie cele provenite din activitatea economică (în cea mai mare măsură, din salariu). Dar, pentru că statul, iar nu piața liberă, fixează salariile, s-a dus o politică de control a diferențierii veniturilor, în așa fel încît să se realizeze simultan mai multe obiective : încurajarea performanțelor economice, asigurarea fiecăruia cu cel puțin un salariu minim, cît și o distribuție a veniturilor, cu un grad relativ scăzut de diferențiere. În practică, aceste obiective s-au dovedit a fi imposibil de armonizat.
- Pentru cei aflați în imposibilitatea de a munci, s-a dezvoltat un sistem de securitate socială care ambiționa să acopere întreaga colectivitate. Singurii rămași slab protejați erau cei care nu s-au încadrat în sistemul economiei socialiste : micii producători particulari și cei care din diferite motive nu doreau să muncească.
- Distribuția gratuită, în funcție de nevoi, (sau la prețuri scăzute, înalt subvenționate) a multor bunuri și servicii : tabere pentru copii, activități de timp liber, culturale, sportive, educație, sănătate.

## Structura veniturilor în economia de piață

Există mai multe surse ale distribuției inegale a veniturilor în sistemul economiei de piață. Veniturile unei gospodării sînt compuse în economia de piață din două tipuri de venituri : *VENITURI PRIMARE* (venituri salariale, venituri din profit, venituri din dobînzi, venituri din proprietăți, împrumuturi) și *VENITURI DIN TRANSFER* (venituri din asigurările sociale : pensii, ajutor de șomaj, concedii de boală ; venituri din asistență socială : ajutoare pentru cei în dificultate ; venituri indirecte din transfer prin consumul de bunuri și servicii gratuite sau subvenționate : servicii de sănătate, educație, bilete la tratament, la odihnă, diferite gratuități, transport etc.).

Despre veniturile provenite din transfer se vorbește adesea în termeni de *salariu social*. Se poate observa că veniturile indirecte, din transfer, sînt uneori greu de estimat la nivelul fiecărei familii. Ele pot fi mai degrabă estimate pe ansamblul colectivității și în medie pe locuitor : de exemplu, cheltuieli de sănătate pe locuitor, cheltuieli de educație pe locuitor etc.

## Atitudinea față de inegalitatea veniturilor

În raport cu modul în care definesc *caracterul problematic al inegalității* distribuției veniturilor, statele bunăstării dezvoltă două *atitudini* distincte :

- a. *Obiectivul politicii sociale este reducerea inegalității*. Este cazul țărilor scandinave. Inegalitatea însăși este definită ca o problemă socială. Politica transferurilor, în consecință, are ca scop creșterea veniturilor celor cu venituri primare scăzute și, complementar, inevitabil, scăderea veniturilor primare ale segmentelor bogate.
- b. *Sărăcia, iar nu inegalitatea, este definită ca problemă socială*. Obiectivul major al politicilor sociale este de a diminua pînă la eliminare sărăcia, iar nu de a micșora diferențele de venituri. Inevitabil, un transfer de venituri pentru a elimina sărăcia va produce o creștere a egalității sociale, dar acest lucru este doar un efect secundar, un cost al combaterii sărăciei, dar nu un obiectiv de atins în sine. Calculele pot fi de genul următor : în Marea Britanie, conform aprecierilor lui Townsend (1993), dacă cei mai bogați 20% ar ceda 1/8 din veniturile lor celor mai săraci 20%, veniturile acestora ar fi mai mult decît duble.

Pentru toate societățile, din motive destul de variate și în grade diferite, sărăcia a constituit o *problemă socială*.

## Ce este sărăcia?

### Considerații preliminare

Sărăcia reprezintă unul dintre conceptele pe care științele sociale l-au preluat din limbajul comun unde avea un sens suficient de exact, deși mai mult contextual decît explicit. Devenită obiect al preocupărilor morale și politice ale colectivității, sărăcia a generat un interes special din partea cercetătorilor din științele sociale.

Conceptul de sărăcie este unul dintre conceptele înșelătoare. Fiind un concept larg utilizat în cunoașterea comună, asociat cu un fond înalt emoțional, el pare fiecăruia dintre noi a fi clar. O asemenea claritate dispăre de îndată ce conceptul este plasat în contextul universalist al științei. Transferul său din contextul conștiinței comune în contextul științei produce două tipuri de dificultăți.

Prima dificultate provine din trecerea dintr-un context cultural-ideologic particular într-un context științific obiectiv și supracultural. Înțelegerile comune sînt purtătoare ale unor importante componente culturale și ideologice particulare, înalt variabile, care fac extrem de dificilă redefinirea sărăciei într-o perspectivă universalistă.

Cea de a doua provine din tranziția dintr-un context individual într-un context social-general. La nivelul cunoașterii comune, sensul este puternic legat de cazuri individuale: știm cu mare claritate că  $x$  sau  $y$  este sărac. Problema unei abordări științifice este, însă, de a defini clasa tuturor oamenilor săraci, fie la nivel universal – săracii din toate timpurile și din toate locurile – fie la nivelul unei colectivități – săracii din respectiva colectivitate.

În studiile asupra sărăciei, există o largă varietate de încercări de definire a conceptului de sărăcie. Ele nu se depărtează substanțial de sensul din cunoașterea comună, deși încearcă să-i dea o formulare mai exactă și mai generală. În loc să citez diferitele definiții, aș încerca, mai degrabă, să punctez acele elemente componente care mi se par a fi, oarecum, general acceptate.

### Definirea sărăciei

Am putea considera că sensul cel mai simplu și incontestabil al conceptului de sărăcie, prezent în aproape toate definițiile utilizate, este următorul:

*Sărăcia este o stare de lipsă permanentă a resurselor necesare pentru a asigura un mod de viață considerat decent, acceptabil la nivelul unei colectivități date.*

După cum se observă, accentul cade pe *lipsa resurselor*. Este vorba, în mod special, de lipsa resurselor economice, ca resursă generală esențială a celor mai multe activități care compun viața noastră. Deci a fi sărac înseamnă a fi lipsit de resurse.

Ce nivel al resurselor delimitează sărăcia? Acela care împiedică realizarea unui *mod de viață considerat a fi acceptabil la nivelul unei comunități*. Sărăcia nu reprezintă, deci, pur și simplu, un mod de viață anumit, sub cel considerat a fi acceptabil de către majoritatea unei colectivități, ci caracterul *forțat de lipsa resurselor* al unui asemenea mod de viață. Dacă respectivul mod de viață este acceptat voluntar, din motive filosofice, religioase sau morale – cazul ascetului sau al celui care dorește un mod de viață simplu, în sînul naturii, departe de civilizație (cf. Mack și Lansley, 1985) – el nu reprezintă o stare de sărăcie. Sărăcia intervine doar atunci cînd lipsesc resursele necesare realizării unui mod de viață considerat a fi normal de societate, dar și de respectivul individ. Sînt excluse, de asemenea, perioadele excepționale din viața unei colectivități sau a individului: perioade de război, de cataclisme naturale. Sînt, de asemenea, excluse situațiile impuse ca pedeapsă. Pușcăriașii au și ei un mod de viață cu mult sub ceea ce colectivitatea și ei înșiși consideră a fi acceptabil.

Este necesar, de asemenea, să considerăm în definirea stării de sărăcie, *durata acesteia* (cf. Ruggles, 1990). Datorită unor fluctuații ale vieții, orice persoană poate ca, pe perioade relativ scurte (una sau mai multe luni), să nu dețină veniturile necesare asigurării unui standard minim de viață. Rezervele de resurse acumulate pot compensa această lipsă temporară. De asemenea, unele tipuri de consum pot fi amîinate (cumpărarea unor bunuri de folosință îndelungată, înlocuirea unor bunuri uzate). În această

situație, persoana respectivă nu poate fi considerată a fi săracă. Starea de sărăcie se instalează doar când lipsa de resurse devine suficient de îndelungată, ea nemaiputând fi compensată de acumulările anterioare și nici de amânarea unor tipuri de consum.

Definirea sărăciei se face, adesea, din două perspective distincte : din *perspectiva consumului* (a satisfacerii nevoilor) sau din cea a *activității, a funcționării sociale normale*. Din perspectiva consumului, sărăcia este definită ca neputința de a satisface acele nevoi considerate a fi minime. Din cea de a doua perspectivă, sărăcia este definită în termenii condițiilor minime care sînt necesare unei funcționări normale a individului în cadrul respectivei colectivități. Această din urmă perspectivă accentuează nu simpla supra-viețuire individuală, ci existența acelor mijloace care asigură persoanei o participare completă la viața socială, pentru a îndeplini rolurile care îi revin, pentru a participa la activitățile formative minime care îi oferă șanse suficiente pentru a se dezvolta prin efort propriu. Această perspectivă pornește de la logica *funcționalității* în ansamblul vieții sociale. O societate normală este aceea care oferă fiecărei persoane posibilitatea de a *funcționa* ca membru al ei. Școala, de exemplu, devine o precondiție pentru libertatea individului. Un nivel scăzut de educație îngustează enorm spațiul de mișcare potențială, devine un handicap esențial. Astfel, sărăcia are ca efect excluderea socială a copiilor din familiile sărace de la participarea la activitățile colectivității : lipsa banilor de cheltuială pentru recreere și timp liber creează un fel de „întemnițare culturală a copiilor în casele lor” (cf. Walker, 1990).

Pentru că sărăcia este produsă de lipsa de resurse, în determinarea sa este utilizat *un prag al sărăciei (poverty line)*. Pragul sărăciei se referă la nivelul de resurse economice (exprimat în bani) necesar asigurării aceluia mod de viață considerat a fi acceptabil. În raport cu pragul de sărăcie, se determină *rata sărăciei* unei colectivități : proporția membrilor respectivei colectivități care trăiesc sub pragul de sărăcie. Tot în raport cu acest prag se determină și *amplourea sărăciei* sau *gradul de sărăcie (poverty gap)* : distanța veniturilor unei persoane, familii, grup, colectivități, de pragul sărăciei. Amplourea sărăciei se referă, deci, la cantitatea resurselor economice lipsă pentru asigurarea unui mod acceptabil de viață. Ea poate indica, totodată, ce volum de resurse ar fi necesar pentru ca respectiva persoană, grup sau colectivitate să fie scoasă din situația de sărăcie. Indicatorul standard utilizat este *procentul distanței față de pragul de sărăcie din valoarea respectivului prag*.

### Sărăcia absolută și sărăcia relativă

În definirea sărăciei, dincolo de diferențele de formulare și de perspectivă, există o alternativă care stă, de regulă, în centrul tuturor controverselor : sărăcie *absolută* sau sărăcie *relativă*? În fapt, cele două concepte reprezintă, mai degrabă, limite ale unui continuum, fiind imposibil a se determina o graniță clară între ele.

Conceptul de *sărăcie absolută* intenționează să stabilească un *standard universal* : pragul sub care, în orice comunitate, o persoană este considerată a fi săracă. De regulă, sărăcia absolută se fundează pe ideea de *subzistență*. Ea este definită, în consecință, ca lipsă a mijloacelor necesare *menținerii vieții umane*. Sub acest nivel, funcții esențiale, vitale, ale persoanei umane sînt afectate negativ. De regulă, acest prag de subzistență este definit mai mult la nivelul nevoilor fizice și al celor social-culturale elementare. O încercare de a da acestui minim absolut o înțelegere ceva mai largă, menținînd, însă, abordarea universală, este fundată pe conceptul de *necesiități umane fundamentale (basic human needs)*. Acest concept a fost adoptat oficial de *Organizația Internațională a Muncii* (1976, 1977) și recomandat a fi pus la baza

programelor de dezvoltare socială internațională și națională. Nevoile fundamentale sînt definite în aceste documente ca implicînd două elemente : în primul rînd, o serie de cerințe ale consumului privat al familiei – hrană adecvată, îmbrăcăminte, locuință, mobilă și echipament ; în al doilea rînd, servicii esențiale oferite de comunitate – apă curentă, canalizare, transport public, servicii de sănătate și educație, facilități culturale. Toate acestea sînt absolut indispensabile menținerii unei vieți sănătoase. În afară de „necesitățile fundamentale fizice”, sînt deci adăugate și „necesitățile culturale fundamentale”, cum sînt *educația, securitatea, timpul liber și recreerea*. Pentru a măsura gradul de sărăcie absolută, sînt utilizați indicatori precum : consumul de calorii și proteine pe locuitor, calitatea locuirii și gradul de aglomerare a locuirii, mortalitatea infantilă, accesul la asistența medicală, proporția copiilor care frecventează școala, proporția morților violente ca indicator al securității, proporția timpului liber în raport cu timpul de muncă.

Conceptul de sărăcie absolută presupune, deci, posibilitatea constituirii unor standarde universale (un prag universal de sărăcie) în raport cu care să se poată măsura progresele sau regresele absolute în eliminarea sărăciei.

Conceptul de sărăcie absolută este adesea supus unor critici extrem de severe. În general, aceste critici pun în evidență incapacitatea acestui concept de a lua în considerare relativitatea nevoilor umane. Spre exemplu, numărul de calorii necesare variază în raport cu climatul, cu tipul de muncă depusă (funcționarul în raport cu minerul etc.). Necesitățile de locuire sînt diferite într-un oraș față de sat. Într-o societate, educația primară poate fi suficientă sau chiar nu neapărat necesară, în timp ce într-o alta, cu totul insuficientă.

Această critică, deși preferată practic de toți analiștii problemei definirii sărăciei, este în mare măsură incorectă. Ea pune în evidență doar faptul că „nevoile fundamentale” trebuie să aibă o definiție relativă la condițiile socio-culturale ale unei anumite colectivități, dar nu pentru că nu ar exista asemenea nevoi. Desigur, nu există nevoi absolute în sensul îngust al termenului, dar există nevoi universale cu un conținut variabil în funcție de condiții. O redefinire a unității de măsură a nevoilor fundamentale în termenii relativi ai condițiilor colectivității respective este mereu posibilă : cantitatea de calorii și de substanțe nutritive necesare funcționării normale a organismului uman în anumite condiții climaterice (temperaturi ridicate/scăzute) și anumitor munci (ușoare/grele fizic), condiții de locuit minime pentru situația dată. Educația necesară unei vieți normale în respectiva colectivitate : în anumite condiții, educația în familie este suficientă, în altele, școala este indispensabilă. Posibilitățile de transport pentru desfășurarea unei vieți normale sînt și ele foarte variate, dar, ca necesitate relativă la condiții, nevoia de deplasare este absolută.

Pragul absolut de sărăcie include, deci, un anumit grad de *relativitate* în definirea nevoilor fundamentale în raport cu variația unor condiții elementare. Astfel, nevoile de adăpost, de îmbrăcăminte, de deplasare, de comunicare sînt diferite în funcție de condițiile climaterice și de organizarea socio-culturală.

*Sărăcia relativă* reprezintă un concept mai funcțional. Renunțînd la pretenția de universalitate, ea se concentrează pe identificarea condițiilor minim acceptabile într-un context socio-cultural dat. În acest fel, conceptul este mai eficace în analiza sărăciei din interiorul fiecărei colectivități, pe baza acesteia conturîndu-se o imagine mai realistă a stării ei la un moment dat. Dacă pragul absolut de sărăcie se fundează pe ideea unor nevoi universale, pragul relativ de sărăcie este fundat pe ideea unor nevoi relative, variabile în raport cu condițiile naturale, sociale și culturale.



Relativitatea nevoilor are două semnificații distincte, prima fiind inclusă și în conceptul de nevoi fundamentale universale : nevoile fundamentale iau forme diferite în raport cu contextul concret și dezvoltarea socială duce la apariția de noi nevoi.

- a. *Relativitatea nevoilor fundamentale este funcție de împrejurările vieții respectivei colectivități.* A avea încălzire în locuință reprezintă o condiție absolut necesară pentru colectivitățile care trăiesc într-un climat rece, dar nu pentru cele care trăiesc la Ecuator. A avea mașină în SUA, țară construită pe presupuziția unui asemenea mod de transport, este o nevoie vitală, lucru care nu se întâmplă în Bangladesh. A avea televizor este o nevoie vitală în țările în care, în mod special, informația și cultura sînt difuzate prin acest mijloc, spre deosebire de comunitățile în care informația socială relevantă și cultura se difuzează prin mecanisme directe interpersonale. Acest ultim exemplu ne ajută să înțelegem mai bine relația dintre absolut și relativ la nivelul necesităților. Participarea la cultura comunității este o nevoie absolută ; forma ei de satisfacere (prin relații interpersonale directe în cadrul unor acțiuni comunitare sau prin intermediul mass-media) poate fi înalt variabilă în raport cu modul de organizare a colectivităților.
- b. *Tipul de nevoi este variabil, în raport cu gradul de dezvoltare a colectivităților.* În afară de nevoile umane universale, mulți specialiști consideră că există și *nevoi noi*, rezultat al dezvoltării sociale, care nu au un corespondent neapărat în toate colectivitățile. *Nivelul de aspirații* este și el dinamic. Ceea ce este oarecum normal, acceptat ca inevitabil în anumite colectivități, poate deveni inacceptabil în altele. *Nevoile noi* pot deveni aspirații elementare, indiferent de gradul lor de universalitate/particularitate. De aici nevoia de a introduce și o altă perspectivă asupra sărăciei : *relativă*.

*Sărăcia relativă* se fundează pe conceptul de *frustrare relativă*. Frustrarea reprezintă efectul blocării satisfacerii unei necesități. Ea reprezintă, deci, rezultatul raportării posibilităților individuale la propriile necesități. În calitate de ființă socială, omul se raportează, însă, mereu și la ceilalți oameni : consumul său e raportat la consumul celorlalți. Sărăcia relativă poate fi legată, deci, de frustrarea relativă : omul se definește sărac sau nu prin raportare la ceilalți. În acest sens, Townsend definea sărăcia prin conceptul de *privare relativă*. Sărăcia este definită de Townsend ca imposibilitatea unei persoane de a avea acces la activitățile considerate a fi standard în respectiva societate, ea fiind exclusă de la *pattern*-urile de viață conținute în „normele” sau obiceiurile colectivității :

„Oamenii sînt privați relativ dacă ei nu pot obține, deloc sau în mod suficient, condițiile de viață, adică alimentația, bunurile și serviciile care le permit să-și îndeplinească rolurile, să participe la relațiile cu ceilalți, să îndeplinească obiceiurile care sînt așteptate de la ei în virtutea faptului că sînt membri ai colectivității.”

(Townsend, 1987, a)

Deci, Townsend definea pragul de sărăcie pentru ceea ce este „normal”, „obișnuit” la nivelul colectivității. Pe aceeași linie, merg și Mack și Lansley într-o influentă lucrare asupra sărăciei, publicată în Anglia : „sărăcia reprezintă lipsa forțată a necesarului perceput social”. Ei propun, însă, o modificare a cadrului de referință. Ideea de „normalitate”, de „obișnuit”, utilizată de Townsend exprimă o situație mai degrabă medie. Pragul de sărăcie trebuie să fie plasat ceva mai jos, la nivelul *minimumului acceptabil* al unei colectivități.

O definiție asemănătoare a sărăciei a fost adoptată și de Consiliul de Miniștri ai Comunității Europene pentru întreaga comunitate :

„Persoanele sărace : persoane sau familii ale căror resurse sînt atît de mici, încît îi exclud de la modul de viață minim acceptabil al statului membru în care ei trăiesc.” (după Townsend, 1987, a)

Colectivitatea dezvoltă, deci, un mod de viață la nivelul posibilităților de care dispune. Aceste moduri de viață devin nevoi ale membrilor respectivelor colectivități, nesatisfacerea lor generînd sentimentul de marginalitate, de neîmplinire, deci, de sărăcie.

O asemenea abordare relativă pare să fie rezultatul unui dublu proces social care a avut loc, în secolul XX, în mod special, în țările occidentale. Primul proces este *dezvoltarea spectaculoasă a producției* și, cu aceasta, a ofertei de bunuri. Explozia producției a generat o explozie a nevoilor. Începînd cu anii '60, se vorbea tot mai insistent de *revoluția nevoilor*. Nevoile în societatea actuală sînt diferite de cele din societatea tradițională. În societățile dezvoltate, există un proces rapid de transformare a ceea ce era considerat odată lux în necesitate curentă și, din aceasta, în cerință minimă obligatorie. Creșterea „bogăției” colectivității duce în mod direct la creșterea nivelului de aspirații. Cel de-al doilea proces este *democratizarea modului de viață*. Barierele de castă și clasă socială specifice societăților tradiționale au fost aruncate în aer. Aceste bariere fixau nivelul de aspirații în orizontul consumului castei/clasei sociale căreia o persoană îi aparține. În societățile tradiționale existau, deci, standarde diferite în raport cu care se definea sărăcia. În societatea actuală, datorită mobilității sociale ridicate și a eliminării barierelor sociale, există tendința de generalizare a standardului de viață. Prin aceasta, săracii au devenit și mai săraci. Ei nu se mai raportează la standardele mai scăzute ale grupului din care fac parte, ci se raportează tot mai mult la standardele devenite normă în colectivitate și chiar la standardele elitelor. Democratizarea produce, deci, o creștere a sărăciei relative.

Pentru a desemna aceste două niveluri ale sărăciei, se mai folosesc și termenii *minimul de subzistență* și *minimul decent sau social*. Minimul decent sau social reprezintă pragul relativ de sărăcie. Minimul de subzistență tinde să aproximeze pragul absolut de sărăcie. Uneori, însă, conceptul de minim de subzistență este definit și într-o altă perspectivă : el se referă la resursele necesare unei supraviețuiri sociale pe o perioadă delimitată. Datorită fluctuațiilor vieții, o persoană/familie poate, pe o perioadă oarecare, să piardă resursele necesare unei vieți normale. Ea poate supraviețui social, la un nivel relativ scăzut de resurse, o perioadă de timp, fără a se produce *deteriorări ireversibile*. Dacă un asemenea nivel de viață se cronicizează, însă, apare riscul deteriorării ireversibile a capacităților umane, instalîndu-se patologii specifice.

Deși, din punct de vedere conceptual, diferența dintre sărăcia absolută și sărăcia relativă poate fi destul de clară, operaționalizarea lor se dovedește a fi deosebit de dificilă. Chiar și componentele cele mai simple, nevoile universale fundamentale nu au putut fi definite fără dispute, operaționalizarea lor rămînînd, în general, deschisă. De exemplu, alimentația : se poate stabili un număr de calorii cu o structură de substanțe absolut necesare *funcționării normale a organismului*. Această funcționare normală a organismului este destul de dificil de determinat cu strictețe. Dacă, însă, adăugăm și alte nevoi mai complexe, lucrurile se complică enorm. În fapt, toate încercările de măsurare sînt aproximări destul de simplificate și rudimentare (v. Elena Zamfir, 1989).

Pentru exemplificare, vom folosi una dintre primele cercetări sistematice, de tip științific, asupra sărăciei, realizată în Anglia, în 1899, de Seebohm Rowntree. Rowntree a utilizat un prag de sărăcie apropiat de cel absolut : suma minimă de bani necesară unei familii pentru asigurarea „unei vieți sănătoase” : hrană în acord cu prescripțiile nutriționiștilor, combustibil, energie electrică, îmbrăcăminte, locuință și

cheltuieli mărunte. Interesul acestui program de cercetare este că el a fost aplicat, aproximativ cu aceeași metodologie, în trei momente istorice diferite : 1899, 1936 și 1950. Astfel, Rowntree a găsit că există o scădere foarte importantă a sărăciei în secolul nostru : în 1899, 33% din populația anchetată trăia în sărăcie ; în 1936, 18%, pentru ca în 1950 doar 1,5% să se plaseze sub pragul sărăciei.

Aceste date exprimau în termeni concreți o stare de spirit a anilor '50 : creșterea economică rapidă, utilizarea quasi-completă a forței de muncă, explozia statului bunăstării, ceea ce sintetic era exprimat în termenul de *societate a afluenței*. O asemenea stare de spirit exprima nu numai posibilitățile oferite de creșterea economică rapidă și promisiunile statului bunăstării, dar și un anumit mod socio-cultural de a defini sărăcia, mai ales, în termeni absoluți. Revoluția aspirațiilor din anii '50 și '60 a avut ca efect paradoxal *redescoperirea sărăciei*, pe măsură ce standardele colective ale definirii sărăciei au crescut, asimilînd o perspectivă accentuat relativistă. Chiar și sărăcia absolută s-a dovedit a fi un fenomen social mult mai greu de absorbit decît îl estima entuziasmul anilor '50-'60.

### Relația dintre cele două tipuri de sărăcie

Sărăcia absolută și relativă nu trebuie înțelese drept conceptualizări alternative pentru care să optăm pe criterii absolute. Mai degrabă, ele se referă la două niveluri distincte ale sărăciei. Preferințele într-o colectivitate pentru una sau alta depind de nivelul de aspirații din respectiva colectivitate și de posibilitățile și voința politică de a sprijini pe cei în dificultate, la un nivel mai ridicat sau mai scăzut.

În acest context, este semnificativ faptul că, în țările dezvoltate economic, în perioadele de entuziasm ale dezvoltării, conceptualizarea sărăciei absolute a fost supusă unei critici severe și s-a preferat abordarea relativă a sărăciei. Preocuparea pentru stabilirea unui standard universal, absolut, de sărăcie s-a conturat, mai ales, în contextul discuțiilor nord-sud și al proiectelor internaționale de a eradica sărăcia în țările foarte sărace. Astfel, în contextul UNDP (Programul Națiunilor Unite pentru Dezvoltare) pragul sărăciei este definit în termeni mai apropiați de cei absoluți : acel nivel de venit sub care nu sînt disponibile o dietă minimă, adecvată nutrițional, și satisfacerea cerințelor esențiale nealimentare (cf. *Human Development Report*, 1992). Unele dintre țările sărace, nu întîmplător, și-au fundat planurile de dezvoltare (India 1978-'83, Malaezia 1976-'80) pe nivelul subzistenței (cf. Townsend, 1987).

În același sens, criza statului bunăstării din țările occidentale avansate, declanșată în anii '80, cu presiunile sale de reducere a cheltuielilor publice sociale, tinde să împingă pragul de sărăcie spre limita sărăciei absolute.

Cele două niveluri pot reflecta și diferențe structurale de perspective : a persoanei aflate în dificultate și a colectivității care resimte o anumită nevoie morală, socială sau politică de a-l sprijini. Cele două perspective vor tinde structural să difere într-o oarecare măsură. Individul definește sărăcia din perspectiva necesităților sale. Colectivitatea o va defini din perspectiva posibilităților (resurselor) necesare ajutorării individului și a disponibilităților (voinței politice și morale) de a-i acorda un sprijin. Persoanele în situație de sărăcie sau cei care militează în numele acestora tind să avanseze praguri ale sărăciei mai generoase, în timp ce nivelul minim pe care colectivitatea îl va stabili va tinde să fie substanțial mai scăzut.

S-ar putea exemplifica această dublă perspectivă cu disputa guvern/sindicate în legătură cu stabilirea unui prag al sărăciei. Este predictibil că guvernul va tinde să-l împingă mai jos, iar sindicatele, exprimînd punctul de vedere al celor care revendică protecție socială, să-l ridice.

Din acest motiv, unele state nici nu au standarde formal recunoscute de sărăcie, ci doar unul decis politic, în raport cu care consideră că își pot permite să acorde un anumit ajutor. Este, de exemplu, cazul Angliei. Și România, în proiectul de lege al asistenței sociale, evită, de asemenea, adoptarea unui prag oficial al sărăciei.

În discuțiile actuale, utilizarea pragului absolut de sărăcie generează o suspiciune ideologică: ea ar putea duce la eliminarea disputelor politice în jurul problemei reducerii inegalității sociale. Dacă populația ar fi convinsă să accepte un *venit minim fix* ca standard legitim, atunci numărul săracilor ar fi redus în timp prin creșterea economică, eliminându-se presiunea spre redistribuirea bogăției și veniturilor dincolo de acest nivel (Townsend, 1987, a).

Dacă luăm în considerare aceste două procese, înțelegem de ce există o preferință în societățile actuale dezvoltate pentru abordarea relativă a sărăciei. Aceasta corespunde creșterii exigenței populației față de propriile condiții de viață și a presiunii asupra factorilor politici și sociali de a asigura un minim de viață în acord cu aceste aspirații.

Utilizarea pragurilor relative ale sărăciei sînt și ele supuse unor critici specifice (cf. Ruggles, 1990). Pragul absolut de sărăcie poate indica în mod clar progresul unei societăți, atît în dezvoltarea sa economică, cît și în politica de combatere a sărăciei. Ca rezultat al combinării acestor doi factori, o colectivitate ar putea elimina complet sărăcia. În schimb, pragul relativ de sărăcie reprezintă o țintă mișcătoare: progresele economice ale colectivității ridică, totodată, și pragul relativ al sărăciei. Singura modalitate de a elimina sărăcia relativă nu este nici creșterea economică și nici sprijinul focalizat al celor mai săraci, ci schimbarea distribuției veniturilor în sensul egalizării lor.

## Teorii asupra sărăciei

De ce există sărăcie în societatea umană? De ce există sărăcie în societățile actuale dezvoltate? În ce condiții sărăcia poate fi redusă sau eliminată?

### Sărăcia ca o caracteristică morală individuală

În secolul XIX, era foarte populară explicarea sărăciei prin caracteristici morale individuale. Herbert Spencer a dat o formulare extrem de netă acestei teorii, șocantă pentru contemporani prin concluziile practice în ceea ce privește politica față de săraci. Sursa sărăciei poate fi identificată în caracteristicile morale ale indivizilor: leneși, vagabonzi, criminali, angajați într-un mod de viață autodistructiv. În calitate de unul dintre cei mai importanți întemeietori ai evoluționismului și autor, înaintea lui Darwin, al celebrului principiu al *supraviețuirii celui mai adaptat* ca reglator al evoluției, Spencer considera că statul nu trebuie să intervină pentru susținerea săracilor. O asemenea intervenție ar avea chiar efecte sociale distructive, împiedicînd funcționarea benefică a selecției naturale și fiind responsabilă de degradarea moralității, micșorînd motivarea de a munci a restului colectivității. El consideră că cei care nu doresc să muncească nu au dreptul să mănînce.

În fapt, variante mai atenuate ale teoriei lui Spencer sînt conținute latent în mentalitatea comună, reprezentînd un factor important pentru dinamica politicilor sociale: vina sărăciei este a săracului însuși. Așa cum se va formula în discuțiile actuale, o asemenea teorie se caracterizează prin „blamarea victimei”. Astfel, într-un sondaj

realizat spre sfârșitul anilor '80, 45% dintre britanici atribuiau sărăcia *lenei*, față de media de 28% în celelalte țări CEE (cf. Haralambos și Holborn, 1990).

În științele sociale, o asemenea teorie a fost practic complet abandonată. Numeroasele cercetări întreprinse chiar spre sfârșitul secolului al XIX-lea (cele mai influente, de exemplu, fiind ale lui Rowntree în Anglia) au demonstrat că sărăcia nu reprezintă o caracteristică strict individuală, atribuibilă personalității individuale, ci mai degrabă, este efectul unor caracteristici sociale ale familiei, grupului, clasei. În plus, „blamarea victimei” a fost mereu suspectată a fi forma prin excelență de manifestare a ideologiilor conservatoare care căutau să explice eșecul sistemelor sociale prin vini individuale.

### Sărăcia ca o trăsătură culturală

Multe cercetări întreprinse în mod special de antropologii culturali au pus în evidență că sărăcia nu reprezintă doar lipsa de mijloace suficiente pentru o viață normală, ci, totodată, *un stil de viață*, fundat pe valori și norme specifice. Cu alte cuvinte, sărăcia formează o cultură (sau o subkultură, în raport cu cultura colectivității globale) – valori, norme, moduri de a gândi și simți, care modelează comportamentul indivizilor. Sărăcia nu se instalează doar prin dispariția/inexistența mijloacelor de viață, dar și prin *transmitere culturală, în procesul socializării*.

La elaborarea teoriei *culturii sărăciei* contribuția cea mai importantă a adus-o antropologul american Oscar Lewis, pe baza studiilor întreprinse asupra săracilor din mediul urban din Mexico și Puerto Rico. A devenit clasică descrierea făcută de Oscar Lewis culturii sărăciei:

- *La nivelul individului*: sentimente puternice de marginalitate, neajutorare, dependență și inferioritate; orientare temporală puternică spre prezent și capacitate redusă de a amâna gratificațiile, resemnare și fatalism.
- *La nivelul familiei*: tentația puternică spre concubinaj, incidență ridicată a abandonării de către bărbat a mamei și copiilor și, ca rezultat al acesteia, tendința spre familia monoparentală, cu femeia cap de familie și autoritate sporită, tendința spre familia centrată matern, mult mai mare conștiință a rudeniei pe linie maternă.
- *La nivelul comunității*: lipsa unei participări și integrări efective în instituțiile majore ale societății globale: săracii din mediul urban analizați de Lewis nu sînt, de regulă, membri ai sindicatelor, partidelor politice, diferitelor asociații. Ei utilizează foarte puțin serviciile băncilor, spitalelor, marilor magazine, muzeelor sau galeriilor de artă. Pentru mulți dintre ei, familia reprezintă singura instituție în care ei participă.

Cultura sărăciei este atît *un produs*, cît și *o sursă* a sărăciei. Pe de o parte, ea este un răspuns al săracului la situația sa de marginalitate într-o societate înalt stratificată și individualistă. Pe de altă parte, în calitate de mod de viață internalizat de către individ și transmis de la o generație la generația următoare, ea tinde să genereze o adevărată capcană a sărăciei, din care indivizii și copiii lor au șanse reduse de a ieși. Ea este un mod de viață care *se auto-perpetuează*: atitudinea de resemnare și fatalism duc la acceptarea situației defavorabile; orientarea excesivă spre prezent și capacitatea redusă de a amâna gratificațiile imediate în favoarea unor viitoare afectează negativ efortul de dezvoltare și de depășire a lipsei personale de capacități de promovare socială; incapacitatea de a participa la diferite organizații ca, de exemplu, sindicate sau partide politice, slăbesc puterea socială, colectivă, a săracilor de a-și schimba situația. Încă de la o vîrstă fragedă, copiii care cresc în pungile de sărăcie absorb

valorile și *pattern*-urile de viață din mediul lor, fapt care îi împiedică să fructifice posibilitățile de dezvoltare socială și personală pe care viața ar putea să le ofere în diferite momente.

Lewis consideră că modelul culturii sărăciei descrie adecvat situația săracilor în societățile coloniale și în primele stadii ale capitalismului și mult mai puțin cea a săracilor din țările capitaliste dezvoltate sau a celor socialiste. Alți analiști susțin că o asemenea cultură este specifică și săracilor din societățile dezvoltate, în mod special, săracilor din mediul urban. Antropologul american Walter B. Miller argumentează că și clasa de jos americană tinde să se caracterizeze printr-un complex de valori ca : accentuarea durității și masculinității, căutarea de emoții tari, orientarea temporală prezenteistă, credința că, mai degrabă, norocul și soarta reprezintă calea spre realizarea scopurilor decât efortul, capacitățile proprii și performanțele. Această cultură reprezintă o reacție adaptativă la munci cu calificare scăzută, la plictiseala muncii necalificate și repetitive, la riscul ridicat al șomajului și la veniturile modeste ; completat, ea dezvoltă capacitatea de a găsi satisfacții în afara universului muncii. Ca și Lewis, Miller consideră că și clasa de jos americană a dezvoltat timp de generații o cultură înalt integrată pe care o transmite generațiilor următoare, având, în consecință, un caracter reproductiv.

În ultimul timp, teoria culturii sărăciei a fost supusă unor severe critici în mediile specialiștilor. Aceste critici se referă, în mod special, la gradul de generalitate și la consecințele pe care această teorie le are.

Prima întrebare este : toate situațiile de sărăcie tind inevitabil să dezvolte o cultură a sărăciei ? Cu alte cuvinte, *săracii tind să fie diferiți de restul societății ?* Nimeni nu neagă explicit faptul că situația de sărăcie, *în anumite condiții*, tinde să dezvolte o cultură proprie. Ceea ce se afirmă este că o asemenea tendință nu pare deloc generală, fiind, deci, necesar a se specifica acele condiții particulare în care un asemenea proces se declanșează. Multe din cercetările întreprinse în țări cu venituri scăzute din Africa și America latină au scos în evidență, pe lângă situații tipice pentru o cultură a sărăciei, și tendințe contrare : proliferarea organizațiilor voluntare de ajutor reciproc și de petrecere a timpului liber, nivel ridicat de activitate comunitară și implicare politică în scopul ieșirii din situația de sărăcie ; de asemenea, nivel scăzut de disoluție a familiilor, invers, deci, teoriei lui Lewis. O largă cercetare întreprinsă în Marea Britanie a fost orientată exact pentru a obține un răspuns la această întrebare : sînt caracterizați săracii printr-o cultură proprie, diferită de cultura dominantă, caracterizată prin valori contra-productive ? (cf. Dean și Taylor-Gooby, 1992). Datele empirice infirmă o asemenea presupuziție. Săracii englezi nu au alte valori decât valorile culturale dominante.

A doua întrebare : caracteristicile modului de viață dezvoltate în situații de sărăcie tind să se perpetueze prin transmitere culturală noilor generații ? Cu alte cuvinte, odată instalată sărăcia într-o arie socială, tinde ea să devină *cultural* auto-perpetuată ? Și din acest punct de vedere este dificil a nega existența unei asemenea tendințe. Ceea ce diferitele cercetări au relevat, însă, este că un asemenea mecanism e departe de a reprezenta un factor important explicativ al sărăciei noilor generații. Apariția de oportunități este de natură, dimpotrivă, să schimbe rapid mentalitatea și comportamentul. Mai mult, nu există argumente că părinții își cresc copiii exact așa cum ei au fost crescuți.

Există, de asemenea, rețineri puternice și în legătură cu *durabilitatea modelelor culturale dincolo de situația care le-a generat*. Mulți specialiști consideră că *pattern*-urile culturale, produse de o situație anume, au o inerție mult mai redusă decât o

sugerează unele teorii culturaliste. Schimbarea situației este de natură a schimba rapid și modelele culturale. În aceste condiții, capacitatea auto-productivă a culturii sărăciei este scăzută, acest lucru reprezentând un factor explicativ cu putere limitată.

O asemenea observație deschide o nouă perspectivă explicativă asupra comportamentului săracilor : *abordarea situațională*. Sociologul american Hylan Lewis, pe baza unor extinse cercetări ale comportamentului săracilor, concludde :

„Este mai productiv să gîndești comportamentul familiilor din clasele de jos ca reacții de diferite tipuri la caracteristicile situației lor reale și ale izolării relative, decît ca efect al imperativelor culturii acestor clase.”

(după Haralambos și Holborn, 1990, p. 211)

Săracii nu sînt izolați de sistemul de valori al societății globale, singura diferență provine din faptul că ei nu pot să traducă în realitate aceste valori. Faptul că persoanele aflate în sărăcie tind să dezvolte un mod de viață specific este explicat de unele teorii nu prin intermediul unor *pattern*-uri culturale distincte, ci ca reacție directă la situația de sărăcie.

### **Teoriile social-economice structurale ale sărăciei**

Mulți sociologi sînt înclinați să considere sărăcia ca efect al unei *tendințe structurale* a modului de organizare social-economică a societăților actuale : distribuția inegală a veniturilor. Săracii nu mai apar, în consecință, ca fiind responsabili de sărăcia lor, ci, mai degrabă, victime ale sistemului.

Există un acord quasi-general că sistemul economiei de piață este asociat inevitabil cu distribuții inegale ale resurselor. Structural, deci, el generează diferențieri sociale majore, stratificare socială, produce un segment sărac al colectivității. De ce se întîmplă, însă, acest lucru ? În literatura de specialitate, există mai multe explicații ale acestui efect structural, care nu se exclud una pe cealaltă.

- *Subutilizarea forței de muncă*. Exceptînd unele perioade deosebite, economia de piață nu poate absorbi integral oferta de muncă. Șomajul reprezintă o caracteristică tendențială generală. Exemplul cel mai clar este actuala criză a economiilor occidentale care, de aproape două decenii sînt caracterizate de un șomaj ce depășește 10%, fără șanse de scădere semnificativă în viitorul previzibil.

- *Structura de putere a economiei de piață*. În sistemul pieței, în procesul de negociere a veniturilor, cei cu calificări scăzute au o putere redusă în negocierea condițiilor lor de muncă și, în mod special, a salariilor, în raport cu cei cu calificări înalte. Ei sînt cei mai vulnerabili la fluctuațiile cererii de muncă. În ultimul timp, este frecvent invocată „teoria pieței duale a muncii”. Există o piață a muncii în contextul marilor corporații și al industriilor de vîrf, care oferă munci înalt calificate, bine plătite, cu posibilități de promovare și securitate ridicată. Cea de-a doua piață a muncii oferă munci slab calificate, prost plătite, cu securitate redusă, fără posibilități de calificare și de promovare. În această a doua piață, operează companiile mici care nu pot face față competiției cu marile corporații, companiile din sectoarele economice aflate în declin care nu pot dispune de profituri suficiente pentru a oferi condiții mai bune de muncă. Ea este, de asemenea, dominantă în țările sărace.

- *Structura puterii politice asociată cu economia de piață*. Săracii – în mod special, șomerii, vîrstnicii, handicapații, muncitorii necalificați – din cauza lipsei lor de resurse economice și a capacității reduse de negociere în contextul pieței, prezintă și o scăzută capacitate de mobilizare politică: ei sînt mult mai puțin

reprezența prin organizații ca sindicatele sau partidele politice. Ei nu pot mobiliza nici suportul majorității clasei muncitoare, deoarece muncitorii care nu sînt săraci nu percep existența unor interese comune cu segmentele sărace ale societății. Marx argumentase în secolul trecut că *cine deține puterea economică într-o societate deține și puterea politică*. Deprivarea economică generează și o deprivare politică, iar aceasta, la rîndul său, accentuează precaritatea condițiilor economice. Poziția marginală a unor grupuri sociale (minorități rasiale și etnice, de exemplu) reprezintă o sursă adițională de putere socială și politică scăzută în negocierea condițiilor de viață.

### Sărăcia ca efect al statului bunăstării

În ultimele decenii, s-a cristalizat o nouă explicație a menținerii sărăciei în țările occidentale dezvoltate care îmbină o explicație structurală cu una culturalistă, dar în care cauza centrală o reprezintă prezența statului bunăstării. Sprijinul pe care societatea însăși îl oferă săracilor, devine, la rîndul său, o cauză a menținerii și chiar sporirii sărăciei.

- *Circuitul structural* : pentru a-i sprijini pe cei în dificultate, statul crește fiscalitatea. Creșterea fiscalității demotivează investițiile, acționează negativ asupra economiei (unele întreprinderi devin nerentabile și se închid). Rezultatul este creșterea șomajului și scăderea creării de noi locuri de muncă, deci creșterea sărăciei care, la rîndul său, sporește nevoia de fonduri pentru sprijinul acestora. Statul bunăstării nu este, deci, *soluția* la problema sărăciei, ci *o parte a însăși problemei sărăciei*, paradoxal, un generator de sărăcie.
- *Circuitul cultural* : statul bunăstării, prin beneficiile generoase pe care le oferă, demotivează efortul individual, creînd *o cultură a dependenței* celor în nevoie de statul care îi asistă. În mod special, serviciile sociale universale reduc responsabilitatea socială și sprijinul pe forțele proprii. Ele slăbesc vitalitatea și responsabilitatea familiei, comunităților locale, paralizînd, totodată, inițiativa voluntară a societății civile. Cultura dependenței este o variantă a culturii sărăciei, a culturii „tăcerii”, în contextul unui stat dezvoltat al bunăstării. Această teorie, îmbrățișată de puțini sociologi, a devenit suportul politicii conservatoare în domeniul social a lui Reagan în SUA și Thatcher în Anglia. Ea este cunoscută sub denumirea de *noua dreaptă*. În lumina acestei teorii, săracii nu sînt responsabili de propria sărăcie : ei sînt victimele, dar nu ale organizării social-economice, ci ale statului paternalist al bunăstării.

În cadrul capitolului nostru, am dorit să demonstrăm că atitudinile și reprezentările actorilor sociali referitoare la realitatea economică și la propria situație materială se pretează abordării psihosociologice. Teoria privării relative care utilizează concepte ale teoriei comparării sociale și ale teoriilor relațiilor între grupuri fertilizează acest domeniu și-l impune atenției cercetătorilor ca un domeniu în care psihologia socială își poate proba valențele aplicative.



# Agresivitatea

Nicolae Mitrofan

## Ce este agresivitatea?

Într-un mod mai puțin pretențios, agresivitatea poate fi considerată a fi o caracteristică a acelor forme de comportament orientate în sens distructiv, în vederea producerii unor daune, fie ele materiale, moral-psihologice sau mixte. Deci actul agresiv poate viza unele obiecte (casă, mașină, mobilă etc.), ființa umană (individ uman izolat, microgrupurile, colectivitatea) sau ambele. Opusul agresivității ar fi comportamentul prosocial, care presupune cooperare, toleranță, echilibru. Pentru a găsi exemple privind comportamentul agresiv nu este nevoie de eforturi speciale. Datorită uriașelor disponibilități privind mediatizarea, sîntem, din nefericire, aproape zilnic martorii diferitelor forme de manifestare a agresivității (războaie, crime, jafuri, tîlhării, violuri, incendieri, distrugerii etc.). Delincvența și infraționalitatea constituie formele „de vîrf” ale manifestării agresivității, iar statisticile întocmite în diferite țări arată o creștere îngrijorătoare a ratelor acestui „flagel”, acum la sfîrșitul celui de-al doilea mileniu. Numai în SUA, de exemplu, la fiecare 6 minute se comite un viol ; în fiecare minut, o altă persoană devine victima unui atac tîlhăresc ; la fiecare 22 de secunde se comite un furt de mașină ; la fiecare 25 de minute se comite un omor etc. (cf. A. Karmen, 1990).

Referitor la încercările de definire, analiză și interpretare a agresivității de către specialiști, nu numai că nu regăsim un consens mai general, dar se pare că nivelul de „împrăștiate” a punctelor de vedere este chiar mai mare decît în cazul altor fenomene psihologice. Rezistența extrem de crescută întîlnită la diverși cercetători din domeniul socio-uman în fața încercării de construire și utilizare a unei „grile” de analiză și interpretare a agresivității se explică, înainte de orice, prin marea complexitate a acestei realități. Iată, totuși, cîteva din punctele de vedere exprimate mai recent. Autorii lucrării *Înțelegerea psihologiei sociale* (cf. S. Worchel *et al.*, 1991) pun problema dacă, în definirea agresivității, trebuie să punem accent pe actul agresiv în sine sau pe intenție ? De exemplu, un părinte poate manifesta agresivitate față de copil, dar cu intenția clară de a „face om din el”. Opțiunea autorilor este mai mult pentru accentuarea asupra intenției. Astfel, agresivitatea poate fi definită ca orice act ce are ca intenție producerea unui prejudiciu țintei vizate (cf. R.A. Baron, 1977). Acceptînd

faptul că intenția este cel mai important factor în definirea agresivității, autorii menționați ajung în fața unei alte dificultăți și anume, cea legată de modalitățile de determinare a intenției.

Privite din perspectiva scopului urmărit, unele conduite agresive sînt orientate în direcția producerii „unui rău” altei persoane, în timp ce altele sînt orientate în direcția demonstrării „puterii” agresorului (cf. K.E. Boulding, 1989) sau a masculinității (cf. M.H. Segall, 1988). După alți autori, însă, nu este necesară această diferențiere, deoarece „aceste variate scopuri nu sînt mutual exclusive și multe alte acte de agresiune pot fi orientate spre atingerea unora sau a tuturor acestor scopuri” (M. Carlson *et al.*, 1988). David G. Myers face o distincție clară între comportamentul de tip cooperator-suportiv și cel agresiv. Acesta din urmă poate fi definit ca fiind comportamentul fizic sau verbal orientat cu intenție spre a răni pe cineva. Cu toate acestea, pentru Myers, agresivitatea este un termen nebulos. El este folosit în multe feluri și pentru multe rațiuni.

În ceea ce ne privește, considerăm că este necesar să se facă, mai întii, anumite delimitări conceptuale. Agresivitatea nu se confundă cu un comportament antisocial, cu delincvența și infracționalitatea. Conduita boxerului nu este orientată antisocial și cu cît este mai agresivă, cu atît este mai performantă. Și invers, nu orice comportament antisocial, inclusiv infracțional, poate fi caracterizat prin agresivitate. Sînt comise infracțiuni prin inacțiune, deci agresivitatea nu este prezentă. Destul de frecvent, agresivitatea este asociată și chiar confundată cu violența. Desigur, de cele mai multe ori, comportamentul agresiv este și violent, dar sînt și cazuri de conduită agresivă (este clară intenția de a vătăma, de a face rău), dar în forme nonviolente. Otrăvirea lentă a unei persoane este o conduită agresivă, dar nonviolentă. Privitor la comportamentul agresiv cu răsunet antisocial, unii autori (cf. T.V. Dragomirescu, 1990) diferențiază mai multe tipuri, cum ar fi :

1. agresivitatea nediferențiată, ocazională, care nu are un răsunet antisocial obligatoriu ;
2. comportamentul agresiv propriu-zis, polimorf și cronic, în care se include și comportamentul criminal ;
3. comportamentul agresiv ca expresie integrantă, nemijlocită a unei stări patologice, fie consecutivă unei afecțiuni neuropsihice preexistente, fie dobîndită.

Comportamentul agresiv este orientat nu numai în afara subiectului, ci și asupra sinelui. Și aici trebuie să diferențiem între actele comportamentale autoagresive, forma cea mai gravă fiind sinuciderea și actele comportamentale care pot periclita sănătatea și echilibrul organismului (fumat, alcool, droguri). Elementul esențial de diferențiere îl constituie, desigur, prezența intenției autodistructive.

Așadar, în sinteză, considerăm agresivitatea ca fiind *orice formă de conduită orientată cu intenție către obiecte, persoane sau către sine, în vederea producerii unor prejudicii, a unor răniri, distrugerii și daune.*

## Forme ale agresivității

Dată fiind marea complexitate a acestui fenomen psihosociologic, orice încercare de tipologizare se lovește de dificultăți mai mari sau mai mici. Criteriile de clasificare ies în evidență în mod direct sau indirect din analiza coordonatelor de definire a agresivității. Fără a ne pierde în prea multe detalii, considerăm că pot fi identificate următoarele criterii :

1. În funcție de agresor sau de persoana care adoptă o conduită agresivă.
2. În funcție de mijloacele utilizate în vederea finalizării intențiilor agresive.
3. În funcție de obiectivele urmărite.
4. În funcție de forma de manifestare a agresivității.

În raport cu primul criteriu, diferențiem :

- *agresivitatea tînărului și agresivitatea adultului ;*
- *agresivitatea masculină și agresivitatea feminină ;*
- *agresivitatea individuală și agresivitatea colectivă ;*
- *agresivitatea spontană și agresivitatea premeditată.*

În raport cu al doilea criteriu, diferențiem :

- *agresivitatea fizică și agresivitatea verbală ;*
- *agresivitatea directă, cu efecte directe asupra victimei, și agresivitatea indirectă, între agresor și victimă existînd intermediari.*

Privitor la al treilea criteriu, diferențiem :

- *agresivitatea ce urmărește obținerea unor beneficii, a unui cîștig material ;*
- *agresivitatea ce urmărește predominant rănirea și chiar distrugerea victimei.*

În această privință, unii autori (cf. S. Worchel *et al.*, 1991) fac distincție între *agresivitatea datorată supărării sau miniei (angry aggression)* și *agresivitatea instrumentală*. Diferența principală constă în faptul că prima formă apare, mai ales, ca urmare a supărării sau ostilității, în timp ce a doua (instrumentală) este orientată, în primul rînd, în direcția obținerii unui cîștig material (bani, obiecte etc.), iar actul agresiv în calitate de mijloc de obținere a unor asemenea achiziții. O formă particulară de agresivitate instrumentală o constituie *conflictul realistic de grup*, formulare ce aparține autorilor americani Levine și Campbell (cf. P. Iluț, 1994). Specific pentru acest tip de conflict este faptul că anumite grupuri de dimensiuni diferite intră în raporturi competitive (de cele mai multe ori acutizate) pentru o resursă de existență limitată (teritoriu, locuri de muncă etc.). Menținerea stărilor conflictuale, cu manifestare efectivă, reciprocă, a agresivității, inclusiv fizice, conduce, din nefericire, în loc de cîștiguri, mai ales la pierderi, de cele mai multe ori irecuperabile, cum este cazul vieților omenești.

Privitor la al patrulea criteriu, putem diferenția :

- *agresivitatea violentă și agresivitatea nonviolentă ;*
- *agresivitatea latentă și agresivitatea manifestă.*

Desigur, nici pe departe nu se poate considera că aceste tipologii epuizează toate criteriile de clasificare și toate formele de existență și manifestare a agresivității. Și aici, ca și în alte cazuri, utilizarea unor scheme de clasificare forțează realitatea să se simplifice și să se subordoneze tendințelor de realizare a unei „ordini” științifice. O dovadă clară o constituie faptul că agresivitatea manifestată la nivel interpersonal este, prin excelență, un fenomen psihosocial și, ca atare, el ridică problema „co-participării” celor doi membri ai relației conflictului (agresor-agresat). Nu întotdeauna și oriunde „rol-status-urile” celor doi membri ai diadei sînt aceleași și exclusive (unul numai atacă, numai face rău, iar celălalt „are sarcina” numai de a suporta consecințele directe și indirecte ale agresivității). Un exemplu tipic pentru ceea ce încercăm să demonstrăm aici îl constituie *cuplul penologic infractor-victimă*. Fără a intra în detalii de ordin juridic, infractorul este persoana care comite o faptă de agresiune (lovește, atacă, ucide, violează etc.) asupra altei persoane (victima) care suportă consecințele. Așa privind lucrurile, vina celor doi membri ai diadei penologice este foarte clară :

primul, vinovat și al doilea, complet nevinovat. Realitatea, însă, demonstrează că lucrurile nu stau deloc așa, deoarece, în multe cazuri, „vina” se împarte între cei doi, culminând cu situația în care victima poate să fie mai „vinovată” chiar decât infractorul. Să ne referim la două exemple concrete :

1. Soțul rămîne infirm pe viață în urma unui act de agresiune din partea soției (în fața instanței juridice, soțul apare în calitate de victimă, iar soția în calitate de infractor). Se află, însă, că actul de agresiune al soției a fost consecința bătailor repetate din partea soțului și, mai ales, a încercărilor acestuia de a viola fetița în fața ei (deci, anterior actului de agresiune al soției, „rolurile” celor doi erau schimbate).
2. O femeie tânără, sub influența alcoolului, intră în miez de noapte într-un bar în care erau numai bărbați și adoptă o conduită provocatoare (dansează obscen, se dezbracă parțial etc.); la un moment dat, bărbații o atacă și o obligă la un viol colectiv. Deci, în urma acestui act de agresiune, bărbații apar în calitate de infractori, iar femeia în calitate de victimă. Care este, însă, gradul ei de participare și de răspundere privitor la actul de agresiune produs ?

Nu întâmplător, în cadrul unei clasificări a victimelor, cum este cea a lui Stephan Shaffer (1977) (T. Bogdan, 1988), apar categorii precum :

- a) victime provocatoare, care, anterior victimizării lor, au comis ceva – conștient sau inconștient – față de infractor. Asemenea cazuri pot fi întâlnite atunci cînd o persoană (victima ulterioară) se comportă arogant față de viitorul infractor sau dacă nu-și ține o promisiune dată solemn, ori dacă intră în lătegeri amoroase cu iubita infractorului etc. ;
- b) victime care precipită declanșarea acțiunii răufăcătorilor. Este cazul persoanelor care, prin conduita lor, influențează răufăcătorii în a comite infracțiuni, deși între ei nu a existat niciodată vreo legătură.

Concluzia este că, de multe ori, comportamentul agresiv este stimulat, provocat, declanșat, întreținut de conduita partenerului relației interpersonale ce suportă consecințele agresiunii. De aici, ideea clară pentru psihologia aplicată, cum este cazul psihoterapiei, de a acționa nu unilateral (fie numai asupra celui acuzat de comportament agresiv, fie numai asupra celui agresat), ci asupra cuplului (marital, parental, profesional etc.) care capătă în timp proprietatea de a oferi „cadru” manifestării agresivității (cel agresat poate, direct sau indirect, voluntar sau involuntar să se constituie într-un factor de potențare a conduitei agresive a partenerului respectiv).

## **Agresivitatea este o trăsătură înnăscută sau dobîndită?**

Una dintre cele mai vechi și, totodată, dificile întrebări adresate psihologilor a fost aceea dacă „echipamentul” psihocomportamental al individului uman este dependent de factorul ereditar (zestrea ereditară) sau de factorul de mediu. Dacă problema s-a pus în legătură cu „totul”, desigur că, și în ceea ce privește „partea”, ea a fost și rămîne valabilă. Nu numai în legătură cu agresivitatea ne putem întreba dacă este sau nu înnăscută, ci și în legătură cu oricare altă trăsătură de personalitate.

Răspunsurile date de specialiști, privitoare la agresivitate sînt următoarele :

1. *Agresivitatea este înnăscută*, poziție susținută de autori precum Sigmund Freud și Konrad Lorenz. În viziunea lui Freud, agresivitatea este un instinct. Oamenii se nasc cu instinctul de a agresa și de a fi violenți. Întrucît această „presiune” ereditară

nu poate fi înlăturată, este necesar ca, în procesul influențării educațional-culturale, să se găsească modalități nedestructive de canalizare a tendințelor agresive. Pe de altă parte, cunoscutul etolog Konrad Lorenz – câștigătorul premiului Nobel în 1968 – mai ales, după publicarea lucrării sale *On aggression*, 1966, accentuează asupra naturii biologic-instinctuale a comportamentului agresiv, pe care-l regăsim și la nivel infra-uman. Însă, în timp ce la Freud agresivitatea apărea ca fiind predominant distructivă, la Konrad Lorenz, agresivitatea interspecii are o valoare adaptivă și este esențială pentru supraviețuire. Animalul își apără teritoriul, disponibilitățile de hrană și, îndepărtându-i pe alții, previne supraaglomerarea. În plus, datorită faptului că cel puternic și viguros îl învinge pe cel slab și neputincios, se produce o selecție naturală a celor cu un bun potențial genetic ce va permite, odată cu transmiterea lui urmașilor, reproducerea agresivității.

În cadrul aceleiași specii, este posibil, însă, ca agresivitatea (consppecifică) să fie dublată de un alt instinct ce inhibă distrugerea totală a adversarului, înlăturându-se astfel pericolul diminuării drastice a efectivului unei specii. De aceea, la multe specii de animale, întâlnim *comportament agresiv ritualizat* (P. Iluț, 1994), ce constă în faptul că, în desfășurarea unei lupte dintre doi masculi, de exemplu, atunci când „șansele” de câștig ale unuia dintre ei devin evidente, cel învins dă semne că se retrage și părăsește scena de luptă, iar învingătorul se oprește și el și nu-și mai continuă atacul până la distrugerea totală a adversarului.

Teoriile ce au abordat agresivitatea ca pe un instinct au fost supuse unor multiple critici. La animale, agresivitatea este influențabilă și modificabilă în mai mare măsură decât sugerează aceste teorii. De exemplu, încă din anul 1930, Zing Young Kuo (S. Worchel, 1991) a crescut pui de pisică împreună cu mama ce mânca șoareci, alți pui de pisică izolați și o a treia categorie de pui de pisică i-a crescut împreună cu șoarecii. Când au crescut mari, toți puii de pisică au fost puși într-un loc în prezența unor șoareci. Comportamentul lor a fost foarte diferit: cei care au crescut cu mama mîncătoare de șoareci au omorât șoareci în procent de 85%, iar cei care au crescut împreună cu șoarecii au manifestat agresivitate numai în procent de 17%.

Privitor la agresivitatea umană, dacă ea ar fi de natură instinctuală, ar fi de așteptat să întâlnim foarte multe asemănări între oameni, legate de modul de adoptare a comportamentului agresiv. Or, realitatea a demonstrat și demonstrează continuu că există mari diferențe interindividuale în manifestarea agresivității. Sînt populații, comunități care aproape că nu cunosc agresivitatea și altele care se manifestă deosebit de agresiv. De exemplu, în cadrul unei statistici oferite de Archer și Gartner, privitoare la rata omuciderilor, în perioada anilor '70 situația (exprimată la 100.000 de locuitori) se prezintă astfel: aproape zero (Norvegia); sub 1 (Anglia); 2 (Canada și Ghanda); 3 (India și Italia); 4 (Ungaria); 9 (SUA); 13 (Irlanda de Nord); aproape 14 (Thailanda).

Respingerea cvasi-generalizată a naturii instinctuale a agresivității nu înseamnă, însă, și ignorarea unor influențe biologice asupra ei, cum ar fi:

- *influențe neuronale*; există anumite zone ale cortexului care, în urma stimulării electrice, facilitează adoptarea de către individ a comportamentului agresiv;
- *influențe hormonale*; masculii sînt mult mai agresivi decât femelele datorită diferențelor de natură hormonală;
- *influențe biochimice* (creșterea alcoolului în sînge, scăderea glicemiei pot intensifica agresivitatea).

2. *Agresivitatea este un răspuns la frustrare.* Cei care susțin această afirmație pleacă de la convingerea că agresivitatea este determinată de condițiile externe. În

acest sens, cea mai populară și cea mai cunoscută este *teoria frustrare-agresivitate*, formulată de John Dollard și alți colegi de la Yale University. Chiar în prima pagină a lucrării lor, intitulată *Frustrare și agresivitate*, apar cele două postulate :

- „agresivitatea este întotdeauna o consecință a frustrării” ;
- „frustrarea întotdeauna conduce către o anumită formă de agresivitate”.

Blocarea căii de atingere a unui anumit scop creează frustrări, care, la rândul lor, se constituie în sursă de manifestare a agresivității. Destul de frecvent, însă, agresivitatea nu este îndreptată asupra sursei stării de frustrare, ci este reorientată, redirectionată (*displacement*) către o țintă mai sigură, în sensul că este foarte puțin probabil ca ea să se răzbune. Un exemplu (cf. G.D. Myers, 1990) îl constituie anecdota privind omul care, fiind umilit de șef, își muștruluiește zdravăn soția, care țipă puternic la copil, acesta lovește ciinele, care mușcă poștașul.

Teoria lui Dollard a fost supusă ulterior unor revizii. Astfel, Leonard Berkowitz (1978, 1988), considerînd că teoria lui Dollard exagerează legătura dintre frustrare și agresivitate, susține că frustrarea produce supărare, o stare de pregătire emoțională pentru a agresa. O persoană frustrată poate să dea curs furiei atunci cînd sînt prezente și anumite semne ale agresivității sau, uneori, cînd nu sînt prezente asemenea semne. În primul caz, stimulii asociați pot amplifica agresivitatea.

**3. Agresivitatea este un comportament social învățat.** Această poziție este legată, în special, de numele lui Albert Bandura, care formulează *teoria învățării sociale a agresivității*. Conform acestei teorii, comportamentul agresiv se învață prin mai multe modalități și anume :

- direct, deci prin învățare directă (prin recompensarea sau pedepsirea unor comportamente) ;
- prin observarea și imitarea unor modele de conduită ale altora, mai ales ale adulților.

Cel mai frecvent, consideră Bandura, modelele de conduită agresivă pot fi întâlnite în :

- a. familie (părinții copiilor violenți și ai celor abuzați și maltratați, adesea, provin ei înșiși din familii în care s-a folosit ca mijloc de disciplinare a conduitei pedeapsa fizică) ;
- b. mediul social (în comunitățile în care modelele de conduită agresivă sînt acceptate și admirate, agresivitatea se transmite ușor noilor generații ; de exemplu, subcultura violentă a unor grupuri de adolescenți oferă membrilor lor multe modele de conduită agresivă) ;
- c. mass-media (în special, televiziunea care oferă aproape zilnic modele de conduită agresivă fizică sau verbală).

## Surse de influențare a agresivității

Din nefericire, sînt extrem de multe asemenea surse și ele creează mari probleme sociale, pentru a căror rezolvare este nevoie de uriașe investiții materiale și eforturi socio-profesionale. Pentru o mai bună sistematizare, vom împărți aceste surse în trei categorii :

- a. surse ce țin mai mult de individ, de conduita și de reactivitatea lui comportamentală ;

- b. surse ale agresivității în cadrul familiei ;  
 c. surse ce țin de mijloacele de comunicare în masă.

În *prima categorie* includem :

- *frustrarea*, ce se menține ca una din cele mai frecvente surse de influențare a agresivității ;
- *atacul sau provocarea directă*, fizică sau verbală, ce atrage, de cele mai multe ori, răspunsul agresiv al celui vizat ; și nu de puține ori, șirul răzbunărilor devine practic nesfârșit (acte teroriste, răzbunări tip vendetă, care fac multe victime din persoane nevinovate) ;
- *durerea fizică și morală* poate duce la creșterea agresivității ; în urma unor cercetări efectuate, L. Berkowitz a ajuns la concluzia că stimularea aversivă poate determina într-o măsură mult mai mare decât frustrarea agresivitatea ostilă ;
- *căldura* – foarte multe cercetări au constatat o legătură directă între temperaturile înalte și manifestarea agresivității ; de exemplu, studiul diferitelor tulburări sociale din SUA a conchis asupra faptului că, la o temperatură mai mare de 100<sup>o</sup> F, probabilitatea de a apărea tulburări sociale (răzmerițe) se apropie de 45% (cf. J.M. Carlsmith și Anderson. C.A., 1979) ;
- *aglomerația*, în mijloacele de transport, în dormitorul unui cămin de colegiu, în casa de locuit etc., apare în calitate de agent stresor și poate crește agresivitatea ;
- *alcoolul și drogurile* ; nu numai în rîndul specialiștilor, ci și în rîndul nespecialiștilor este recunoscut demult faptul că alcoolul, consumat mai ales în cantități mari, se constituie într-un important factor de risc în comiterea unor acte antisociale bazate pe violență. Nu de puține ori, infractorii ce au comis abominabile acte de violență, încearcă să se apere în fața organelor juridice prin faptul că au fost „sub influența alcoolului” ; consumat în cantități mari, alcoolul reduce mult luciditatea și realismul perceptiv, contribuind la accentuarea agresivității, atât prin potențarea ei directă, cât și prin neluarea în considerare a caracteristicilor agresorului și a neplăcerilor provocate propriei persoane și celor apropiați (P. Iluț, 1994). Drogurile pot, de asemenea, să afecteze comportamentul agresiv, însă, în ce măsură se poate realiza acest lucru depinde de mai mulți factori, cum ar fi : tipul drogului (cocaină, marijuana etc.), dimensiunea dozei și dacă subiectul este sau nu realmente amenințat și pus în pericol ;
- *materialul sexy și pornografic*, care este accesibil oricărei categorii de vîrstă, fie în forma imaginii (poze din reviste, dar, mai ales, filmul, caseta video), fie în formă scrisă (reviste, cărți). Printre multe alte aspecte, cercetătorii și-au pus problema dacă asemenea surse pot sau nu să provoace agresivitatea. Răspunsurile sînt diferite, în funcție de rezultatele cercetărilor efectuate. Pornind de la teoria etichetării a lui Schachter, Dolf Zillmann (1971, 1978) a formulat *teoria transferului excitației*. Conform acestei teorii, ceea ce este important, nu este sursa reală a provocării, ci percepțiile pe care le are individul privitor la această provocare. Pentru a verifica efectele provocării sexuale asupra agresivității, Zillmann a oferit spre vizionare la trei grupe de subiecți un film provocator sexual (pentru primul grup), un film despre box foarte violent (al doilea grup) și un film documentar (interesant și neprovocator). Toți subiecții, după vizionare, au fost supărați de un coleg, pus anume să facă acest lucru. În final, subiecților li s-a permis să acționeze ca profesori și să pedepsească prin șoc persoana care i-a supărat. S-a constatat că subiecții ce au vizionat filmul provocator sexual au fost cei mai agresivi, iar cei din grupul 3 (care au vizionat filmul documentar) au fost cel mai puțin

agresivi. Pe de altă parte, alt grup de cercetători (cf. R.A. Baron, 1974; A. Frodi, 1977) au demonstrat că sexualitatea și agresivitatea sînt intrinsec incompatibile. Trăirile emoționale ca efect al provocării sexuale inhibă tendințele agresive. Pentru a depăși aceste opinii contradictorii, Zillmann, împreună cu colaboratorii săi, propune în 1981 *modelul excitație-valență* privind efectele pornografiei asupra agresivității, care este o continuare a cercetărilor efectuate de Donnerstein și Evans. Prin intermediul cercetărilor, s-a scos în evidență faptul că filmele erotice plăcute pot servi la reducerea comportamentului agresiv, în timp ce filmele erotice neplăcute (bestialitate, sadomasochism) pot duce la creșterea agresivității. Pornografia violentă, cum ar fi cazul filmelor ce combină scenele erotice cu actele de violență, produce efecte clare de ordin fiziologic și cognitiv. În opinia unor autori (cf. E. Donnerstein, 1983), ar exista chiar o legătură direct cauzală între expunerea la scene erotice de mare agresivitate și violența îndreptată împotriva femeilor.

Din *a doua categorie*, cele mai grave forme de manifestare a agresivității în cadrul familiei sînt *bătaia și incestul*, cu consecințe extrem de nefavorabile asupra procesului de dezvoltare și maturizare psihocomportamentală a copilului. În ceea ce privește bătaia, cei mai ardenti „teoreticieni” susțin că această metodă are o dublă valoare: retroactivă – durere fizică și morală resimțită pentru o conduită greșită – și proactivă, adică inhibarea pentru viitor a unor asemenea acte comportamentale. Ce mijloace sînt mai eficiente, cît timp trebuie să dureze, cît de mare trebuie să fie durerea pricinuită, care este cel mai bun context de aplicare etc., sînt doar unele din întrebările la care nu s-a formulat încă un răspuns unanim acceptat de către „specialiști”.

Din nefericire însă, în viața de zi cu zi și pe multe meridiane ale globului, bătaia este frecvent folosită, luînd uneori forme deosebit de grave, provocînd copiilor leziuni corporale și chiar decesul. Violența manifestată în cadrul familiei și, mai ales, asupra copiilor a atras mai demult atenția specialiștilor care, la rîndul lor, au încercat să evidențieze structurile de personalitate specifice celor ce maltratează copiii, mecanismele și dispozitivele motivaționale care susțin asemenea forme de conduită, consecințele imediate și de perspectivă asupra sănătății fizice și psihice a copiilor supuși unui asemenea tratament. Astfel, unii autori s-au străduit să evidențieze și să sintetizeze trăsăturile particulare ale grupurilor de părinți care folosesc bătaia ca mijloc de puternică agresare fizică a copiilor (cf. H. Toch, 1986). De exemplu, Spineta și Rigler (1972), precum și Gelles (1973), au evidențiat următoarele tipuri de caracteristici:

1. Caracteristici demografice. Cea mai mare frecvență o dețin părinții care au un mariaj instabil, care au divorțat și cei care s-au separat, în fapt. De asemenea, copilul bătut este, adesea, rezultatul unei nașteri nedorite și cea mai periculoasă perioadă pentru asemenea copii este perioada primilor trei ani de viață.
2. „Istoria” propriei vieți a părinților. Cei mai mulți părinți ce-și maltratează copiii au fost ei înșiși, la rîndul lor, supuși unui tratament similar de către propriii lor părinți sau au fost, în cea mai mare măsură, neglijați emoțional de către aceștia.
3. Atitudini parentale în raport cu creșterea copiilor. Părinții abuzivi în a utiliza mijloacele de sancțiune fizică privesc copilul ca pe o modalitate de a-și satisface propriile lor nevoi, solicitîndu-l în a întreprinde acțiuni ce depășesc posibilitățile și abilitățile lui psihice și fizice. Ei întîmpină mari dificultăți în a stabili legături empatice cu propriii copii și în a satisface nevoile acestora de dependență.



4. Tulburări psihologice și psihiatrice. Destul de frecvent, se constată că părinții care-și maltratează fizic copiii prezintă diverse tulburări psihologice și psihiatrice.

O altă încercare de tipologizare a părinților abuzivi în utilizarea agresiunii fizice asupra copiilor și care a influențat multe alte încercări mai recente aparține lui Merrill. În viziunea acestui autor există patru tipuri de asemenea părinți :

- tipul I :* părinți ce se caracterizează printr-un înalt grad de agresivitate, manifestată continuu, uneori fiind clar concentrată și focalizată, alteori, însă, nu. Supărarea și enervarea lor scapă controlului, fiind nevoie de o minimală acțiune stimulativă iritativă. Explicația unei asemenea conduite vizează, în principal, propriile experiențe trăite în perioada copilăriei timpurii.
- tipul II :* părinții sînt rigizi, compulsivi, reci afectiv și, după modul în care procedează în interacțiunea cu copiii, pledează mai mult pentru propriile lor drepturi. Ei resping copilul și sînt preocupați mai mult de propria lor plăcere.
- tipul III :* părinții sînt persoane pasive și dependente. Ei sînt oameni modești și reticenți și, totodată, șovăielnici în a-și exprima sentimentele și dorințele. Aparent, sînt foarte neagresivi, dar, adesea, intră în competiție cu copiii pentru a câștiga atenția soțului, fiind de obicei depresivi, imaturi și capricioși.
- tipul IV :* acești părinți sînt persoane frustrate, de obicei, fie de tați foarte tineri, fie de oameni inteligenți, dar care au anumite dizabilități fizice care-i împiedică să-și sprijine propria familie. Este posibil ca ei să stea acasă și să aibă grijă de copii, iar soția să meargă la slujbă. În asemenea situații, gradul lor de frustrare conduce la pedepsirea severă a propriilor copii.

Din cea de-a *treia categorie*, se distinge, în special, *violența expusă prin intermediul televiziunii și presei*. Atît în cadrul programelor de televiziune, cît și în unele surse scrise (ziare, reviste, cărți), apar diferite acte de violență, de aceea s-a pus problema dacă expunerea la violență poate determina creșterea agresivității. Faptul că un copil în vîrstă de 16 ani (cf. S. Worchel, 1991) a fost „martorul” a peste 13.000 de omucideri oferite de micul ecran are sau nu vreo influență asupra comportamentului acestuia? Și aici părerile specialiștilor sînt împărțite. Unii consideră că expunerea la violență ar avea efecte cathartice, reducîndu-se astfel propriile nevoi de a acționa agresiv. Alți autori, însă, ce se bazează, mai ales, pe teoriile învățării sociale, consideră că expunerea la violență conduce în mai mare măsură la creșterea agresivității decît la catharsis. Într-o anchetă (cf. G.D. Myers, 1990) efectuată într-o închisoare pe 208 deținuți a reieșit că 9 din 10 deținuți recunosc că au învățat noi „trucuri” din programele TV și 4 din 10 afirmă că au încercat să aplice în practică modelele de acțiune criminală oferite de televiziune. În ultimul timp, însă, se pare că majoritatea autorilor înclină balanța tot mai clar în direcția efectelor negative ale expunerii la violență. Încercînd o adaptare după Baron și Byrne (1991), P. Iluț (1994) include în lista efectelor negative ale mass-mediei asupra agresivității (deși nu poate fi ignorată și prezența unui efect cathartic) următoarele : dezinhibiția, învățarea de tehnici de agresiune, afectarea operaționalității sistemului cognitiv, desensibilizarea față de victimă. Susan Hearold, în urma prelucrării și asamblării rezultatelor a 230 de studii corelaționale și experimentale, implicînd peste 100.000 de subiecți, devine și mai categorică : viziunea scenelor și imaginilor cu violență este asociată cu comportamentul agresiv.

## Reducerea agresivității

Date fiind efectele negative, predominant distructive, ale comportamentului agresiv (pierderea vieții, pierderea capacității de muncă, pierderi materiale etc.), se impune cu stringență găsirea unor căi de influențare în direcția reducerii agresivității. Formele de manifestare ale comportamentului agresiv au luat o mare amploare la nivel mondial, de aceea nu întâmplător anul 1995 a fost lansat de O.N.U. ca Anul Internațional al Toleranței. Toleranța și comportamentul prosocial sînt exact opuse comportamentului agresiv. Dar cum se poate reduce agresivitatea? Sînt cunoscute deja unele căi propuse de diverși autori. Una dintre cele mai vechi este *catharsisul*, legat de așa-numitul „*model hidraulic*” (energia agresivă acumulată ca urmare a impulsurilor instinctuale sau a frustrării resimte nevoia descărcării). Trebuie găsite, însă, modalitățile de descărcare a tensiunii emoționale și de reducere a pornirii către conduita agresivă. Cele mai frecvent întîlnite par a fi următoarele (P. Iluț, 1994): a) vizionarea de materiale cu multe scene violente, cum ar fi piese de teatru, filme, spectacole sportive etc. (idee teoretizată încă de Aristotel); b) consumarea tendinței agresive la nivelul imaginarii, al fanteziilor (teorie dezvoltată de S. Freud); c) angajarea în acțiuni violente efective, dar care nu au consecințe antisociale (practicarea unor sporturi, agresivitate față de obiecte neînsuflite), idee anticipată deja de Platon. Cercetările experimentale au condus, însă, la concluzia cvasi-generalizată conform căreia modalitățile de substituire a comportamentului agresiv nu conduc la o reducere a violenței, ci dimpotrivă, la o potențare și o intensificare a ei.

O altă cale de reducere a agresivității, folosită din cele mai vechi timpuri și în cele mai diverse forme, este *pedeapsa*. De cele mai multe ori, ea se aplică în urma manifestării agresivității, în vederea sancționării ei și, totodată, cu intenția clară de a preveni repetarea actelor de violență. Pedepsele pot fi instituționalizate (cum ar fi cazul sancțiunilor juridice) și neinstituționalizate (cum ar fi cele din cadrul familiei). În ce măsură pedeapsa aplicată previne reiterarea comportamentului agresiv este greu de răspuns. Recidivismul este un exemplu clar al eșecului programului de recuperare bazat pe pedeapsă. În cadrul familiei, așa după cum s-a mai arătat, sistemul educațional folosit de părinți, bazat pe sancțiuni severe, inclusiv agresiunea fizică, are un impact clar negativ asupra evoluției și dezvoltării copilului. Încă din 1953, Sears și colegii lui (cf. R.R. Sears, 1953) au arătat că acei copii care au fost sever pedepsiți de către părinți pentru comportamentul lor agresiv se comportă mult mai agresiv în afara familiei decît acei copii ce au fost mai puțin sever pedepsiți în familie pentru actele lor comportamentale agresive.

O altă cale de reducere a agresivității o constituie *reducerea efectelor învățării sociale*. Așa după cum demonstrează teoriile învățării sociale (A. Bandura), comportamentul agresiv se imită și se învață. Deci, pentru a preveni realizarea unor asemenea achiziții comportamentale, trebuie evitat pe cît posibil contactul copilului cu modelele de conduită agresivă. De asemenea, în cadrul muncii educative trebuie insistat în direcția realizării unor „frîne agresivo-inhibitive” care să-l ferească pe subiect, din interior, de angajarea în confruntări de natură agresivă. Un obiectiv central al muncii educative îl constituie formarea unui model de tip „conduită amînată” care, în urma raționalizării situației conflictuale, a efectelor și consecințelor posibile, îl ajută pe subiect să nu dea curs imediat oricărei provocări de natură agresivă. Desigur, munca

educativă, desfășurată atent și temeinic, conduce la formarea mai generală a unor deprinderi și abilități de raportare și comunicare interpersonală și socială, la formarea unor capacități empatice și a unor aptitudini pentru parteneriat, toate acestea funcționând, la rândul lor, ca mijloace de frînare și reducere pînă la disparitate a tendințelor de adoptare a comportamentului agresiv.

# Comportamentul prosocial

Septimiu Chelcea

În viața de zi cu zi, majoritatea oamenilor se conformează normelor sociale general acceptate și acționează în acord cu valorile sociale dominante. Unii se distanțează, însă, de principalele norme și valori sociale, se abat, în sens negativ, de la ele. Aceștia au comportamente antisociale. Dar nu ei ne interesează în studiul de față, ci categoria plasată la extremitatea opusă: cei care, prin comportamentul lor, nu lezează, ci, dimpotrivă, consolidează normele și valorile sociale. Despre astfel de persoane se spune că dezvoltă comportamente prosociale.

## Ce este comportamentul prosocial?

Acest tip de comportament, specific uman, nu constituie obiect de studiu în psihosociologie decât de două-trei decenii. Termenul de „comportament prosocial” lipsește, surprinzător, chiar din unele dicționare și enciclopedii de științe socio-umane de prestigiu. El figurează în *Dicționarul de psihologie socială*, (Chelcea et al., 1981) apărut la noi, cu înțelesul de „comportament caracterizat prin orientarea spre valorile sociale”.

Deși recent intrat în vocabularul și în domeniul preocupărilor psihosociologiei, comportamentul prosocial a polarizat interesul multor cercetători, în prezent, existând un volum însemnat de fapte de observație și date experimentale, precum și numeroase ipoteze și teorii explicative.

A. Baum, J.D. Fisher, J.E. Singer (1985) prezintă, cuprinzător, stadiul cunoașterii acestui tip de comportament în capitolul opt al tratatului lor de psihologie socială. În studiul de față, vom face apel în principal la această lucrare, preluând rezultatele unor experimente, precum și prezentarea unor teorii de largă circulație în acest domeniu, dar vom încerca să oferim o perspectivă nouă asupra comportamentului prosocial, analizându-l prin intermediul *teoriei acțiunii sociale*.

În literatura românească de specialitate, prima sinteză bibliografică asupra comportamentului prosocial a fost publicată în 1978, în paginile revistei „Viitorul social”, (Mamali, 1978). Într-o manieră accesibilă, problematica psihosociologică a comportamentului prosocial a fost prezentată în lucrările noastre anterioare. În acest studiu – reluat, cu unele adăugiri, din lucrarea noastră *Personalitate și societate în tranziție*.

*Studii de psihologie socială* (1994, pp. 116-136) – ne propunem o trecere în revistă a celor mai reprezentative rezultate ale cercetărilor în domeniul prosocialului. Firește, vom încerca să analizăm critic diferitele abordări teoretice și metodologice, susținând *teoria acțiunii sociale ca fiind cea mai adecvată perspectivă de analiză a comportamentului prosocial*.

Așadar, ce se înțelege prin comportament prosocial? După sociologul polonez Janusz Reykowski, unul din fondatorii noii orientări de studiu, comportamentul prosocial se definește prin aceea că este orientat spre ajutorarea, protejarea, sprijinirea, dezvoltarea celorlalte persoane, fără așteptarea unei recompense externe. Alți autori consideră că acest tip de comportament poate fi definit ca „acțiunea care nu aduce beneficii decât celui ce primește ajutor”. În fine, A. Baum, J.D. Fisher, J.E. Singer înțeleg prin comportamente prosociale acele „acte intenționate care ar putea avea consecințe pozitive pentru alții”, fără a se anticipa vreo răsplată. Hans Werner Bierhoff (1987) menționa cele două condiții necesare și suficiente, după opinia sa, pentru identificarea comportamentelor prosociale :

- a. intenția de a ajuta alte persoane ;
- b. libertatea alegerii, acordarea ajutorului în afara obligațiilor profesionale.

Același autor făcea trimitere la D. Bar-Tal, Sharabany și Raviv care au adăugat o a treia restricție : în afara intenționalității și absenței obligațiilor de serviciu, comportamentul să fie realizat fără așteptarea recompenselor externe.

Definițiile puse în circulație de autorii citați, precum și altele, pe care nu considerăm necesar a le mai reproduce, au meritul de a indica notele esențiale ale conceptului, dar îi conferă acestuia un înțeles prea îngust, reducându-l la sfera altruismului. După opinia noastră, altruismul nu constituie decât o subspecie de comportament prosocial, care trebuie înțeles ca fiind *acel comportament intenționat, realizat în afara obligațiilor profesionale și orientat spre susținerea, conservarea și promovarea valorilor sociale*. Astfel definit, termenul de comportament prosocial dobindește o extensie mai mare, cuprinzând fenomene foarte variate : ajutorarea semenilor, apărarea proprietății, jertfa de sine pentru dreptate, pentru independența patriei. Ajutorarea, protejarea și sprijinirea dezvoltării celorlalți ocupă o poziție centrală în sistemul comportamentelor prosociale, omul fiind valoarea socială supremă.

Definiția propusă de noi face necesare câteva precizări. Nu orice comportament cu consecințe pozitive în plan axiologic poate fi caracterizat ca prosocial. El trebuie să fie intenționat, realizat în mod conștient. Prezența intenției de sprijinire a valorilor sociale este, așadar, obligatorie. Dacă o persoană se află întâmplător în fața porții unei întreprinderi industriale și, prin aceasta, împiedică un răufăcător să sustragă bunuri din respectiva unitate economică, nu înseamnă că realizează un comportament prosocial, deși consecința este cât se poate de pozitivă. Ar fi putut fi vorba de un comportament prosocial dacă respectiva persoană și-ar fi propus să împiedice prin prezența sa comiterea infracțiunii. Și aceasta nu este totul. Ar fi trebuit ca respectiva persoană să nu fie în exercițiul funcțiunii și să nu urmărească obținerea vreunei gratificații externe (felicitări publice, premii, ordine sau medalii etc.).

Ne dăm imediat seama că unele comportamente sînt foarte ușor de identificat ca prosociale. Altele impun, însă, analize mai subtile, iar includerea lor în categoria comportamentelor prosociale rămîne discutabilă. După opinia noastră, ca și în cazul comportamentelor antisociale, *discernămîntul personal* califică în cele din urmă comportamentul. Persoana care acordă ajutor și-a dat seama de la început de urmările pozitive ale faptei sale sau a conștientizat aceasta pe parcurs, chiar după consumarea

acțiunii? Destul de greu de spus. Și, apoi, cum putem stabili cu un grad de probabilitate acceptabil, altfel decât *post factum*, că nu s-a urmărit și o recompensă externă? Nici declarațiile subiectului, nici faptele de observație nu par deplin revelatoare, astfel că interpretarea datelor de cercetare din acest domeniu trebuie făcută cu maximă prudență.

## Fapte de observație, date experimentale, explicații teoretice

Oamenii își acordă reciproc ajutor, este de natura evidenței. În procesul socializării, am învățat că „prietenu la nevoie se cunoaște” și ne comportăm ca atare, fără a urmări vreo recompensă exterioară. Pur și simplu, simțim că nu putem proceda altfel. Ne considerăm cu atât mai obligați să acordăm ajutor, cu cât cei ce au nevoie de el sînt mai dependenți de noi. În primul rînd, ne ajutăm copiii, cînd sînt de vîrstă mică, dar și după aceea. Soția, părinții în vîrstă, rudele, prietenii, colegii, vecinii, persoanele necunoscute beneficiază de ajutorul nostru în măsura în care percepem dependența lor de noi. În astfel de situații, funcționează așa-numita normă a *responsabilității sociale*. Ne subordonăm ei, nu pentru a fi recompensați, ci pentru că ne simțim satisfăcuți cînd atingem standardele morale interne (L. Berkowitz, 1962). Cînd, din diferite cauze obiective, nu reușim să satisfacem cerințele normei responsabilității sociale, sîntem copleșiți de tristețe, avem un puternic sentiment de vinovăție. Experiențele de acest fel din trecut ne îndeamnă să acordăm ajutor celor dependenți de noi. Va trebui, însă, să fim convinși că respectiva persoană este dependentă de noi. Expresia: „Numai tu mă poți ajuta!” face situația foarte clară. S-a observat, însă, că norma responsabilității sociale se aplică diferențiat: înclinăm să ajutăm, în mod deosebit, persoanele dependente de noi despre care avem o părere bună (cf. L. Berkowitz, 1979), pe cele care au ajuns într-o situație foarte critică, fără a se face vinovate în vreun fel – mai degrabă îl ajutăm pe vecinul căruia i-a ars casa din cauza unui scurtcircuit electric în timpul unei furtuni, decît pe cel care „și-a dat singur foc casei”, adormind cu țigara aprinsă în pat. Cei care „și-o fac cu mîna lor” sînt mai puțin ajutați, chiar dacă depind de noi. Să ne gîndim la copiii care nu-i ascultă pe părinți...

În funcție de atribuirea responsabilității pentru situația ce reclamă un comportament prosocial, ca și de percepția privind responsabilitatea găsirii unei soluții, P. Brikman distinge patru modele ale ajutorării:

1. modelul moral (în cazul responsabilității ridicate atît în ceea ce privește situația, cît și găsirea soluției);
2. modelul iluminist (cel ce se află într-o situație critică are responsabilitate ridicată pentru situația în care a ajuns, dar nu are nici o responsabilitate sau are o responsabilitate scăzută în imaginarea soluției pentru ieșirea din criză);
3. modelul compensator (responsabilitate scăzută pentru poziția critică în care te găsești, dar înaltă responsabilitate pentru soluționarea problemei);
4. modelul medical (atît în legătură cu situația problematică individul are responsabilitate scăzută, cît și în legătură cu depășirea ei).

P. Brikman apreciază că modelul compensator reprezintă cea mai bună alegere. Cel ce primește ajutorul se manifestă ca un agent social activ. Este ajutat cel care se ajută și singur.

Cele patru modele de ajutorare nu se rezumă la situații individuale. Ele pot fi aplicate unor colectivități largi, chiar unor popoare sau națiuni. Personal, consider că relațiile României cu țările occidentale ar trebui să se realizeze conform modelului compensator. Nu România este responsabilă pentru împărțirea sferelor de influență după al doilea război mondial, dar țara noastră trebuie să se ajute și singură pentru a primi ajutor din partea țărilor dezvoltate. Ca să ieșim din situația de criză, trebuie să ne biziim pe noi înșine, să ne mobilizăm întreaga energie creatoare și forța de organizare – doar astfel ne sporim șansa de a fi ajutați și de alții.

Schematic, modelele de ajutorare pot fi reproduse într-un tabel cu două intrări (tabelul nr. 1).

Tabelul nr. 1  
*Cele patru modele de ajutorare a României pentru ieșirea din criză*

		Cine poate răspunde pentru ieșirea din criză?	
		Ne	Alții
Cine este responsabil pentru situația de criză?	Ne	Modelul aerial	Modelul familiar
	Alții	Modelul compensator	Modelul medic

A. Baum, J.D. Fisher, J.E. Singer (1985) apreciau că, în baza normei responsabilității sociale, nu se pot face decât slabe predicții comportamentale. Intervin o mulțime de factori de context care sporesc dificultatea prognozelor. Experimental, s-a demonstrat că observarea unui model prosocial sporește probabilitatea de a acorda ajutor (J.H. Bryan și N.H. Walek, 1970), lucru valabil atât pentru copii și tineri, cât și pentru adulți. Cercetătorii sînt de acord că expunerea la modele prosociale conferă proeminență normei responsabilității sociale. Observînd modelul, reușim să descifrăm mai deplin situația și să apreciem mai corect „costul” ajutorului (cf. H.A. Horstein, 1970). Pe de altă parte, s-a constatat că și observarea unui comportament antisocial poate induce, prin reacție, un comportament prosocial. După ce subiecții dintr-un experiment au asistat la bruscarea verbală a unei persoane, au manifestat o mai accentuată tendință de întraajutorare (cf. V.J. Konecni, 1972).

Modul în care se solicită ajutorul influențează și el realizarea efectivă a comportamentului prosocial. Cerut cu prea multă insistență, ultimativ, ajutorul întârzie sau nu se mai oferă deloc. Studiile experimentale au arătat că moderația în solicitarea ajutorului este mai eficace decât insistența (cf. I.A. Horowitz, 1968). Probabil că, atunci cînd ajutorul se solicită prea insistent, intervine ceea ce J.W. Brehm (1966) numea „reactanță psihică”. Prin analogie cu fenomenele din fizică (reactanța reprezintă opoziția elementelor de circuit față de trecerea curentului electric și este dependentă de frecvența acestuia), se apreciază că procesele psihice se caracterizează printr-o anumită inerție, printr-o rezistență indusă: cînd ni se limitează libertatea de acțiune, resimțim o stare emoțională negativă, ce declanșează dorința de a acționa în conformitate cu opțiunile proprii. Insistența agresivă în solicitarea ajutorului amenință libertatea opțiunii și, dată fiind reactanța psihică, indivizii evită acordarea ajutorului. Are loc un „efect de bumerang”. Faptele de observație susțin o astfel de concluzie, dar teoria ca atare, după opinia noastră, nu are decât valoarea unei metafore, nefiind verificată prin experimente riguroase.

În afara normei responsabilității sociale, acordarea ajutorului mai este reglementată și de norma *reciprocității*: când cineva te ajută, trebuie să răspunzi în același fel. *Paremiologia*, disciplină științifică ce are ca obiect de studiu proverbele, a reținut existența la mai toate popoarele a unor proverbe ce exprimă norma reciprocității. Ele se rezumă la „a plăti cu aceeași monedă”. Îl ajuți pe cel care te-a ajutat cândva. Așa am fost învățați. Dar cum vom proceda când binefăcătorul ne-a lezat mai apoi interesele? Filosoful stoic roman Lucius Annaeus Seneca (cca 4 î.e.n. - 65 e.n.) considera că datorăm recunoștință celui care ne-a făcut un bine, chiar dacă răul făcut mai târziu este cu mult mai mare:

„Deși răul făcut trage mai mult, ce prisosește din rău să fie lăsat de hatîrul binelui. Răul e mai mare, dar binele e făcut mai înainte. Trebuie, prin urmare, să ținem seama și de timp”. (Seneca, 1967)

Reflecțiile lui Seneca despre recunoștință ni se par cît se poate de actuale pentru psihosociologia comportamentului prosocial. Autorul lucrării *De beneficii* (Despre binefaceri) spunea:

„Răsplata unei fapte bune este a fi făcut-o”. Sau: „Sînt recunoscător nu fiindcă îmi folosește, ci fiindcă îmi face plăcere”.

Nu trebuie decît să înlocuim termenii „faptă bună” și „recunoștință” cu cel de „comportament prosocial” pentru a avea o lectură modernă a textului. În ceea ce privește remarca: „Trebuie să ținem seama și de timp”, considerăm că poate fi reformulată ca lege a *retrosecvenței temporale*: ajutorul acordat anterior atrage comportamente prosociale, chiar dacă, ulterior, binefăcătorul a provocat suferințe fizice sau psihice.

Dacă binefacerea este la fel de semnificativă ca și actul ostil ulterior, atunci distanța în timp dintre cele două acțiuni cu semn contrar determină apariția comportamentului prosocial. Cu cît această distanță este mai mare, cu atît posibilitatea emergenței comportamentului prosocial este mai redusă. De asemenea, intră în joc și timpul ce desparte acțiunea ostilă de cererea ajutorului de către binefăcătorul de altădată. Dacă o persoană te-a lăudat în public și apoi, după ani, te-a blamat public, posibilitatea de a-i acorda sprijin (în eventualitatea că ți-l cere) este mult mai mică decît în cazul în care binele făcut a premers doar cu cîteva zile sau săptămîni răului ce ți l-a provocat prin descalificarea ta publică. Legea retrosecvenței temporale formulată de noi ia în calcul și timpul scurs de la suportarea actului ostil și pînă la momentul solicitării ajutorului: cu cît durata acestuia este mai mare, cu atît mai mare va fi și șansa apariției comportamentului de ajutorare.

Pe baza analizei cost-beneficiu, ne îndoim că persoanele socializate în sensul normei sociale a reciprocității vor dezvolta comportamente prosociale cînd actul ostil este mai puternic în comparație cu binefacerea anterioară. Cele spuse de Seneca vizează un ideal, nu se inspiră din observațiile cotidiene.

Reflecțiile filosofice, îndemmurile morale au, fără îndoială, o mare valoare. Important este dacă persoanele se ghidează după ele. Din acest punct de vedere, trebuie să recunoaștem că, pînă acum, s-au adunat prea puține fapte de observație verificate, că norma reciprocității a fost mai puțin testată în experimente psihosociologice riguroase.

Teoriile normativității, despre care am amintit, explică emergența unor comportamente prosociale. Ele nu epuizează, însă, fenomenul și nu oferă o prognoză comportamentală satisfăcătoare. În plus, în orice societate există norme sociale alternative. Se spune: „ajută-ți prietenul la nevoie”, dar și „cămașa este mai aproape de corp”. În ce condiții ne vom conforma unei norme și cînd celeilalte? Pînă la ce nivel sîntem dispuși să ne jertfim, ajutîndu-i pe ceilalți?



Analiza *cost-beneficiu*, derivată din *teoria echității*, încearcă să răspundă unor asemenea întrebări și deschide o perspectivă inedită în psihosociologia comportamentului prosocial. Teoria echității, așa cum se conturează din lucrările lui G. Homans, J.S. Adams, P.M. Blau, E. Walster, G.W. Walster, J.A. Piliavin, E. Walster, G.W. Walster, J. Traupamann, se întemeiază pe următoarele teze :

- a. oamenii tind să mențină echitatea în relațiile interpersonale, pentru că relațiile inechitabile produc disconfort psihic ;
- b. gradul de inechitate în relația dintre două persoane poate fi calculat folosind raportul :

$$\frac{\text{Ceea ce da persoana A}}{\text{Ceea ce primește persoana A}} = \frac{\text{Ceea ce da persoana B}}{\text{Ceea ce primește persoana B}}$$

Așa cum remarca J.S. Adams într-un studiu publicat în 1965 privind inechitatea în schimburile sociale, gradul de inechitate este cu atât mai mare, cu cât este mai favorabil raportul primei persoane față de raportul celei de-a doua ; felul în care oamenii răspund unui anumit nivel de inechitate depinde de modul lor de comparare și de obișnuința lor : dacă au fost deprinși cu interacțiuni corecte, vor reacționa mai puternic decât dacă s-au obișnuit cu inechitatea ; oamenii încearcă să elimine distresul (stresul negativ), provocat de relațiile interpersonale inechitabile, restabilind echitatea. Cu cât se resimte mai puternic inechitatea, cu atât tendința de reinstaurare a echității va fi mai accentuată.

Analiza cost-beneficiu se concentrează pe cea de-a doua teză a teoriei echității, pe raportul dintre ceea ce dă (costul acțiunii) și ceea ce primește (beneficiu) o anumită persoană. Termenii „cost” și „beneficiu” sînt, oarecum, improprii discursului psihosociologic, dar ei s-au impus în literatura de specialitate și, ca atare, îi vom utiliza și noi. Prin cost se înțelege o gamă largă de factori de natură materială, financiară, dar și ideală, psihică precum consumarea unor bunuri materiale, cheltuirea unor sume de bani, ocuparea timpului, efortul fizic, oboseala psihică, depresia, durerea, tristețea, pierderea stării de sănătate, primejduirea vieții. Asemănător, beneficiul include atât recompensele externe (bani, stima celorlalți, ajutorul reciproc etc.), cât și recompensele interne (sporirea stimei de sine, satisfacție, dobîndirea sentimentului competenței ș.a.m.d.). Analiza cost-beneficiu stipulează că îi vom ajuta pe alții dacă apreciem că beneficiul va depăși costul implicat de ajutorul dat. De altfel, și bunul simț ne spune că oamenii sînt mai dispuși să ofere cînd nu li se pretinde prea mult decât atunci cînd trebuie să facă eforturi deosebite pentru a acorda ajutor. Mult mai lesne ajutăm cu vorba decât cu fapta. J. Darley și D. Latané au verificat această aserțiune printr-un experiment simplu, arătînd că frecvența ajutorării este invers proporțională cu costul comportamentului ; cu cât costul este mai ridicat, cu atât frecvența actelor de întraajutorare este mai redusă. Datele statistice comentate de cei doi psihosociologi ni se par revelatoare (tabelul nr. 2).

Proporția comportamentelor prosociale depinde, fără îndoială, de foarte mulți factori – nu în ultimul rînd de sistemul socio-cultural în care s-a desfășurat experimentul –, dar costul implicat de acordarea ajutorului pare a fi hotărîtor : cu cât costul este mai ridicat, cu atât probabilitatea de a-i ajuta pe alții este mai redusă. Trebuie să facem, însă, distincție între *costul real* și *costul antecalculat* (perceput) al ajutorului. Experiența trecută ne permite să evaluăm costul real al comportamentelor noastre și ne ajută să anticipăm costurile viitoarelor noastre acțiuni.

Tabelul nr. 2

*Relația dintre costul ajutorului și frecvența comportamentelor prosociale*

<b>Tipul de ajutor, implicând costuri din ce în ce mai mari</b>	<b>Procentajul comportamentelor prosociale</b>
– <i>Scuzați-mă, vă rog, puteți...</i>	
1. să-mi spuneți cât este ceasul.	85%
2. să-mi spuneți cum să ajung în Piața Times.	84%
3. să-mi schimbați 25 de cenți.	73%
4. să-mi spuneți cum vă cheamă.	39%
5. să-mi dați 10 cenți.	34%

Proporția comportamentelor prosociale depinde, fără îndoială, de foarte mulți factori – nu în ultimul rând de sistemul socio-cultural în care s-a desfășurat experimentul –, dar costul implicat de acordarea ajutorului pare a fi hotărâtor: cu cât costul este mai ridicat, cu atât probabilitatea de a-i ajuta pe alții este mai redusă. Trebuie să facem, însă, distincție între *costul real* și *costul antecalculat* (perceput) al ajutorului. Experiența trecută ne permite să evaluăm costul real al comportamentelor noastre și ne ajută să anticipăm costurile viitoarelor noastre acțiuni. Factori situaționali și de altă natură pot introduce corecții serioase, astfel că, uneori, anticipăm un cost disproporționat de ridicat față de costul real. În astfel de cazuri, tendința de a-i ajuta pe cei în suferință este mai scăzută. Avem în vedere atât costurile materiale, cât și costurile morale: pierderea stimei de sine, a prestigiului în fața celorlalți etc. I.M. Piliavin, J. Rodin, J.A. Piliavin observau că oamenii sînt mai puțin dispuși să-i ridice de pe trotuar pe cei „doborîți” de băutură, să-i însoțească pe nevăzători, să-i sprijine pe cei oribil mutilați, pentru că își închipuie un cost prea ridicat al ajutorului și anume diminuarea prestigiului lor prin asocierea cu astfel de persoane. Așa se face că tocmai cei care au cel mai mult nevoie de ajutor sînt ocoliți de noi. În încercarea de a-i ajuta pe alții putem să eșuăm, să ajungem într-o situație la fel de dificilă, dacă nu mai critică decît cea a victimei. Un înotător mediocru va evita să se arunce în apă pentru a salva o persoană în pericol să se înece. Cu cât individul este mai competent și are mai mult control asupra situației (o poate influența mai mult), cu atât mai probabil că va acorda ajutor. L.M. Hoffman explică aceasta prin costul mai scăzut al ajutorului. S.H. Schwartz și G. Clausen apreciau că, pentru o persoană competentă în domeniul în care se solicită ajutor, costul comportamentelor prosociale este mai scăzut decît pentru persoanele care nu știu cum să intervină, lipsite de competență. Ajutorul de primă urgență în situațiile ce impun reanimarea ilustrează valoarea de adevăr a acestei aserțiuni. Competența în acordarea ajutorului crește dacă sîntem familiarizați cu mediul natural și social în care se desfășoară acțiunea (cf. R. Granet, 1970). Toate aceste constatări, care probează faptul că ajutorul dat depinde de costul real sau antecalculat, au nu numai valoare explicativă, dar și profunde semnificații formative: putem spori frecvența comportamentelor prosociale mărind competența oamenilor, învățîndu-i cum să acorde ajutor, sprijinindu-i să cunoască terenul. Procesul instructiv-educativ desfășurat în armată, de pildă, răspunde unei astfel de cerințe, educînd militarii în sensul realizării unor comportamente prosociale, de întrajutorare umană.

Alte experimente au pus în evidență importanța beneficiului în realizarea comportamentelor prosociale. Dacă anterior am fost răsplătiți pentru comportamentul nostru prosocial, foarte probabil că vom manifesta tendința de reiterare a acestui tip de comportament. M.K. Moss și R.A. Page au testat rolul recompensei din trecut în acordarea ajutorului în viitor. Ei întrebau trecătorii de pe stradă despre o anumită adresă și, la primirea răspunsului (ajutorului), procedau astfel :

- a. mulțumind subiecților ;
- b. întreprinându-i brutal, reproșându-le că nu i-au înțeles ;
- c. despărțându-se de subiecții din experiment într-un mod neutral.

Ca din întâmplare, cițiva pași mai departe, un „complice” al experimentatorilor scăpa un obiect din servietă în fața cetățenilor întrebați despre adresa căutată. Cei cărora li se mulțumise anterior pentru ajutorul acordat au ajutat și acum în proporție de peste 90%. Subiecții bruscați drept recompensă pentru ajutorul lor nu au dezvoltat comportamente prosociale decât în proporție de 42%. Persoanele tratate neutral, cărora li s-a spus doar O.K. pentru ajutorul dat, s-au plasat între cele două extreme, reiterând comportamentele prosociale în proporție de 88% (Baron *et al.*, 1974).

Nu trebuie să insistăm prea mult asupra faptului că se acordă ajutor cînd beneficiul scontat este sporit. Aprobarea socială mărește probabilitatea comportamentelor prosociale (cf. K. Satow, 1975). Dacă obținem ca beneficiu sporirea stimei față de propria persoană, cu siguranță că, în anumite limite, vom acorda ajutor. Oricum, recompensa materială, fără sporirea stimei de sine, are o forță motivatoare redusă. Recompensele emoționale pozitive și negative incită la acțiune în favoarea celorlalți. Îi ajutăm mai mult pe prieteni pentru că recompensa emoțională obținută de la ei ni se pare mai mare. I.M. Piliavin și J.A. Piliavin au construit un model explicativ al orientării prosociale, pe baza supoziției că acordînd ajutor, reducem din tensiunea emoțională negativă provocată de observarea unor situații sau persoane ce se abat de la imaginea ce o avem despre normalitate. Cu cît aceste situații sau persoane ne întristează mai mult, cu atît mai prompt va fi ajutorul nostru, și aceasta pentru a reduce emoția negativă provocată.

La *explicația cognitivistă*, care aduce în discuție norma socială și analiza cost-beneficiu, va trebui să asociem și explicația *afectivă*, bazată pe influența emoțiilor și sentimentelor în producerea comportamentelor prosociale. Cercetătorii s-au întrebat : cînd se acordă mai mult ajutor ? Cînd sîntem bucuroși sau cînd sîntem triști ? Cele mai multe cercetări au pus în evidență o corelație directă între stările afective pozitive (bucurie, optimism, sentimentul succesului etc.) și frecvența comportamentelor prosociale. A.M. Isen, J.H. Bryan și A.E. Kadzin, A.M. Isen și P.I. Levin au stabilit, prin studii experimentale, că persoanele care trăiesc emoții pozitive manifestă o mai accentuată tendință de a-i ajuta pe alții. De ce ? Explicațiile sînt multiple. O stare afectivă pozitivă ne face să evaluăm mai generos resursele de care dispunem, ne determină să fim mai atenți la tot ce ne înconjoară, ne sporește încrederea în noi înșine și în capacitatea noastră de a-i ajuta pe alții. Într-adevăr, bucuria îl deschide pe om spre lume : tristețea îl face să se închidă în sine. Este suficient numai să sugerăm oamenilor că au succes ; este de ajuns să-i punem să citească o listă de cuvinte afectogene pozitive și disponibilitatea prosocială va spori. În unele experimente, s-a îndus o stare afectivă pozitivă prin stimularea materială : într-o cabină telefonică era „uitată” o monedă. Persoanele care găseau moneda erau, după aceea, mai dispuse să acorde ajutor (tabelul nr. 3).

Tabelul nr. 3

*Relația dintre starea afectivă pozitivă și realizarea comportamentului prosocial*

<b>Condiția</b>	<b>Au acordat ajutor</b>	<b>Nu au acordat ajutor</b>
Au găsit moneda	142	–
Nu au găsit moneda	1	24

Astfel de experimente, după opinia noastră, supraschematizează situațiile de viață și generalizează nepermis de mult. Ar trebui să luăm în calcul nu numai emoția pozitivă generată de găsirea unei monede, ci și modul în care respectivele persoane au fost socializate, statusul lor socio-economic. Pe bună dreptate, s-a făcut observația că emoțiile sînt trecătoare, iar atitudinea prosocială rămîne o constantă a personalității. Mai mult, unii cercetători au atras atenția asupra faptului că și emoțiile negative (tristețea, suferința, vinovăția) pot influența apariția comportamentelor prosociale. B. Underwood și colaboratorii săi au constatat că există o corelație între afectele negative și altruism. În studiul lor, publicat în „Personality and Social Psychology Bulletin” (nr. 3 din 1977), au demonstrat că, după vizionarea unui film depresiv, oamenii devin mai caritabili decît după ce s-a proiectat o peliculă cinematografică neutră din punct de vedere afectiv.

Reținem, ca fapt de observație, că, de multe ori, persoanele care se simt vinovate au tendința de a-i ajuta pe alții din dorința de a se reabilita față de ei înșiși.

Fără îndoială, A. Baum, J.D. Fisher, J.E. Singer (1985) aveau dreptate cînd cereau să se abordeze integralist relația dintre emoții și comportamentul prosocial. În ceea ce ne privește, considerăm că *abordarea comportamentului prosocial în perspectiva teoriei acțiunii sociale* oferă o bună șansă în acest sens. De altfel, propriile experimente vizînd comportamentul prosocial le-am realizat în concordanță cu teoria acțiunii sociale (Chelcea, Țăran, 1990).

## **Abordarea integralistă a comportamentului prosocial în perspectiva teoriei acțiunii sociale**

Teoria acțiunii sociale constă într-un ansamblu de enunțuri care prescriu un model de analiză a comportamentelor individuale și colective cu scop. În special după publicarea lucrării lui Talcott Parsons, *Structura acțiunii sociale*, numeroși sociologi și filosofi au încercat să formuleze sisteme coerente de aserțiuni, cu ajutorul cărora să explice conduitele umane orientate spre atingerea unor scopuri mai mult sau mai puțin specifice. Comportamentul prosocial face parte din categoria comportamentelor cu scop și explicarea lui în perspectiva teoriei acțiunii sociale permite, după opinia noastră, o abordare adecvată, integralistă.

Teza fundamentală a teoriei acțiunii susține că *actorii sociali urmăresc prin acțiunile lor atingerea unor scopuri* (Cohen, 1969). Și în cazul comportamentelor prosociale se are în vedere un scop, care este comportamentul însuși. „Răspлата unei fapte bune este a fi făcut-o” – spunea, după cum am arătat, Seneca. Scopul comportamentelor prosociale constă în obținerea satisfacției ca urmare a realizării acțiunii. Ca și în cazul altor acțiuni umane, scopul comportamentelor prosociale nu este,

totdeauna, clar, deplin conștientizat. Ulterior consumării actului de întraajutorare, oamenii motivează într-un fel sau altul comportamentul lor. Nu înseamnă că, prin aceasta, au epuizat motivația. Mai degrabă își justifică acțiunea de ajutorare decât să indice motivele reale. Și aceasta nu pentru că ar dori să le ascundă, ci pentru că în structura motivației intră, deopotrivă, factori conștientizați și neconștientizați.

Unele cercetări asupra comportamentelor prosociale pierd din vedere faptul că, uneori, scopul acțiunii este greu de definit. Chiar analiza cost-beneficiu presupune conștientizarea deplină a motivelor, ceea ce rămîne un deziderat. La fel, modelul emergenței comportamentelor prosociale, propus de M.D. Harvey, are în vedere o decizie neinfluențată de factori neconștientizați. Pe baza cercetărilor de teren vizînd acordarea ajutorului de către martori oculari ai unui accident sau ai unei agresiuni, M.D. Harvey elaborează un model al intervenției, distingînd patru faze: observarea situației, percepția victimei; interpretarea situației ca o cerere de ajutor; conștientizarea responsabilității proprii; realizarea intervenției.

În fiecare din aceste patru faze, intervenția poate fi blocată. Dacă victima nu este observată, dacă nu este sesizată pericolul social, dacă nu este evidențiată abaterea de la normele de conviețuire socială sau încălcarea legilor juridice, nu ne putem aștepta la apariția comportamentelor prosociale. Decurg de aici două consecințe importante pentru emergența comportamentelor prosociale: cei ce solicită ajutor trebuie să se plaseze în centrul cîmpului perceptiv al celorlalți, iar aceștia trebuie să fie orientați spre exterior, nu asupra propriei persoane. În faza a doua, importantă devine informația. Așa cum a rezultat și din experimentul nostru, pentru decizia de ajutorare sînt necesare informații complete și cît mai clare. Lipsa de ambiguitate a informațiilor sporește șansa întraajutorării (cf. R.D. Clark, L.E. Word, 1972). Autorii citați atrag atenția asupra importanței informației sociale. Care este responsabilitatea celorlalți? Vor interveni cu comportamente prosociale sau nu? Cînd sîntem înconjurați de prieteni sau de oameni pe care îi cunoaștem, avem tendința de a interveni imediat în ajutorul celorlalți pentru că nevoia de informație socială ne este satisfăcută: știm sau bănuim de la început că și ceilalți vor manifesta comportamente prosociale. În legătură cu cea de-a treia fază a emergenței comportamentelor prosociale, sînt de menționat cercetările lui Bibb Latané și John M. Darley, care au condus la următoarea concluzie: cu cît numărul martorilor oculari ai unui accident sau ai unei agresiuni este mai mare, cu atît mai redusă va fi proporția celor care acordă ajutor și cu atît mai lungă va fi durata pînă la intervenția pentru salvarea victimei. Cînd, în situația experimentală creată, în apropierea „victimei” se afla doar persoana al cărui comportament îl observau, aceasta, aproape în toate cazurile, intervenea, acordînd ajutor. Cînd, în afara subiectului supus experimentului și a „victimei” se mai afla încă o persoană, proporția ajutorării a scăzut la 84%; cînd erau prezenți doi martori oculari, proporția acordării ajutorului scădea la 62%. Cînd numărul martorilor a ajuns la cinci, proporția comportamentelor prosociale s-a redus la 31%. Concomitent, a sporit intervalul de timp pînă la manifestarea întraajutorării. Bibb Latané și John M. Darley au explicat rezultatele experimentelor lor prin ceea ce au numit „efectul de spectator” și „fenomenul de difuzare a responsabilității”.

Totul a pornit de la o crimă oribilă. La 13 martie 1964, o tînără, Kitty Genovese, a fost omorîtă în stradă, sub privirile unui număr de 73 de persoane. Asasinul, Winston Moseley, a maltrat-o mai întîi îndelung. Nimeni nu a intervenit, nu a dat telefon la poliție, deși priveau scena din apartamente, de la fereastră. Inexplicabil, nu?! Teoria difuziunii responsabilității explică „inexplicabilul” prin ceea ce a fost denumit „paradoxul lui Orson”: lasă-l mai bine pe celălalt să intervină! Toți

„spectatorii” gîndesc în acest mod și nimeni nu intervine... Efectul de spectator poate fi micșorat dacă martorii oculari comunică între ei, dacă situația este neambiguă și dacă este permis accesul la informația socială. Ultima fază a modelului emergenței comportamentelor prosociale constă în intervenția de ajutorare propriu-zisă. Aceasta se produce cu atît mai probabil cu cît se consideră că persoana care solicită ajutor nu este responsabilă de situația în care se află. B. Weiner propune un model al deciziei de ajutorare, subliniind importanța afectivității.

Evaluarea controlabilității de către victimă a factorilor care au condus la starea de necesitate nu influențează direct decizia de ajutorare, ci prin intermediul afectivității. Un rol important în declanșarea comportamentelor prosociale îl joacă simpatia față de persoana în cauză. Aceasta modifică percepția controlabilității factorilor cauzali. Simpatia este cauza pentru care acordăm, cu precădere, ajutor persoanelor care seamănă cu noi, care au trăsături de personalitate similare cu ale noastre.

În acord cu teoria acțiunii sociale, trebuie să avem în vedere că *persoanele, ca și grupurile umane, au, la un moment dat, nu unul, ci mai multe scopuri*. Între scopurile „actorilor sociali” se stabilesc relații complexe. Ierarhizarea valorilor subiacente generează o ordine a scopurilor. Valorile superioare impun o prioritate a scopurilor legate de ele. În experimentul nostru, persoanele pentru care apărarea proprietății colective ocupa un loc central în propria tablă de valori au realizat un comportament prosocial, cooperînd cu organele de ordine. Celelalte persoane, avînd alte valori, s-au abținut de la a coopera pentru apărarea proprietății. Au intervenit, desigur, și alți factori circumstanțiali, dar se poate spune că alegerea scopurilor, inclusiv a comportamentelor prosociale, depinde, în ultimă instanță, de tabla de valori a actorilor sociali.

Pornind de la această supoziție a teoriei acțiunii sociale, putem generaliza analiza ajutorării și nonajutorării, propusă de J.A. Piliavin și colaboratorii săi (1981), sub forma comparării beneficiilor comportamentelor orientate spre diferite scopuri într-o matrice 2 x 2 (tabelul nr. 4).

Tabelul nr. 4

*Analiza comparativă a beneficiilor comportamentelor orientate spre diferite scopuri*

	Beneficiul comportamentului alternativ (S2)	
	<b>Ridicat</b>	<b>Scăzut</b>
Beneficiul comportamentului prosocial (S1)	<b>Ridicat</b> 1 2	<b>Scăzut</b> 3 4

J.A. Pavilian și colaboratorii săi aveau în vedere analiza cost-beneficiu a ajutorării și nonajutorării. Nonajutorul reprezintă, după opinia noastră, un caz particular în alegerea unui scop alternativ. Va trebui să luăm în calcul analiza comparativă a diferitelor beneficii rezultate din comportamentele orientate spre atingerea unui scop sau altul. Cu cît beneficiul comportamentului alternativ este mai mare, cu atît probabilitatea ajutorării este mai scăzută. Situațiile 2 și 3 din matrice permit predicția comportamentală în limite de probabilitate acceptabile. Introduce o mare incertitudine situațiile 1 și 4. Decizia va fi influențată de alți factori decît de cei implicați în analiza comparativă a beneficiilor.

Și analiza comparativă a costurilor diferitelor comportamente ajută predicția acțiunilor. Cînd costul comportamentului prosocial este prea ridicat, intervin mecanisme

de apărare a eului : evadare, reinterpretarea situației, modificarea evaluării persoanei care solicită ajutor, acceptarea „efectului de spectator” etc. Raționalitatea acțiunii ne îndeamnă, în circumstanțele date, să evităm comportamentul de întrajutorare.

Teoria acțiunii sociale arată că *circumstanțele influențează realizarea comportamentelor cu scop*. Cercetările de psihosociologie a întrajutorării probează acest lucru cu prisosință. Într-un experiment natural realizat la Princeton Theological Seminary, s-a evidențiat dependența emergenței comportamentelor sociale de factorul timp : studenții obligați să ajungă imediat într-o sală de curs au luat în seamă cererea de ajutor a unei persoane doar în proporție de 10%, față de acordarea ajutorului în proporție de 75% în cazul deplasării lejere a studenților de la un laborator la altul (cf. C.D. Batson, 1987). De altfel, observația de zi cu zi ne arată că, atunci când sîntem presați de timp, dăm mai puțin sau nu dăm deloc ajutor : *time is money !*

Prezența mai multor persoane la locul unui accident – așa cum s-a arătat – reduce rata comportamentelor prosociale. Distanța fizică față de persoana ce trebuie ajutată influențează intervenția prosocială (cf. I.M. Piliavin, 1969). Cu cît te afli mai aproape de locul accidentului, cu atît mai accentuată va fi tendința de întrajutorare. Această constatare poate fi extinsă de la indivizi la grupuri mari de oameni, la popoare întregi. Distanțele pe Terra s-au micșorat, date fiind mijloacele de transport și de comunicare moderne. Popoarele se percep mai apropiate fizic și psihic unele de altele. Întrajutorarea este mai frecventă și se realizează cu mai multă dăruire cînd situația victimelor este mai vizibilă. Reportajele televizate de la locul unor catastrofe naturale sau sociale sporesc atitudinea prosocială.

Dar *acțiunea socială depinde nu numai de circumstanțele concrete, de situația reală, ci și de perceperea ei, de modul de cunoaștere a ei de către actorii sociali*. Această teză are o deosebită relevanță pentru explicarea comportamentelor prosociale. Am arătat anterior că perceperea gradului de control al victimei asupra factorilor cauzali ai situației în care se află, perceperea dependenței de noi a celor ce solicită ajutor, imaginea pe care o avem despre ceilalți martori oculari influențează emergența comportamentelor prosociale. Cercetările de psihosociologia întrajutorării umane au relevat, de asemenea, că imaginea de sine, ca și imaginea pe care ne-o facem despre cel care solicită ajutor, perceperea compatibilității dintre noi și cei care au nevoie de ajutor, precum și evaluarea modului în care se cere ajutor, au o pondere deloc neglijabilă în declanșarea comportamentelor prosociale.

O serie de enunțuri ale teoriei acțiunii sociale au în vedere *actorul social, cu ideile, sentimentele, normele și valorile* pe care le-a asimilat în procesul socializării. Modelele noastre de cunoaștere, de acțiune, imaginea proprie despre ceea ce este bine și ceea ce este rău influențează comportamentul nostru spre protejarea și promovarea valorilor sociale, spre conformare în raport cu normele și valorile societății în care trăim sau, dimpotrivă, în sens antisocial.

Personalitatea celor care acordă ajutor a constituit subiectul multor cercetări de psihosociologia întrajutorării. S-a pus chiar întrebarea dacă nu există cumva un așa-zis „tip de personalitate altruistă”. O astfel de supoziție ar conduce la concluzia că anumite persoane, cele care aparțin tipului altruist, manifestă, totdeauna, comportamente prosociale, în timp ce altele rămîn insensibile la solicitarea ajutorului. Adevărul este că oamenii reacționează diferit în situații concrete și în anumite momente ale vieții lor. În acord cu o serie de cercetări mai vechi (cf. H. Hartshorne și M.A. May, 1928) sau mai noi (cf. K.J. Gergen și colaboratorii, 1972), vom spune că, așa cum nu există un tip de criminal înnăscut, nu există nici un tip altruist din naștere : altruistii nu reprezintă altfel de oameni, ci oameni altfel socializați. În structura personalității lor,

se găsesc trăsături comune tuturor oamenilor, dar și unele particularități, care, într-o îmbinare specifică, diferențiază personalitatea prosocială de ceilalți. E.L. Dlugokinski și T.J. Firestone au găsit o corelație semnificativă între trăsăturile de personalitate și indicele comportamentelor prosociale. Cercetările lui J. Rotter (1966) au arătat că persoanele care percep că au mai mult control asupra evenimentelor, care își dau seama că pot influența situația, au o tendință mai accentuată de a interveni în sprijinul celorlalți. J. Reykowski (1976) a pus în evidență faptul că stima de sine corelează pozitiv cu orientarea prosocială a comportamentelor. La aceeași concluzie au condus și studiile lui D.C. Glass, E. Welter. Maria Jarymoeicz a constatat că tinerii care aveau un nivel de autoacceptare mai ridicat manifestau mai multă sensibilitate și o acuratețe sporită în perceperea problemelor celorlalți.

Deosebit de interesante ni se par și concluziile cercetătorilor asupra personalității celor care și-au riscat viața acordând ajutor victimelor nazismului. P. London a stabilit că cei ce au acordat în timpul celui de-al doilea război mondial ajutor evreilor, salvându-i de prigoana hitleristă, se caracterizau prin spirit contestatar, o puternică identificare cu modelul moral (de regulă, al părinților) și sentimentul marginalizării sociale. D.L. Rosenhan a identificat aceleași trăsături de personalitate în rîndul militanților pentru drepturile sociale ale muncitorilor.

De asemenea, ni se par bogate în semnificații concluziile studiilor care au stabilit că există o corelație directă între convingerea că trăim într-o lume a dreptății și echității sociale – ca trăsătură de personalitate – și comportamentul prosocial (M.J. Lerner, 1971). Persoanele care au fost socializate în ideea că oamenii sînt buni și relațiile dintre ei sînt corecte, echitabile, au o mai accentuată tendință de a-i ajuta pe alții (cf. E.J. Phares și J.T. Lamiell, 1975). Dacă avem convingerea că cel care cere ajutor nu este un om rău, lipsit de valoare, că situația în care a ajuns se datorează încălcării echității sociale, foarte probabil că vom interveni pentru restabilirea justiției sociale.

Comportamentul prosocial este un comportament învățat. Fără a ignora rădăcinile biologice ale întraajutorării umane, apreciem că socializarea are un rol determinant în orientarea spre apărarea, susținerea și promovarea valorilor sociale. Familia, grupul de covîrstnici, școala, organizațiile de copii și de tineret, colectivele de muncă, organizațiile politice contribuie la formarea atitudinii prosociale, premisă a comportamentelor de întraajutorare umană. Cercetările care au relevat rolul mass-mediei în emergența comportamentelor prosociale constituie un argument convingător în sprijinul caracterului achiziționat al comportamentelor prosociale. J.H. Bryan și colaboratorii săi au prezentat, într-un experiment, unor copii în vîrstă de 6-9 ani două tipuri de filme. Într-un caz, apăreau în film modele prosociale, în celălalt nu. Testați ulterior, copii care au vizionat filmul cu conținut caritabil s-au caracterizat printr-o atitudine prosocială mai intensă. Alte cercetări au arătat că nu numai atitudinea, dar și comportamentul prosocial se învață prin imitarea modelelor transmise de mass-media.

În ceea ce privește perspectiva studierii comportamentului prosocial, vom spune împreună cu psihosociologul Petru Iluț că este necesară

„cuplarea rezultatelor strict experimentale, ce modelează contexte și evenimente mai particulare și mai simple, cu date privitoare la comportamente prosociale mai complexe și la scară de masă – furnizate de sociologie și antropologia culturală”.

(Iluț, 1994)

Cu deplin temei putem să spunem că expunerea la modele prosociale mărește probabilitatea de întraajutorare umană: cu cît vom promova mai mult valorile sociale



prin acțiunile noastre, cu atât îi vom influența mai puternic pe ceilalți în sensul realizării unor comportamente prosociale. Problema este că, în societatea fondată pe economia de piață, pe concurență, așa cum remarca S. Moscovici, „egoismul este considerat normal, iar altruismul deviant” (Moscovici, 1994). Acțiunile dezinteresate, orientate spre binele altora, pentru susținerea unor idealuri sau simboluri sacre, apar în ochii multora ca avînd motivații egoiste, ascunse. În aceasta constă, după opinia noastră, dificultatea emergenței la scară comunitară a comportamentelor prosociale.



## Bibliografie

- Abelson, R.P., 1981, *The Psychological Status of the Script Concept*, „American Psychologist”, 36, 715-729.
- Abric, J.C., 1984, *L'organisation interne des représentations sociales : système centrale et système périphérique*, in Ch. Guimelli (ed.), *Structures et transformations des représentations sociales*, Neuchatel-Paris, Delachaux & Niestlé.
- Abric, J.C., 1987, *Coopération, compétition et représentations sociales*, Cousset, Delval.
- Abric, J.C., (ed.) 1994, *Représentations sociales et pratiques*, Paris, PUF.
- Aebischer, V., Deconchy, J.P. și Lipianski, E.M., 1992, *Idéologies et représentations sociales*, Cousset, Delval.
- Ajzen, I., Aebischer, V., Oberli, D., *Le groupe en psychologie sociale*, Paris, Dunod, 1988, *Attitudes, Personality and Behavior*, Milton Keynes, Open University Press.
- Ajzen, I. și Fishbein, M., 1980, *Understanding Attitudes and Predicting Social Behavior*, Englewood Cliffs, N.J., Prentice-Hall.
- Alinsky, S., 1976, *Manuel de l'animateur social. Une action directe non-violente*, Paris, Seuil.
- Allen, V.L., Wilder, D.A. și Atkinson, M.L., 1983, *Multiple Group Membership and Social Identity*, in Sarbin, T.R. și Scheibe, K.E. (editori), *Studies in Social Identity*, New York, Praeger.
- Allport, H.F., 1924, *Social Psychology*, Boston, Houghton Mifflin.
- Allport, G.W., 1954, *The Nature of Prejudice*, Reading, M.A., Addison-Wesley.
- Allport, G.W., 1955, *Becoming*, New Haven, Yale University Press.
- Allport, G.W., 1981, *Structura și dezvoltarea personalității*, București, Editura didactică și pedagogică.
- Amerio, P. și De Piccoli, N., 1991, *Représentations et action dans le contexte social*, in Beauvois, J.L., Joulé, P-V. și Monteil, J.M., (editori) *Perspectives cognitives et conduites sociales* (vol. 3), Cousset, Delval.
- Ames, G.J. și Murray, F.B., 1982, *When Two Wrongs Make a Right : Promoting Cognitive Change by Social Conflict*, „Development psychology”, 18, 894-897.
- Anderson, N.H., 1974, *Cognitive Algebra : Integration Theory Applied to Social Attribution*, in Berkowitz, L. (ed.), *Advances in Experimental Social Psychology*, New York, Academic Press.
- Anzieu, D. și Martin, J.-Y., 1968, *La dynamique des groupes restreints*, Paris, PUF, ediția a șaptea revăzută și adăugită, 1982.
- Anzieu, D., 1974, *Introduction*, in „Groupes : psychologie sociale clinique et psychanalyse”, număr special din „Bulletin de psychologie”.
- Anzieu, D., 1975, *Le groupe et l'inconscient*, Paris, Dunod.
- Anzieu, D., 1976, *L'interprétation et la dynamique des groupes*, in Anzieu, D., Bejarano, A., Kaës, R., Missenard, A. și Pontalis, J.B. *Le travail psychanalytique dans les groupes* (vol. 1), Paris, Dunod, 158-166.
- Anzieu, D. și Martin, R., 1981, *Le groupe et l'inconscient. L'imaginaire groupe*, Paris, Dunod.
- Archer, D. și Gartner, R., 1984, *Violence and Crime in Cross-National Perspective*, New Haven, CT, Yale University Press.
- Archier, G. și Seryex, H., 1984, *L'entreprise du troisième type*, Paris, Seuil.
- Ardoino, J., 1978, *Propos actuels sur l'éducation*, Paris, Gauthier-Villars ed. a 6-a.

- Aronson, E., 1988, *The Social Animal*, San Francisco, Freeman.
- Asch, S.E., 1946, *Forming Impression of Personality*, „Journal of Abnormal and Social Psychology”, 41, 258-290.
- Asch, S.E., 1952, *Social Psychology*, New York, Prentice Hall.
- Asch, S.E., 1956, *Studies of Independence and Conformity: A Minority of One Against a Unanimous Majority*, „Psychological Monographs”, 70.
- Aubert, N. și Gaulejac, H., *Le coût de l'excellence*.
- Back, K.W., 1973, *Beyond Words, the Story of Sensitivity Training and the Encounter Movement*, Baltimore, Pelican Books.
- Backmann, C.W., 1988, *The Self: a Dialectical Approach*, in Berkowitz, L. (ed.), *Advances in Experimental Social Psychology* (vol. 21), New York, Academic Press.
- Baczko, B., 1984, *Les imaginaires sociaux. Mémoires et espoirs sociaux*, Paris, Payot.
- Baddeley, A.D., 1994, *La mémoire humaine*, „La Recherche”, 257.
- Baiwir, J. și Delhez, R., 1979, *Des exercices structurés en dynamique des groupes: comment ?*, „Les Cahiers de Psychologie Sociale”, 2, 4-8.
- Balint, M., 1966, *Le médecin, son malade et la maladie*, Paris, Payot.
- Bandura, A., 1986, *The Social Learning Perspective. Mechanisms of Agression*, in Toch, H., *Psychology of Crime and Criminal Justice*, Prospect Heights, ILL, Waveland, Press Inc.
- Bannister, D., 1973, *O nouă teorie a personalității*, in Foss, B. (ed.), *Orizonturi noi în psihologie*, București, Editura Enciclopedică Română.
- Baron, R.A., 1974, *The Aggression-Inhibiting Influence of Heightened Sexual Arousal*, „Journal of Personality and Social Psychology”, 30, 318-322.
- Baron, R.A., Byrne, D. și Griffitt, W., 1974, *Social Psychology. Understanding Human Interaction*, Boston, Allyn and Bacon, Inc.
- Baron, R.A., 1977, *Human Aggression*, New York, Plenum.
- Baron, R. și Byrne, D., 1991, *Social Psychology*, Boston, Allyn and Bacon.
- Barus-Michel, J., 1987, *Le sujet social. Étude de psychologie sociale clinique*, Paris, Dunod.
- Baum, A., Fischer, J.D. și Singer, J.E., 1985, *Attitudes and Attitudes Change*, in *A Social Psychology*, New York, Random House.
- Bearison, G.J., Magzamen, S. și Filardo, K.E., 1986, *Socio-Cognitive Conflict and Cognitive Growth in Young Children*, „Merrill-Palmer quarterly”, 32, 51-72.
- Beauvois, J.L. și Joulé, R., 1981, *Soumission et idéologie*, Paris, PUF.
- Beauvois, J.L. și Joulé, R.V., 1982, *Dissonance Versus Self-Perception Theory: A Radical Conception of Festinger's Theory*, „Journal of Social Psychology”, 117, 99-113.
- Beauvois, J.L., 1982, *Théories implicites de la personnalité, évaluation et reproduction idéologique*, „L'Année Psychologique”, 82, 513-536.
- Beauvois, J.L., 1986, *Recherches sur la psychologie de tous les jours*, „Psychologie Française”, 31, (iulie)
- Beckard, R., 1975, *Le développement des organisations: stratégies et modèles*, Paris, Dalloz.
- Belise, C. și Schiele, B., 1984, *Les savoirs dans les pratiques quotidiennes. Recherches sur les représentations*, Paris, Édition du CNRS.
- Bem, D.J., 1965, *An Experimental Analysis of Self-Persuasion*, „Journal of Experimental Social Psychology”, 1, 199-218.
- Bem, D.J., 1972, *Self-Perception Theory*, in L. Berkowitz (ed.), *Advances in Experimental Social Psychology* (vol. 6), New York, Academic Press.
- Bem, D.J., 1972, *Self-Perception: An Alternative Interpretation of Cognitive Dissonance Phenomena*, „Psychological Review”, 74, 183-200.
- Benne, K., 1964, *History of the T-Group in the Laboratory Setting*, in Bradford, L., Gibb, J. și Benne, K., *T-Group Theory and Laboratory Method. Innovation in Re-Education*, New York, Wiley, 80-135.
- Berk, R.A., 1947, *A gaming Approach to Crowd Behavior*, „American Sociological Review”, 39, 324-349.
- Berkowitz, L., 1962, *Agression: A social Psychological Analysis*, New York, Mc Graw-Hill.
- Berkowitz, L., 1988, *Frustration, Appraisals and Anersively Stimulated Aggression*, „Aggressive Behavior”, 14, 3-11.
- Berlin, I., 1981, *Against the Current*, Oxford, Oxford University Press.

- Bernheim, H., 1888, *De la suggestion et de ses applications à la thérapeutique*, Paris, Doin.
- Bernstein, A., Cowan, P., 1975, *Children's Concepts of How People Get Babies*, „Child Development”, 46, 77-91.
- Bernstein, B., 1973, *Class, Codes and Control*, St. Albans, Paladin.
- Berry, J.W., 1994, *Cross-Cultural Psychology: Research and Applications*, Cambridge, Cambridge University Press.
- Berry, J.W. și Dasen, P.R. (editori), 1974, *Culture and Cognition: Readings on Cross-Cultural Psychology*, London, Methuen.
- Berscheid, E. și Walster, E., 1978, *Interpersonal Attraction*, Reading, MA, Addison-Wesley.
- Berti, A.E., Bombi, A.S. și Lis, A., 1982, *The Child's Conceptions About Means of Production and Their Owners*, „European Journal of Social Psychology”, 12, 221-239.
- Bierhoff, W., 1987, *Donor and Recipient: Social Development, Social Interaction and Evolutionary Processes*, „European Journal of Psychology”, 17, 113-119.
- Billig, M., 1985, *Prejudice, Categorization and Particularization: from a Perceptual to a Rethorical Approach*, „European Journal of Social Psychology”, 15, 75-103.
- Billig, M., 1994, *La construction sociale de la mémoire*, „La Recherche”, 267.
- Binet, A. și Féré, C., 1887, *Le magnétisme animal*, Paris, Alcan.
- Binswanger, L., 1971, *Introduction à l'analyse existentielle*, tradus din germană, (texte extrase din *Ausgewählte Vorträge und Aufsätze*, vol. 1 și 2, 1947, 1955), Paris, Éditions de Minuit.
- Bion, W., 1952, *Group Dynamics: a Review*, 32, 2.
- Bleandou, G., 1990, *Wilfred R. Bion. La vie et l'oeuvre 1917-1979*, Paris, Bordas, Dunod.
- Bogdan, T. și Sântea, I., 1988, *Analiza psihosocială a victimei. Rolul ei în procesul judiciar*, București, M.I., Serviciul Editorial și Cinematografic, 48-51.
- Boele, De Raad, 1986, *Pragmatics of Utterances about Personality: Everyday Life Scenarios*, in Angleitner, A., Furnham, A. și Heck, G. van (editori), *Personality Psychology in Europe. Current Trends and Controversies* (vol. 2), Lisse, Swets and Zeitlinger B.V.
- Boltanski, L., 1982, *Les cadres. La formation d'un groupe social*, Paris, Minuit.
- Botez, M., 1992, *Românii despre ei înșiși*, București, Litera.
- Boudon, R., 1984, *La place du désordre. Critique des théories du changement social*, Paris, PUF.
- Boulding, K.E., 1989, *Three Faces of Power*, Newbury Park, California, Sage.
- Bourdieu, P., 1979, *La distinction, critique sociale du jugement*, Paris, Éditions de Minuit.
- Bourdieu, P., 1980, *L'identité et la représentation*, „Actes de la Recherche en Sciences Sociales”, Cousset, Delval.
- Bourdieu, P., 1990, *La domination masculine*, „Actes de la Recherche en Sciences Sociales”, 84, 2-31.
- Bourdieu, P. și Passeron, J., 1970, *La reproduction*, Paris, Éditions de Minuit.
- Bourdieu, P. și Saint Martin, M., 1978, *Le patronat*, „Actes de la Recherche en Sciences Sociales”, 20-21, 3-82.
- Bower, G.H. și Gilligan, S.G., 1979, *Remembering Information Related to One's Self*, „Journal of Research in Personality”, 13, 420-432.
- Bradford, L. P., 1974, *National Training Laboratories. Its History: 1947-1970*, Bethel, N.T.L.
- Braudel, F., 1989, *Timpul lumii*, București, Editura Meridiane.
- Brehm, J.W., 1966, *A Theory of Psychological Reactance*, New York, Academic Press.
- Brehm, S.S. și Harvey, J.H., 1985, *Intimate Relationships*, New York, Random House.
- Brehm, S.S. și Kassin, S.M., 1990, *Social Psychology*, Boston, Houghton Mifflin Company.
- Brewer, M.B., Dull, V. și Lui, L., 1981, *Perceptions of the Elderly: Stereotypes as Prototypes*, „Journal of Personality and Social Psychology”, 41, 656-670.
- Brewer, M.B. și Lui, L., 1984, *Categorization of the Elderly by the Elderly: Effects of Perceiver's Category Membership*, „Personality and Social Psychology Bulletin”, 10, 585-595.
- Brewer, M.B., 1991, *The Social Self: On Being the Same and Different at the Same Time*, „Personality and Social Psychology Bulletin”, 17, 475-482.
- Bromberg, M., 1990, *La communication: le „pourquoi”*, in Ghiglione, R., Bonnet, Cl. și Richard, J.F., *Traité de psychologie cognitive* (vol. 3), Paris, Dunod, 227-275.
- Brown, L.S., 1990, *What Female Therapists Have in Common*, in Cantor, D.W. (ed.), *Women as Therapists*, New York, Springer Publishing Co.

- Brown, R., 1988, *Group Processes. Dynamic Within and Between Groups*, Oxford, Basic Blackwell.
- Bruner, J.S. și Goodman, C.C., 1947, *Value and Need as Organizing Factors in Perception*, „Journal of Abnormal and Social Psychology”, 42, 33-44.
- Bruner, J.S. și Rodriguez, J.S., 1953, *Some Determinants of Apparent Size*, „Journal of Abnormal and Social Psychology”, 48, 17-24.
- Buber, M., 1923, *La vie en dialogue*, tradus din germană (*Ich und Du*), Paris, Aubier.
- Buss, D.M. și Craik, K.H., 1986, *The Act Frequency Approach and the Construction of Personality*, in Angleitner, A., Furnham, A. și Heck, G. van (editori), *Personality Psychology in Europe. Current Trends and Controversies* (vol. 2), Lisse, Swets and Zeitlinger B.V.
- Butera, F., *Représentation de la tâche, représentation de la source et élaboration sociocognitive du conflit dans l'influence sociale*, Université de Genève, teză de doctorat.
- Butera, F., Legrenzi, P., Mugny, G. și Pérez, J.A., 1991-92, *Influence sociale et raisonnement*, „Bulletin de psychologie”, 45, 144-154.
- Butera, F., Legrenzi, P. și Mugny, G., 1993, *De l'imitation à validation : études sur le raisonnement* in Pérez, J.A., Mugny, G. et al.
- Butera, F. și Mugny, G., 1992, *Influence minoritaire et falsification. À propos de „quelques réflexions psycho-sociologiques sur une controverse scientifique”* de B. Matalon, „Revue Internationale de Psychologie Sociale”, 5, 115-132.
- Campbell, D.T., 1956, *Enhancement of Contrast as a Composite Habit*, „Journal of Abnormal and Social Psychology”, 53, 350-355.
- Cantor, N. și Mischel, W., 1979, *Prototypes in Person-Perception*, in Berkowitz, L. (ed.), *Advances in Experimental Social Psychology*, (vol. 12), New York, Academic Press.
- Caplow, T., 1968, *Deux contre un. Les coalitions dans les triades*, tradus din americană, Paris, Colin.
- Carlsmith, J.M. și Anderson, C.A., 1979, *Ambient Temperature and the Occurrence of Collective Violence : A New Analysis*, „Journal of Personality and Social Psychology”, 37, 337-344.
- Carlson, M., Marcus-Newhall, A. și Miller, N., 1989, *Evidence for a General Construct of Aggression*, „Personality of Social Psychology Bulletin”, 15, 377-389.
- Carver, C.S. și Scheier, M.F., 1978, *Self-Focusing Effects of Dispositional Self-Consciousness, Mirror Presence and Audience Presence*, „Journal of Personality and Social Psychology”, 36, 324-332.
- Carver, C.S. și Scheier, M.F., 1985, *Aspects of Self and the Control of Behavior*, in Schlenker, B.R. (editori), *The Self and Social Life*, 146-174, New York, McGraw-Hill.
- Carver, C.S. și Scheier, M.F., 1991, *Self-Regulation and the Self*, in Strauss, J. și Goethals, G.R. (ed.), *The Self: Interdisciplinary Approaches*, New York, Springer Verlag.
- Caspar, P., 1970, *Formation des adultes ou transformation des structures d'entreprise. Une expérience du CUCES*, Paris, Éditions des Organisations.
- Castoriadis, C., 1971, *L'institution imaginaire de la société*, Paris, Seuil.
- Cattell, R.E., 1963, *Personality, Role, Mod, and Situation*, „Psychological Review”, 70.
- Chaiken, S., 1980, *Heuristic Versus Systematic Information Processing and the Use of Source Versus Message Cues in Persuasion*, „Journal of Personality and Social Psychology”, 39, 752-766.
- Chaiken, S., 1987, *The Heuristic Model of Persuasion*, in Zanna, M.P., Olson, J.M. și Herman, C.P. (editori), *Social Influence: The Ontario Symposium*, (vol. 5), Hillsdale, NJ, Erlbaum.
- Chalvin, D., 1980, *Analyse transactionnelle*, Paris, Les Éditions ESF.
- Chen, I., Cook, S. și Harding, J., 1948, *The Field of Action-Research*, „The American Psychologist”, 3, 2, 1-15.
- Chelcea, I., 1935, *Literatura populară română contra dominațiunii maghiare în Ardeal*, Cluj.
- Chelcea, S., 1981, *Prosocial (comportament)*, in *Dicționar de psihologie socială*, Editura Științifică și Enciclopedică, București.
- Chelcea, S., 1983, *Interesele umane din perspectiva psihosociologiei*, „Revista de psihologie”, 29, 4, 301-311.
- Chelcea, S. și Chelcea, A., 1983, *Eu, tu, noi. Viața psihică – ipoteze, certitudini*, București, Editura Albatros.

- Chelcea, S. și Chelcea I., 1990, *Interpretarea psihosociologică a legendei-mit despre Negru Vodă*, „Revista de psihologie”, 3-4, 219-229.
- Chelcea, S., Motescu, M. și Tighel, V., 1994, „*Locul controlului*” și receptarea valorilor sociale, „Revista de psihologie”, 2.
- Chelcea, S., Tucicov-Bogdan, A., Golu, M., Golu, P., Mamali, C., 1981, *Dicționar de psihologie socială*, București, Editura Științifică și Enciclopedică, 200.
- Chelcea, S., Țăran, C., 1990, *Psihosociologia comportamentului prosocial*, in *Psihologia cooperării și întraajutorării umane*, (coord. S. Chelcea), Editura Militară, București.
- Chelcea, S. (coord.), 1990, *Psihosociologia cooperării și întraajutorării umane*, București, Editura Militară.
- Cheney, W., 1987, *Eric Berne : esquisse biographique*, in Hoste, R. și Jaoui, G. (editori), *Les classiques de l'analyse transactionnelle*, Bruxelles, C.F.I.P., 12-21.
- Cialdini, R.B., 1987, *Influence*, Paris, A. Michel.
- Cialdini, R.B. și Ascani, K., 1976, *Test of a Concession Procedure for Inducing Verbal, Behavioral, and Further Compliance with a Request to Give Blood*, „Journal of Applied Psychology”, 61, 295-300.
- Cialdini, R.B., Borden, R.J., Thorne, A., Walker, M.R., Freeman, S. și Sloane, L.R., 1976, *Basking in Reflected Glory : Three (Football) Fiel Studies*, „Journal of Personality and Social Psychology”, 34, 366-375.
- Clauss, G., 1980, *Naive und wissenschaftliche Psychologie, Uber personlichkeitspsychologisches Alltagsbewusstsein*, in Vorwerg, M., *Zur psychologischen Personlichkeitsforschung*, Berlin, V.E.B.
- Codol, J.P., 1975, *On the So-Called „Superior Conformity of the Self” Behavior : Twenty Experimental Investigations*, „European Journal of Social Psychology”, 5, 457-50.
- Codol, J.P., 1984, *Différencion et indifférencion sociale*, „Bulletin de psychologie”, 37, 515-529.
- Codol, J.P., 1984, *Quand Dupond ressemble à Dupont plus que Dupont à Dupont*, „Psychologie Française”, 29, 284-290.
- Cohen, P.S., 1969, *Modern Social Theory*, Londra, Heinemann.
- Collectif Dauphine, *L'organisation et le management en question(s)*, Paris, L'Harmattan.
- Collins, B. și Guetzkow, 1964, *A Social Psychology of Group Process for Decision Making*, New York, John Wiley.
- Connell, R.W., 1971, *The Child's Construction of Politics*, Melbourne University Press.
- Connerton, P., 1994, *How Societies Remember*, ediția a 4-a, New York, Cambridge University Press.
- Cook, M., 1977, *Gaze and Mutual Gaze in Social Encounters*, „American Scientist”, 65, 328-333.
- Cooley, Ch., 1902, *Human Nature and the Social Order*, New York, Charles Scribner' Sons.
- Cooley, Ch., 1909, *Social Organization*, New York, Charles Scribner' Sons.
- Cooper, J. și Fazio, R.H., 1984, *A New Look at Dissonance Theory*, in Berkowitz, L. (ed.), *Advances in Experimental Social Psychology* (vol. 17), San Diego, CA, Academic Press, 229-266.
- Corraze, J., 1992, *Communications nonverbales*, Paris, PUF.
- Corsini, R.J. (ed.), 1984, *Encyclopedia od Psychology*, New York, John Wiley & Sons.
- Coser, L., 1982, *Les fonctions du conflit social*, Paris, PUF.
- Cosnier, J. și Brossard, A., 1984, *Communication nonverbale : co-texte ou contexte ?*, in Brossard, A., ș.a., *La communication nonverbale*, Paris, Neuchâtel, Delachaux & Niestlé.
- Coteanu, I., 1985, *Aspectul comunicării și efectele lui în procesul instructiv-educativ*, „Revista de pedagogie”, 3.
- Craik, F.I.M. și Tulving, E., 1975, *Depth of Processing and the Retention of Words in Episodic Memory*, „Journal of Experimental Psychology”, 104, 268-294.
- Crespi, F. și Mucchi-Faina, A., 1988, *Le strategie delle minoranze attive*, Napoli, Liguori.
- Crozier, H. și Friedberg, E., 1977, *L'acteur et le système*, Paris, Édition du Seuil.
- Cucoș, C., 1994, *Ipostazele comunicării educaționale*, in Ioan, P. (coord.), *Logică și educație*, Iași, Junimea.
- Curie, J. și Tap, P., 1987, *Introduction à la problématique „personnalisations et changements sociaux”*, „Bulletin de Psychologie”, 40, 379 (ianuarie-martie).
- Damon, W., 1977, *The Social World of the Child*, San Francisco, Jossey-Bass.

- Dahrendorf, R., 1995, *Conflictul social modern*, București, Humanitas (traducere și postfață de Radu Neculau).
- Dasen, J.P., 1984, *The Cross-Cultural Study of Intelligence : Piaget and the Baoulé*, „International Journal of Psychology”, 11, 153-306.
- De Bono, K.G. și Telesca, C., 1990, *The Influence of Source Physical Attractiveness on Advertising : A Functional Perspective*, „Journal of Applied Social Psychology”, 20, 1383-1395.
- De Coster, M., 1990, *Introduction à la sociologie*, Bruxelles, De Boeck-Wesmael.
- De Lamater, J., 1974, *A Definition of Group*, „Small Group Behavior”, 5., 30-34.
- De Paolis, P., Carugati, F., Erba, M. și Mugny, G., 1981, *Connotazione sociale et sviluppo cognitivo*, „Giornale Italiano di Psicologia”, 8, 149-165.
- De Paolis, P., Doise, W., și Mugny, G., 1987, *Social Markings in Cognitive Operations*, in Doise, W. și Moscovici, S. (editori), *Current Issues in European Social Psychology* (vol. 2), Cambridge, Cambridge University Press, 1-45.
- Dejours, C., 1990, *Plaisir et souffrance dans le travail*, Paris, Éditions de l'AOCIP.
- De Rosa, A.S. (1984), 1987, *The Social Representations of Mental Illness in Children and Adults*, in Doise, W. și Moscovici, S. (editori), *Current Issues in European Social Psychology*, (vol. 2), Cambridge, Cambridge University Press.
- Deschamps, J.C., 1977, *Effect of Crossing Category Memberships on Quantitative Judgement*, „European Journal of Social Psychology”, 7, 517-521.
- Deschamps, J.C., 1978, *Le modèle de l'équilibre*, in Doise, W., Deschamp, J.C. și Mugny, G. (editori), *Psychologie sociale expérimentale*, Paris, Colin, 193-208.
- Deschamps, J.C., 1984, *Identité sociale et différenciations catégorielles*, „Cahiers de Psychologie Cognitive”, 4, 449-474.
- Deschamps, J.C. și Doise, W., 1979, *L'effet du croisement des appartenances catégorielles*, in Doise, W. (ed.), *Expériences entre groupes*, Paris, Mouton.
- Deschamps, J.C. și Lorenzi-Cioldi, E., 1981, „Egocentrisme” et „Sociocentrisme” dans les relations entre groupes, „Revue Suisse de Psychologie”, 40, 108-131.
- Deschamps, J.C., Lorenzi-Cioldi, F. și Meyer, G., 1982, *L'échec scolaire. Élève model ou modèles d'élèves ?*, Lausanne, Pierre-Marcel Favre.
- Deschamps, J.C. și Volpato, C., 1984, *Identità sociale e identità individuale nelle relazioni tra gruppi*, „Giornale Italiano di Psicologia”, 11, 275-301.
- Deutsch, M., 1973, *The Resolution of Conflict. Constructive and Destructive Processes*.
- Deutsch, M. și Krauss, R., 1965, *La théorie du champ dans la psychologie sociale*, in *Les théories en psychologie sociale*, 1971, tradus din americană, Paris, La Haye, Mouton, capitolul III, 41-83.
- Deutsch, M. și Pechmann, T., 1982, *Social Interaction and the Development of Definite Descriptions*, „Cognition”, 11, 159-184.
- De Visscher, P., 1979, *Des exercices structurés en dynamique des groupes : pourquoi ?*, „Les Cahiers de Psychologie Sociale”, 2, 1-4.
- De Visscher, P., 1991, *L'approche morénienne. Cours de dynamique des groupes*, Liège, Faculté de Psychologie.
- De Visscher, P., 1991, *Us, avatars et métamorphoses de la dynamique des groupes. Une brève histoire des groupes restreints*, Grenoble, Presses Universitaires.
- De Vito, J.A., 1993, *Les fondements de la communication humaine*, Montréal, Gaetan Moriu (ed.).
- Dewey, J., 1929, *The Sources of a Science of Education*, New York, Liveright.
- Di Maggio, J.P. și Powell, W.W. (editori), 1991, *The New Institutionalism in Organizational Analysis*, London, University of Chicago Press.
- Dirn, L., 1990, *La société française en tendance*, Paris, PUF.
- Dirțu, C., 1993, *O confuzie de planuri între metafizic, logic și psihologic*. *Analele științifice ale Universității „Al.I.Cuza”, Sect. Psihologie-științele educației*, 2, 29-39.
- Doise, W., 1976, *L'articulation psychosociologique et les relations entre groupes*, Bruxelles, De Boeck.
- Doise, W., 1978, *Groups and Individuals*, Cambridge, Cambridge University Press.
- Doise, W., 1979, *Expériences entre groupes*, Paris, Mouton.
- Doise, W., 1982, *L'explication en psychologie sociale*, Paris, PUF.



- Doise, W., 1985, *Piaget and the Social Development of Intelligence*, in Camaioni, L. și Lemos, C. de (editori), *Questions on Social Explanation: Piagetian Themes reconsidered*, Amsterdam, John Benjamins Publishing Comp., 42-54.
- Doise, W., 1987, *Identité, conversion et influence sociale*, in Moscovici, S. și Mugny, G., *Psychologie de la conversion*, Cousset, Delval.
- Doise, W., 1988, *Les représentations sociales: un label de qualité*, „Connexions”, 55(1), 99-113.
- Doise, W., 1990, *Les représentations sociales*, in Bonnet, G., Ghiglione, R. și Richard, J.F. (editori), *Psychologie cognitive*, (vol. 3), Paris, Éd. Bordas.
- Doise, W., 1993, *Logiques sociales dans le raisonnement*, Neuchâtel, Delachaux & Niestlé.
- Doise, W., Deschamps, J.C. și Mugny, G., 1991, *Psychologie sociale expérimentale*, Paris, Colin, ediția a 2-a.
- Doise, W. și Moscovici, S., 1984, *Les décisions en groupe*, in S. Moscovici (ed.), *Psychologie sociale*, 213-227, Paris, PUF.
- Doise, W. și Mugny, G., 1975, *Recherches sociogénétiques sur la coordination d'actions interdépendantes*, „Revue Suisse de Psychologie pure et appliquée”, 34, 160-174.
- Doise, W. și Mugny, G., 1981, *Le développement social de l'intelligence*, Paris, Interéditions.
- Doise, W., Palmonari, A., 1984, *Social Interaction in Individual Development*, Cambridge, Cambridge University Press.
- Doise, W. și Palmonari, A., 1986, *L'étude des représentations sociales*, Neuchâtel-Paris, Delachaux & Niestlé.
- Doise, W., Clemance, A. și Lorenzi-Cioldi, F., 1992, *Représentations sociales et analyses des données*, Grenoble, Presse Universitaire du Grenoble.
- Dollard, D., Doob, I., Miller, N., Mowrer, O. și Sears, R., 1939, *Frustration and Aggression*, New Haven, Conn., Yale University Press.
- Doms, M. și Moscovici, S., 1984, *Innovation et influence des minorités*, in Moscovici, S., *Psychologie sociale*, Paris, PUF.
- Donnerstein, E., Donnerstein, M. și Evans, R., 1975, *Erotic Stimuli and Aggression: Facilitation or Inhibition*, „Journal of Personality and Social Psychology”, 32, 237-244.
- Donnerstein, E., 1983, *Erotic and Human Aggression*, in Green, G.R. et Donnerstein, E. (editori), *Aggression: Theoretical and Empirical Reviews* (vol. 1), New York, Academic Press.
- Dorai, M., 1986, *Perception ethnique et théories implicites de la personnalité*, „Psychologie Française”, 31, (iulie).
- Downing, J. in H. Ruitenbeek, 1973, *Les nouveaux groupes de thérapie*, tradus din engleză, Paris.
- Dragomirescu, T.V., 1990, *Determinism și reactivitate umană*, București, Ed. Științifică.
- Drucker, P.F., 1993, *Post-Capitalist Society*, New-York, Harper Business.
- Drew, P., 1992, *Contested Evidence in Courtroom Cross-examination; the Case of a Trial for Rape*, in Drew, P. și Heritage, J. (editori), *Talk at Work*, Cambridge, Cambridge University Press.
- Dreyfus, C., 1975, *Les groupes de rencontre*, Paris, Retz, C.E.P.L.
- Dreyfus, H., 1992, *La portée philosophique du connexionisme*, in Andler, D., *Introduction aux sciences cognitives*, Gallimard.
- Drucker, P.F., 1993, *Post-Capitalist Society*, New York, Harper Business.
- Dubois, S. și Wicklund, E.A., 1972, *A Theory of Objective Self-Awareness*, New York, Academic Press.
- Dubois, N., 1987, *La psychologie du contrôle*, Grenoble, PUG.
- Dubost, J., 1980, *De la sociologie de l'action à l'action sociologique*, „Connexions”, 29.
- Dubost, J., 1987, *L'intervention psycho-sociologique*, Paris, PUF.
- Durand, J.P. și Weil, R., 1990, *Le changement social*, in *Sociologie contemporaine*, Paris, Vigot.
- Durkheim, E., 1902, *De la division du travail social*, ediția a 2-a, Paris, Alcan Durkheim, E. și Mauss, M., 1903, *Des quelques formes primitives de classification: contribution à l'étude des représentations collectives*, „L'Année sociologique”, 6, 1-72.
- Duval și Wicklund, R.A., 1972, *A Theory of Objective Self Awareness*. New York: Academic Press

- Eagly, A.H., Wood, W. și Chaiken, S., 1978, *Causal Inferences About Communicators and Their Effect on Opinion Change*, „Journal of Personality and Social Psychology”, 36, 424-435.
- Ebbinghaus, H., 1885, *Über das Gedächtnis*, Leipzig, Duncker.
- Edwards, D. și Mercer, N.M., 1987, *Common Knowledge : The Development of Understanding in the Classroom*, Londra, Routledge.
- Eiser, J.R., 1980, *Cognitive Social Psychology*, Meidenbeed, Mc Graw Hill.
- Ekman, P. și Friesen, W.V., 1969, *The Repertoire of Nonverbal Behavior : Categories, Origins, Usage and Coding*, „Semiotica”, 1, 49-98.
- Emery, F. și Thorsrud, E., 1976, *Democracy at Work*, Leiden, M. Nijhoff.
- Enriquez, E., 1966, *Évaluation des hommes et des structures d'organisation*, „Gestion”.
- Enriquez, E., 1972, *Problématique du changement et de l'intervention psychosociologique*, „Connexions”, 3.
- Enriquez, E., 1983, *De la horde à l'Etat. Essai de psychanalyse du lieu social*, Paris, Gallimard.
- Enriquez, E., 1983, *Structures d'organisation et contrôle social*, „Connexions”, 41.
- Enriquez, E., *L'individu pris au piège de la structure stratégique*, „Connexions”, 54.
- Enriquez, E., 1992, *L'organisation en analyse*, Paris, PUF.
- Enriquez, E., 1984, *Éloge de la psychosociologie*, „Connexions”, 42, 113-133.
- Enriquez, E. și Enriquez, M., 1975, *La psychanalyse et son institution*, „Topique”.
- Epstein, S., 1973, *The Self Concept Revisited : Or a Theory of a Theory*, „American Psychologist”, 28, 404-416.
- Ey, H., 1983, *Conștiința* (traducere de Dinu Grama), București, Editura Științifică și Enciclopedică.
- Falomir, J.M., Mugny, G. și Pérez, J.A., 1993, *Processus de changement et tabagisme*, in Pérez, J.A., Mugny, G. et al., *Influences sociales*, Neuchâtel, Detachment et Niestlé.
- Faucheux, Cl., 1976, *Cross-Cultural Research in Experimental Social Psychology*, „European Journal of Social Psychology”, 6, 269-322.
- Faucheux, Cl., Moscovici, S., 1960, *Étude sur la créativité des groupes, II : Tâche, structure de communication et réussite*, „Bulletin du CERP”, 9, 11-22.
- Fazio, R.H., Zanna, M.P. și Cooper, J., 1977, *Dissonance and Self-Perception : An Integrative View of Each Theory's Proper Domain of Application*, „Journal of Experimental Social Psychology”, 13, 464-479.
- Feather, N.T., 1969, *Attribution of Responsibility and Valence of Success and Failure in Relation of Initial Confidence and Task Performance*, „Journal of Personality and Social Psychology”, 13, 129-144.
- Feather, N.T. și Simon, J.G., 1971, *Attribution of Responsibility and Valence of Outcome in Relation to Initial Confidence and Success and Failure of Self and Other*, „Journal of Personality and Social Psychology”, 18, 173-188.
- Feather, N.T. și Simon, J.G., 1971, *Causal Attributions for Success and Failure in Relation to Expectations of Success Based Upon Selective or Manipulative Control*, „Journal of Personality”, 39, 527-541.
- Feldman, R.S., 1985, *Social Psychology. Theories, Research and Applications*, New York, McGraw-Hill Book Comp.
- Ferguson, M., 1980, *Les enfants du Verseau*, (traducere din americană *The Aquarium Conspiracy. Personal and Social Transformation in the 1980s*), Paris, Calmann-Lévy, 1981.
- Ferréol, G., 1994, *Reprezentările sociale și sociologia actelor cotidiene*, „Revista de cercetări sociale”, 4.
- Ferréol, G., (ed.) 1995, *Dictionnaire de sociologie*, Paris, Colin.
- Ferry, G. ș.a., 1968, *Les communications dans la classe*, „Bulletin de psychologie”, 1-2, 81-95.
- Festinger, L., 1954, *A theory of Social Comparison Processus*, „Human Relations”, 7, 117-140.
- Festinger, L., 1957, *A Theory of Cognitive Dissonance*, Evanston, ILL, Row, Peterson.
- Festinger, L. (ed.), 1980, *Retrospections in Social Psychology*, Oxford University Press, *Looking backward*.
- Fischer, G.-N., 1987, *Les concepts fondamentaux de la psychologie sociale*, Paris, Dunod.
- Fischer, G.-N., 1990, *Les domaines de la psychologie sociale. Le champ du social*, Paris, Dunod.

- Fischhoff, B. și Bar-Hilel, M., 1984, *Diagnosticity and the Base Rate Effect*, „Memory and Cognition”, 12, 402-410.
- Fishbein, M. și Ajzen, I., 1974, *Attitude Toward Objects as Predictors of Single and Multiple Behavioral Criteria*, „Psychological Review”, 81, 59-74.
- Fiske, A.P., Haslam, N. și Fiske, S.T., 1991, *Confusing One Person with Another: What Errors Reveal About the Elementary Forms of Social Relations*, „Journal of Personality and Social Psychology”, 60, 656-674.
- Fiske, S.T., Neuberg, S.L., Beattice, A.E. și Milberg, S.J., 1987, *Category-Based and Attribute-Based Reactions to Others: Some Informational Conditions of Stereotyping and Individuating Processes*, „Journal of Experimental Social Psychology”, 23, 399-427.
- Fiske, S.T. și Neuberg, S.L., 1990, *A Continuum of Impression Formation, from Category-Based to Individuating Processes: Influences of Information and Motivation on Attention and Interpretation*, in Zanna, M. (ed.), *Advances in Experimental Social Psychology*, 23, New York, Academic Press.
- Fiske, S.T. și Taylor, S.T., 1991, *Social Cognition*, New York, Mc Graw-Hill.
- Flament, C., 1958, *Performance et réseaux de communication*, „Bulletin du CERP”, 7, 97-106.
- Flament, C., 1965, *Réseaux de communication et structures de groupe*, Paris, Dunod.
- Flament, C., 1987, *Pratiques et représentations sociales*, in Beauvois, J.L., Joulé, R.V. și Monteil, J.M., *Perspectives cognitives et conduites sociales* (vol. 1), Fribourg, Delval.
- Forsé, M., 1991, *L'analyse structurelle du changement social*, Paris, PUF.
- Forsyth, D.R., 1983, *An Introduction to Group Dynamics*, Monterey, California, Brooks/Cole.
- Fortain, C. și Rousseau, R., 1989, *Psychologie cognitive*, Québec, Presse de l'Université du Québec.
- Foulkes, E., 1964, *Psychothérapie et analyse du groupe*, (traducere din engleză *Therapeutic group analysis*), Paris, Payot, 1970.
- Frankl, V.E., 1971, *Dynamics, Existence and Values*, in Vetter, H.J. și Smith, B.D. (editori), *Personality Theory. A Source Book*, New York, Appleton Century Crofts.
- Freedman, J., Sears, D. și Carlsmith, J., 1984, *Attitude Change*, in *Social Psychology*, Englewood Cliffs, NJ, Prentice-Hall Inc.
- French, J. și Marrow, A., 1945, *Changing Stereotypes in Industry*, „Journal of Social Issues”, I, 3, 33-37.
- French, J. și Coch, L., 1948, *Overcoming Resistance to Change*, „Human Relations”, I, 512-532.
- Freud, S., 1912-13, *Totem et tabou*, (tradus din germană), Paris, Payot, 1923.
- Freud, S., 1921, *Psychologie collective et analyse du moi*, (traducere din germană *Massenpsychologie*), *Essais de psychanalyse*, Paris, Payot, 1927.
- Freud, S., 1940, *Group Psychology and the Analysis of the Ego*, I.P.L., vol. 6., London. (Original Work Published 1921).
- Freud, S., 1973, *Moses and the Monotheism*, St.Ed., vol. 23, London. (Original Work Published 1939).
- Freund, J., 1986, *Sociologie du conflict*, Paris, PUF.
- Frey, S. ș.a., 1984, *Analyse intrée du comportement nonverbal et verbal dans le domaine de la communication*, in Cosnier, J. și Brossard, A., (editori) *La communication nonverbale*, Paris-Neuchâtel, Delachaux & Niestlé.
- Friedmann, G., 1949, *Les problèmes humains du machinisme industriel*, Paris, Gallimard.
- Frieze, I. și Weiner, B., 1971, *The Context of Social Psychology*, London, Academic Press.
- Frodi, A., 1977, *Sexual Arousal, Situational Restrictiveness and Aggressive Behavior*, „Journal of Research in Personality”, 11, 48-58.
- Fromkin, H.L., 1972, *Feelings of Interpersonal Undistinctiveness: An Unpleasant Affective State*, „Journal of Experimental Research in Personality”, 6, 178-185.
- Fry, P.S. (ed.), 1984, *Changing Conceptions of Intelligence and Intellectual Functioning: Current Theory and Research*, „International Journal of Psychology”, 19, vol. special.
- Furth, H.G., 1980, *The World of Grown-Ups*, New York, Elsevier.
- Garfinkel, H., 1967, *Studies in Ethnomethodology*, Englewood Cliffs, NJ, Prentice Hall.
- Gelles, R., 1973, *Child Abuse as Phychopathology*, „American Journal of Orthopsychiatry”, 43, 611-621.

- Gergen, K., 1971, *The Concept of Self*, New York, Holt, Rinehart & Winston.
- Gergen, K. și Gergen, M.M., 1988, *Narrative and the Self as Relationship*, in Berkowitz, L. (ed.), *Advances in Experimental Psychology* (vol. 21), New York, Academic Press.
- Ghiglione, R., 1986, *L'homme communiquant*, Paris, Colin.
- Ghiglione, R., Bonnet, C. și Richard, J.F., 1990, *Traité de psychologie cognitive* (vol. 3), Paris, Dunod.
- Gilly, M., 1980, *Maître-élève : rôles institutionnels et représentations*, Paris, PUF.
- Girard, A., 1977, *Le choix du conjoint*, Paris, PUF.
- Giroto, V., 1987, *Conoscenze pragmatiche e ragionamento deduttivo nei bambini*, Bologna, Università, Dipartimento di scienze dell'Educazione, Doctorat în domeniul cercetării în psihologie.
- Glachan, M. și Light, P., 1982, *Perr Interaction and Learning : Can Two Wrongs Make a Right ?*, in Butterworth, G. și Light, P. (editori), *Social Cognition : Studies of the Development of Understanding*, Chicago, The University of Chicago Press.
- Goffman, E., 1973, *La mise en scène de la vie quotidienne*, Paris, Éd. Minuit.
- Goffman, E., 1968, *Asiles*, Paris, Éd. Minuit.
- Golembewski, R. (ed.), *Handbook of Organizational Consultation*, New York, Marcel Dekker.
- Golu, P., 1974, *Psihologie socială*, București, Editura Didactică și Pedagogică.
- Golu, P., 1989, *Fenomene și procese psihosociale*, București, Editura Științifică și Enciclopedică.
- Goodnow, J.J., 1984, *On Being Judged „Intelligent”*, „International Journal of Psychology”, 19, 391-406.
- Goodnow, J.J., 1988, *Parent's Ideas, Actions and Feelings : Models and Methods from Developmental and Social Psychology*, „Child Development”, 59, 296-320.
- Gordon, C., 1968, *Self-conceptions : Configurations of Content*, in Gordon, C. și Gergen, K.J. (editori), *The Self in Social Interaction* (vol. 1), New York, John Wiley.
- Gottman, T.M. și Porterfield, A.L., 1981, *Communication Dysfunction in the Nonverbal Behavior of Married Couples*, „Journal of Marriage and the Family”, 43, 817-824.
- Gould, R. și Sigall, H., 1977, *The Effect of Empathy and Outcome on Attribution : An Examination of the Divergent Perspectives Hypothesis*, „Journal of Experimental Social Psychology”, 13, 480-491.
- Gould, S.J., 1981, *The Mismeasure of Man*, New York, Norton.
- Greenwald, A.G., 1980, *The Totalitarian Ego. Fabrication and Revision of Personal History*, „American Psychologist”, 35, 603-618.
- Greenwald, A.G. și Banaji, M.R., 1989, *The Self as a Memory System : Powerful but Ordinary*, „Journal of Personality and Social Psychology”, 57, 41-54.
- Groshens, M.-C., 1986, *Production d'identité et mémoire collective*, in Tap, P. (ed.), *Identités collectives et changements sociaux*, Toulouse, Privat.
- Gruble, H., 1948, *Verstehende Psychologie*, Stuttgart, Thieme.
- Guimelli, Ch., (ed.) 1994, *Structures et transformations des représentations sociale*, Neuchâtel, Delachaux & Niestlé.
- Halbwachs, M., 1925, *Les cadres sociaux de la mémoire*, Paris, Felix Alcan
- Halbwachs, M., 1941, *La topographie légendaire des Evangiles en Terre Sainte. Étude de mémoire collective*, Paris, PUF.
- Halbwachs, M., 1958, *La mémoire collective*, ediția a 5-a, Paris, PUF.
- Halbwachs, M., 1969, *La reconstruction socio-culturelle du passé*, in Durand, G., *Les grands textes de la sociologie moderne*, Paris, Bordas.
- Hall, E.T., 1984, *Le langage silencieux*, Paris, Seuil.
- Hamilton, D.L. și Gifford, R.K., 1976, *Illusory Correlation in Interpersonal Perception : a Cognitive Basis of Stereotypic Judgments*, „Journal of Experimental Social Psychology”, 12, 392-407.
- Hampson, S.E., 1982, *The Construction of Personality : An Introduction*, London, Routledge and Kegan Paul.
- Hampson, S., 1984, *The Social Construction Of Personality*, in Bonarius, H., Heck, G. van și Smid, N. (editori), *Personality in Europe : Theoretical and Empirical Developments*, Lisse, Swets and Zeitlinger.

- Harvey, J.H., Arkin, R., Gleason, J.M. și Johnston, S., 1974, *Effect of Expected and Observed Outcome of an Action on Differential Causal Attribution of Actor and Observer*, „Journal of Personality”, 42, 62-77.
- Harvey, J.H., Harris, B. și Barnes, R.D., 1975, *Actor-Observer Differences in the Perception of Responsibility and Freedom*, „Journal of Personality and Social Psychology”, 32, 22-28.
- Hass, R.G. și Grady, K., 1975, *Temporal Delay, Type of Forewarning and Resistance to Influence*, „Journal of Experimental Social Psychology”, 11, 459-469.
- Hastie, R., 1981, *Schematic Principles in Human Memory*, in Higgins, E.T., Hermann, C.P. și Zanna, M.P. (editori), *Social Cognition: The Ontario Symposium* (vol. 1), Hillsdale, NJ, Erlbaum, 39-88.
- Hearold, S., 1986, *A Synthesis of 1043 Effects of Television on Social Behavior*, in Comstock, G. (ed.), *Public Communication and Behavior* (vol. 1), Orlando, FL, Academic Press.
- Heck, G. van, 1984, *The Construction of a General Taxonomy of Situations*, in Bonarius, H., Heck, G. van și Smid, N. (editori), *Personality in Europe: Theoretical and Empirical Developments*, Lisse, Swets and Zeitlinger.
- Heckhausen, H., 1975, *Naive und wissenschaftliche Verhaltenstheorie im Austausch*, in Steinkopff, D., *Gestalttheorie*.
- Heider, F., 1944, *Social Perception and Phenomenal Causality*, „Psychological Review”, 51, 358-374.
- Heider, F., 1946, *Attitudes and Cognitive Organization*, „Journal of Psychology”, 21, 107-112.
- Heider, F., 1958, *The Psychology of Interpersonal Relation*, New York, J. Wiley.
- Henley, N.M., 1973, *Status and Sex: Some Touching Observations*, „Bulletin of the Psychonomic Society”, 2, 91-93.
- Henley, N.M., 1977, *Body Politics: Power, Sex and Nonverbal Communication*, Englewood-Cliffs, Prentice Hall.
- Herseni, N., 1980, *Cultura psihologică românească*, București, Editura Științifică și Enciclopedică.
- Herzlich, C., 1972, *La représentation sociale*, in Moscovici, S. (ed.), *Introduction à la psychologie sociale*, Paris, Larousse.
- Hess, R., 1981, *La sociologie d'intervention*, Paris, PUF.
- Hettema, J., 1984, *The Prediction of Interpersonal Behavior, in Specific Situation*, in Bonarius, H., Heck, G. van și Smid, N. (editori), *Personality in Europe: Theoretical and Empirical Developments*, Lisse, Swets and Zeitlinger.
- Hettema, J., Heck, G. van și Appels, M.-T., și Zon, I. van, 1986, *The Assessment of Situational Power*, in Angleitner, A., Furnham, A. și Heck, G. van, *Personality Psychology in Europe. Current Trends and Controversis* (vol. 2), Lisse, Swets and Zeitlinger B.V.
- Hewstone, M., 1989, *Intergroup Attribution: Some Implications for the Study of Ethnic Prejudice*, in Oudenhoven, J.P. van și Willemsen, T.M. (editori), *Ethnic Minorities*, Amsterdam, Swets & Zeitlinger.
- Higgins, E.T. și Bargh, J.A., 1987, *Social Cognition and Social Perception*, „Annual Review of psychology”, 38, 369-425.
- Hofstatter, P., 1979, *Zur Frage der Intuition in der Diagnostik*, in Wewetzer, K. (hrsgs.), *Psychologische Diagnostik*, Darmstadt, Wissensch. Buchgesellschaft.
- Hofster, W.K.B., 1984, *What's in a Trait: Reflections About the Inevitability of Traits, Their Measurement and Taxonomy*, in Bonarius, H., Heck, G. van și Smid, N. (editori), *Personality in Europe: Theoretical and Empirical Developments*, Lisse, Swets and Zeitlinger.
- Hogg, M.A., 1992, *The Social Psychology of Group Cohesiveness: From Attraction to Social Identity*, New York, London, Harvester Wheatsheaf.
- Holyoak, K.J. și Gordon, P.C., 1983, *Social Reference Points*, „Journal of Personality and Social Psychology”, 44, 881-887.
- Homans, G., 1950, *The Human Group*, New York, Barcour, Brace and Co.
- Hovland, C.I., Janis, I.L. și Kelley, H.H., 1953, *Communication and Persuasion: Psychological Studies of Opinion Change*, New Haven, Yale University Press.
- Huberman, A.M., 1978, *Cum se produc schimbările în educație*, București, E.D.P. (traducere din limba franceză).
- Huguet, P., Mugny, G. și Pérez, J.A., 1991-92, *Influence sociale et processus de décentration*, „Bulletin de psychologie”, 45, 155-163.

- Humphrey, N.K., 1976, *The Social Function of Intellect*, in Bateson, P.P.G. și Hinde, R.A. (editori), *Growing Points in Ethology*, 303-317, Cambridge, Cambridge University Press.
- Huxley, A., 1944, *La philosophie éternelle*, Paris, Plon, 1948.
- Hybels, S. și Weaver, R.L., 1986, *Communicating Effectively*, New York, Random House.
- Ibanez, T., 1987, *Pouvoir, conversion et changement social*, in Moscovici, S. și Mugny, G. (editori), *Psychologie de la conversion*, Cousset, Delval.
- Iluț, P., 1994, *Comportament prosocial-comportament antisocial*, in Radu, I. (coord.), *Psihologie socială*, Cluj-Napoca, Editura Exe SRL.
- Inglehart, R., 1991, *El cambio cultural en las sociedades industriales avanzadas*, Madrid, Siglo XXI.
- Inhelder, B., Sinclair, H. și Bovet, M., 1974, *Apprentissage et structures de la connaissance*, Paris, PUF.
- Izard, C.E., 1971, *The Face of Emotion*, New York, Appleton.
- Jacques, E., 1972, *Intervention et changement dans l'entreprise*, Paris, Dunod.
- Jagstaid, V., 1984, *La sexualité et l'enfant*, Paris, Delachaux & Niestlé.
- Jahoda, G., 1984, *Levels of Social and Logico-Mathematical Thinking : Their Nature and Inter-Relations*, in Doise, W. și Palmonari, A. (editori), *Social Interaction in Individual Development*, 173-187, Cambridge, Cambridge University Press.
- Janet, P., 1929, *L'évolution psychologique de la personnalité*, Paris, Chahine.
- Janis, I.L., 1972, *Victims of Groupthink*, Boston, Houghton-Mifflin.
- Jaques, E., 1951, *The Changing Culture of a Factory*, Londra, Tavistock.
- Jaques, E., 1955, *Systèmes sociaux en tant que défense contre l'anxiété dépressive et l'anxiété de persécution*, in Lévy, A., 1965, 546-565.
- Jaspers, J. și Hewstone, M., 1984, *La théorie de l'attribution*, in Moscovici, S. (ed.) *Psychologie sociale*, Paris, PUF, 309-329.
- Jaspers, K., 1933, *Die geistige Situation der Zeit*, Leipzig.
- Jassellette, P., 1981, *Résumé d'analyse transactionnelle*, *Les cahiers de psychologie sociale*, 10, (aprilie), 8-21.
- Jodelet, D., 1989, *Les représentations sociales*, Paris, PUF.
- John, O.P., 1986, *How Shall a Trait Be Called : a Feature Analysis of Altruism*, in Angleitner, A., Furnham, A. și Heck, G. van (editori), *Personality Psychology in Europe. Current Trends and Controversies* (vol. 2), Lisse, Swets and Zeitlinger B.V.
- Johnson, D. și Johnson, F., 1993, *Joining together. Group Theory and Group Skills*, Boston, Allyn and Bacon.
- Jones, E.E. și Davis, K.E., 1965, *From Acts to Dispositions : the Attribution Process in Person Perception*, in Berkowitz, L. (ed.), *Advances in Experimental Social Psychology* (vol. 2), New York, Academic Press.
- Jones, E.E. și Harris, V.A., 1967, *The Attribution of Attitudes*, „Journal of Experimental and Social Psychology”, 3, 1-24.
- Jones, E.E. și Nisbett, R.E., 1971, *The Actor and the Observer : Divergent Perceptions of the Causes of Behavior*, Morristown, NJ, General Learning Press.
- Jones, E.E. și McGillis, D., 1976, *Correspondent Inferences and the Attribution : a Comparative Reappraisal*, in Harvey, J.H., Ickes, W.J. și Kidd, R.F. (editori), *New Directions in Attribution Research* (vol. 1), Hillsdale, NJ, Erlbaum.
- Judd, C.M. și Park, B., 1988, *Out-Group Homogeneity : Judgements of Variability at the Individual and the Group Levels*, „Journal of Personality and Social Psychology”, 54, 778-788.
- Kaës, R., 1973, *et al. Fantasme et formation*, Paris, Dunod.
- Kaës, R., 1976, *Désir de former et formation de savoir*, Paris, Dunod.
- Kaës, R., 1976, *L'appareil psychique groupal. Construction du groupe*, Paris, Dunod.
- Kaës, R., 1979, *Crise, rupture et dépassement*, Paris, Dunod.
- Kaës, R., 1984, *Fantasme et formation*, Paris, Dunod.
- Karmen, A., 1990, *Crime, Victims. An Introduction to Victimology*, ediția a 2-a, Pacific Grove, California, Brooks/Cole Publishing Company, 49.
- Kaufmann, P., 1968, *Une théorie du champ dans les sciences de l'homme*, Paris, Vrin.
- Keenan, J.M. și Baillet, S.D., 1980, *Memory of Personally and Socially Significant Events*, in Nickerson, R.S. (ed.), in *Attention and Performance* (vol. 8), Hillsdale, NJ, Erlbaum, 651-670.

- Kelley, H.H., 1967, *Attribution Theory in Social Psychology*, „Nebraska Symposium on Motivation”, 15, 192-238.
- Kelley, H.H. și Thibaut, J.W., 1969, *Group Problem Solving*, in Lindzey, G. și Aronson, E. (editori), *Handbook of Social Psychology* (vol. 4), Cambridge, Mass., Addison-Wesley, 1-101.
- Kelley, H.H., 1972, *Attribution in Social Interaction*, in Jones, E.E., Kanouse, D.E., Kelley, H.H., Nisbett, R.E., Valins, S. et Weiner, B. (editori), *Attribution : Perceiving Causes of Behavior*, Morristown, NJ, General Learning Press.
- Kelley, H.H., 1972, *Causal Schemata and the Attribution Process*, in Jones, E.E., Kanouse, D.E., Kelley, H.H., Nisbett, R.E., Valins, S. și Weiner, B. (editori) *Attribution : Perceiving Causes of Behavior*, Morristown, NJ, General Learning Press.
- Kelley, H.H., 1973, *The Process of Causal Attribution*, „American Psychologist”, 28, 107-128.
- Kelley, H.H. și Michela, J.L., 1980, *Attribution Theory and Research*, „Annual Review of Psychology”, 31, 457-501.
- Kelly, C., 1989, *Intergroup Differentiation in a Political Context*, „British Journal of Social Psychology”, 27, 319-332.
- Kerbrat-Orecchioni, C., 1990, *Les interactions verbales*, Paris, Colin.
- Kiesler, C.A., 1971, *The Psychology of Commitment*, New York, Academic Press.
- Kihlstrom, J.F. și Cantor, N., 1984, *Mental Representation of the Self*, in Berkowitz, L. (ed.), *Advances in Experimental Social Psychology* (vol. 17), 2-48, New York, Academic Press.
- Kihlstrom, J.F., Cantor, N., Albright, J.S., Chew, B.R., Klein, S.E. și Niedental, P.M., 1988, *Information Processing and the Study of the Self*, in Berkowitz, L. (ed.), *Advances in Experimental Social Psychology* (vol. 21), New York, Academic Press, 145-180.
- Klein, S.B. și Kihlstrom, J.F., 1986, *Elaboration, Organization and the Self-Reference Effect in Memory*, „Journal of Experimental Psychology”, 115, 26-38.
- Krech, D. și Crutchfield, R., 1948, *Théorie et problèmes de psychologie sociale*, Paris, PUF, 1952.
- Krohne, H., 1977, *Persönlichkeitstheorie*, in Herrmann, T. (ed.), *Handbuch psychologischer Grundbegriffe*, München, Kösel.
- Kuiper, N.A. și Derry, P.A., 1981, *The Self as Cognitive Prototype : An Application to Person Perception and Depression*, in Cantor, N. și Kihlstrom, J.F. (editori), *Personality, Cognition and Social Interaction*, Hillsdale, NJ, Erlbaum, 215-232.
- Kunst-Wilson, W.R. și Zajonc, R.B., 1980, *Affective Discrimination of Stimuli That Cannot Be Recognized*, „Science”, 207, 557-558.
- Lagache, D., Montmollin, G. de, Pichot, P. și Yela, M., 1965, *Les modèles de la personnalité*, Paris, PUF.
- Lakin, M., 1972, *Experiential Groups : The Uses of Interpersonal Encounter, Psychotherapy Groups and Sensitivity Training*, Morristown, New Jersey, General Learning Press.
- Lamiell, J.T., 1986, *Epistemological Tenets of an Idiographic Psychology of Personality*, in Angleitner, A., Furnham, A. și Heck, G. van (editori), *Personality Psychology in Europe. Current Trends and Controversies* (vol. 2), Lisse, Swets and Zeitlinger B.V.
- Lapassade, G., 1970, *Groupes, Organisations et Institutions*, Gauthier Villars.
- Lapassade, G., 1977, *De la dynamique des groupes au potentiel humain* (interview de G. Lapassade par C. Daviane), „Pour”, 41, 7-14.
- Lapassade, G., și Lourau, R., 1971, *Clefs pour la sociologie*, Paris, Seghers.
- Lapiere, R.T., 1965, *Social Change*, New York, McGraw-Hill.
- Lauken, U., 1973, *Naive Verhaltenstheorie*, Stuttgart, E. Klatt.
- Lawrence, P.R. și Losch, S.W., 1973, *Adapter les structures de l'entreprise. Intégration ou différenciation*, Paris, Éditions des Organisations.
- Lazarus, R.S., 1963, *Personality and Adjustment*, Englewood Cliffs, NJ, Prentice Hall, Inc.
- Le Bon, G., 1911, *L'Opinion et les croyances*, Paris, Flammarion.
- Le Bon, G., 1977, *The Crowd*, Harmondsworth, Penguin. (Original Work Published 1895).
- Le Bon, G., 1982, *The Psychology of Socialism*, London, (original Work Published 1912).
- Lefcourt, H.M., 1966, *Internal Versus External Control of Reinforcement : a Review*, „Psychological Bulletin”, 65, 206-220.
- Lefebvre, G., 1954, *Études sur la Révolution française*, Paris, PUF.
- Legrenzi, P., Butera, F., Mugny, G. și Pérez, J.A., 1991, *Majority and Minority Influence in Inductive Reasoning : a Preliminary Study*, „European Journal of Social Psychology”, 21, 359-363.

- Lemaine, G., 1974, *Social Differentiation and Social Originality*, „European Journal of Social Psychology”, 4, 17-52.
- Lemaine, G. și Matalon, B., 1985, *Gens supérieurs, gens inférieurs. La controverse hérédité-environnement dans la psychologie différentielle de l'intelligence*, Paris, Colin.
- Lerner, M.J., 1970, *The Desire for Justice and Reactions to Victims*, in Macaulay, J. și Berkowitz, L. (editori), *Altruism and Helping Behavior*, New York, Academic Press.
- Lerner, M.J., 1977, *The Justice Motive: Some Hypotheses as to Its Origins and Formes*, „Journal of Personality”, 95, 1-52.
- Lerner, M.J., 1971, *Observer's Evaluation of a Victim: Justice Guilt and Veridical Perception*, „Journal of Personality and Social Psychology”, 20, 127-153.
- Leroy, J. F., 1980, *Les concepts de l'analyse institutionnelle. Glossaire commenté*, „Les cahiers de psychologie sociale”, 7, 1-55.
- Lescarbeau, R., Payette, M. și Saint-Arnaud, Y., 1990, *Profession=Consultant*, Paris, L'Harmattan.
- Levine, J. și Moreland, R., 1990, *Progress in Small Group Research*, „Annual Review of Psychology”, 41, 585-634.
- Levine, J.M. și Pavelchak, M.A., 1984, *Conformité et obéissance*, in Moscovici, S. (ed.), *Psychologie sociale*, Paris, PUF.
- Lévy, M., 1981, *La nécessité sociale de dépasser une situation conflictuelle*, Genève, thèse de doctorat présentée à la Faculté de Psychologie et des Sciences de l'Éducation.
- Lewin, K., 1944, *Dynamics of Group Action*, „Educational Leadership”, 1, 195-200.
- Lewin, K., 1946, *Research Program of Group Dynamics. The Research Center for Group Dynamics at the Massachusetts Institute of Technology*, „Sociometry”, 8, 2, 126-136.
- Lewin, K., 1947, *Décisions de groupe et changement social*, (traducere din americană), in Lévy, A., 1965, 498-519.
- Lewin, K., 1947a, *Frontiers in Group Dynamics: I. Concept, Method and Reality in Social Science; Social Equilibria and Social Change*, „Human Relations”, 1, 1, 5-41.
- Lewin, K., 1947b, *Frontiers in Group Dynamics: II. Channels of Group Life; Social Planning and Action Research*, „Human Relations”, 1, 2, 143-153.
- Lewin, K., 1948, *Resolving Social Conflicts*, New York, Harper and Row.
- Lewin, K., 1951, *Field Theory in Social Science*, New York, Harper.
- Lindesmith, R.A., Strauss, A.L. și Denzin, N.K., 1991, *Social Psychology*, ediția a 8-a, New Jersey, Prentice Hall.
- Lindsay, P.H. și Norman, D.A., 1980, *Traitement de l'information et comportements humains. Une introduction à la psychologie*, Montreal, Éditions Études Vivantes.
- Linton, R., 1959, *Le fondement culturel de la personnalité*, (trad. în limba franceză), Dunod.
- Linville, P.W., Fischer, G.W. și Salovey, P., 1989, *Perceived Distributions of the Characteristics of In-Group and Out-Group Members: Empirical Evidence and a Computer Simulation*, „Journal of Personality and Social Psychology”, 57, 165-188.
- Linville, P.W., Salovey, P. și Fischer, G.W., 1986, *Stereotyping and Perceived Distributions of Social Characteristics: An Application to In-Group-Out-Group Perception*, in Dovidio, J.F. și Gaertner, S.L. (editori), *Prejudice, Discrimination and Racism*, San Diego, CA, Academic Press, 165-208.
- Lippitt, R., 1949, *Training in Community Relations*, New York, Harper and Brothers.
- Lippitt, R., 1981, *Retrospective Reflections on Group Work and Group Dynamics, Social Work with Groups*, 4(314), Fall/Winter.
- Lorenzi-Cioldi, F., 1988, *Individus dominants et groupes dominés*, Grenoble, Presses Universitaires.
- Lorenzi-Cioldi, F., 1993, *They All Look Alike, but so Do We... Sometimes*, „British Journal of Social Psychology”, 32, 111-124.
- Lorenzi-Cioldi, F., 1994, *Les androgynes*, Paris, PUF.
- Lorenzi-Cioldi, F., Eagly, A.H. și Stewart, T., en préparation, *Homogeneity of Gender Groups in Memory Organization*.
- Lorenzi-Cioldi, F. și Dafflon, A.C., sous presse, *Identité (collective ou personnelle) et statut, Anthropol.*
- Lorenzi-Cioldi, F. și Doise, W., 1990, *Levels of Analysis and Social Identity*, in Abram, D. și Hogg, M. (editori), *Social Identity Theory*, Londres, Harvester & Wheatsheaf.



- Luginbuhl, J.E.R., 1972, *Role of Choice and Outcome on Feelings of Success and Estimates of Ability*, „Journal of Personality and Social Psychology”, 22, 121-127.
- Lysak, W. și Gilchrist, J.C., 1955, *Value Equivocality and Goal Availability*, „Journal of Personality”, 23, 500-501.
- Maass, A. și Clark, R.D., 1984, *The Hidden Impact of Minorities: Fourteen Years of Minority Influence Research*, „Psychological Bulletin”, 95, 428-450.
- Maass, A., Clark, R.D. și Haberkorn, G., 1991, *The Effects of Differential Ascribed Category Membership and Norms on Minority Influence*, „European Journal and Social Psychology”, 2, 89-104.
- Maass, A., Salvi, D., Arcuri, L. și Semin, G., 1989, *Language Use in Intergroup Contexts: The Linguistic Intergroup Bias*, „Journal of Personality and Social Psychology”, 57, 981-993.
- Maass, A. și Schaller, M., 1991, *Intergroup Bias and the Cognitive Dynamics of Stereotype Formation*, „European Journal and Social Psychology”, 2, 190-209.
- Mackay, C., 1932, *Memoirs of Extraordinary Popular Delusions and the Madness of Crowds*, Wells, VT, Page. (Original Work Published 1847).
- Mackie, D.M. și Worth, L.T., 1989, *Differential Recall of Subcategory Information about In-Group and Out-Group Members*, „Personality and Social Psychology Bulletin”, 15, 401-413.
- Maggi, J., Mugny, G. și Pérez, J.A., 1993, *Le conflit comme stratégie de communication et d'influence*, in Pérez, J.A., Mugny, G. și al., *Influences sociales*, Neuchâtel, Delachoux et Niestlé.
- Magnusson, D., 1984, *Persons in Situations: Some Comment Issue*, in Bonarius, H., Heck, G. van și Smid, N. (editori), *Personality in Europe: Theoretical and Empirical Developments*, Lisse, Swets and Zeitlinger.
- Maisonneuve, J., 1966, *Psychosociologie des affinités*, Paris, PUF.
- Maisonneuve, J., 1972, *Réflexions autour du changement et de l'intervention*, „Connexions”, 3.
- Maisonneuve, J., 1989, *Introduction à la psychosociologie*, Paris, PUF.
- Maisonneuve, J., 1989, *Les rituels*, Paris, PUF.
- Maisonneuve, J., 1993, *La psychologie sociale*, ediția a XVII-a, PUF, colecția „Que sais-je?”, no.458.
- Mamali, C., 1978, *Studiul comportamentului social în condiții naturale*, „Viitorul social”, 3, 592.
- Mamali, C., 1984, *Noi direcții de cercetare în teoria constructelor personale*, „Revista de psihologie”, 1, 76.
- March, J.G. și Olsen, J.P., 1989, *Rediscovering Institutions. The Organizational Basis of Politics*, New York, The Free Press.
- Mareș, L., 1994, *Neoinstituționalismul – o schimbare de paradigmă în analiza organizațiilor*, „Revista de cercetări sociale”, 3.
- Markus, H., 1977, *Self-Schemata and Processing Information about the Self*, „Journal of Personality and Social Psychology”, 35, 63-78.
- Markus, H. și Kitayama, S., 1991, *Culture and the Self: Implications for Cognition, Emotion and Motivation*, „Psychological Review”, 98, 224-253.
- Markus, H. și Kunda, Z., 1986, *Stability and Malleability of the Self-Concept*, „Journal of Personality and Social Psychology”, 51, 858-866.
- Markus, H. și Nurius, P., 1986, *Possible Selves*, „American Psychologist”, 41, 954-969.
- Markus, H. și Oyserman, D., 1989, *Gender and Thought: The Role of the Self-Concept*, in Crawford, M. și Gentry, M. (editori), *Gender and Thought*, New York, Springer.
- Markus, H. și Sentis, K., 1982, *The Self in Information Processing*, in Suls, J. (ed.), *Psychological Perspectives of the Self* (vol. 1), Hillsdale, NJ, Erlbaum, 41-70.
- Markus, H. și Wulf, E., 1987, *The Dynamic Self-Concept: A Social Psychological Perspective*, „Annual Review of Psychology”, 38, 299-337.
- Markus, H. și Zajonc, R.B., 1985, *The Cognitive Perspective in Social Psychology*, in Lindzey, G. și Aronson, E. (editori), *The Handbook of Social Psychology* (vol. 1), New York, Random House, 137-230.
- Marlowe, D. și Sergen, K.J., 1969, *Personality and Social Interaction*, in Lindzey, G. și Aronson, E. (editori), *The Handbook of Social Psychology* (vol. 3), Massachusetts, London, Ontario, Addison-Wesley.

- Marques, J.M., 1986, *Toward a Definition of Social Processing of Information : An Application to Stereotyping*, Louvain-la-Neuve, Université Catholique de Louvain, teză de doctorat.
- Marrow, A. J., 1972, *Kurt Lewin, sa vie et son oeuvre*, Paris, Fayard.
- Marsh, H.W., 1986, *Global Self-Esteem : It's Relation to Specific Facets of Self-Concept and Their Importance*, „Journal of Personality and Social Psychology”, 51, 1224-1236.
- Martin, R., 1988, *In-Group and Out-Group Minorities : Differential Impact upon Public and Private Response*, „European Journal and Social Psychology”, 18, 39-52.
- Maslow, A., 1954, *Motivation and Personality*, New York, Harper and Brothers.
- Maslow, A., 1965, *Eupsychian Management*, Homewood, Illinois, Dorsey Press, 1965.
- Maslow, A., 1968, *Vers une psychologie de l'être*, (traducere din americană *Toward a psychology of being*), Paris, Fayard.
- Maupassant, G. de, 1979, *Sur l'eau*, Paris, Encre. (Original Work Published 1878).
- McArthur, L.A., 1972, *The How and What of Why : Some Determinants and Consequences of Causal Attributions*, „Journal of Personality and Social Psychology”, 22, 171-193.
- McDonald, J., *Some Situational Determinants of Hypothesis-Testing Strategies*, „European Journal and Social Psychology”, 26, 255-274.
- McDougall, W., 1920, *The Group Mind*, New York, Putnam's Sons.
- McDougall, W., 1936, *Psychoanalysis and Social Psychology*, London, Methuen.
- McGrath, J. și Altman, I., 1966, *Small Group Research*, New York, Holt.
- McGrath, J.E. și Kravitz, D. A., 1982, *Group Research*, „Annual Review of Psychology”, 33, 195-230.
- McGuire, W.J. și Papagergis, D., 1961, *The Relative Efficacy of Various Types of Prior Defense in Producing Immunity against Persuasion*, „Journal of Abnormal and Social Psychology”, 62, 327-337.
- McGuire, W.J. și Padawer-Singer, A., 1976, *Trait Salience in the Spontaneous Self-Concept*, „Journal of Personality and Social Psychology”, 33, 743-754.
- McGuire, W.J., 1985, *Attitude and Attitude Change*, in Lindzey, G. și Aronson, E. (editori), *Handbook of Social Psychology* (vol. 2), 233-346, ediția a III-a, New York, Random House.
- Mead, G.H., 1963, *L'esprit, le soi et la société*, Paris, PUF.
- Mead, G.H., 1971, in Thomson, K. și Tunstal, J. (editori), *Sociological Perspectives*, London, Penguin Books, 150.
- Meignant, A., 1972, *L'intervention socio-pédagogique dans les organisations industrielles*, Paris, La Haye-Mouton.
- Melese, J., 1983, *Approches systématiques des organisations. Vers l'entreprise à complexité humaine*, Paris, Éditions Hommes et Techniques.
- Mendras, H. și Forsé, M., 1983, *Le changement social*, Paris, Colin.
- Merrill, E., 1962, *Physical Abuse of Children*, in Francis, V. (ed.), *Protecting the Battered Child*, Denver, American Human Association.
- Merton, R.K., 1945, 1965, *Éléments de théorie de mathématiques sociologiques*, 1957, Paris, Plon, ed. a 2-a.
- Messick, D.M. și Mackie, D.M., 1989, *Intergroup Relations*, „Annual Review of Psychology”, 40, 45-81.
- Middleton, D. și Edwards, D. (editori), 1990, *Collective Remembering*, London, Sage.
- Milgram, S., 1964, *Issues in the Study of Obedience : A Replay to Baumrid*, „American Psychologist”, 19, 848-853.
- Milgram, S. și Toch, H., 1969, *Crowds and Social Movements*, in Lindzey, G. și Aronson, E., *The handbook of social psychology* (vol. 4), ed. a II-a, 507-610.
- Milgram, S., 1974, *Soumission à l'autorité*, Paris, Calmann-Levy.
- Milgram, S., 1974, *Obedience to Unauthority. An Experimental View*, New York, Harper & Row.
- Miller, C.T., 1986, *Categorization and Stereotypes about Men and Women*, „Personality and Social Psychology Bulletin”, 12, 502-512.
- Minon, P., 1991, *Aspects d'un groupe social*, Liège, Facultatea de Gestiune, Economie și Științe sociale, note de curs.
- Missenard, A., 1982, *L'expérience Balint*, Paris, Bordas.

- Monteil, J.M., 1988, *Comparaison sociale, stratégies individuelles et médiations socio-cognitives. Un effet de différenciation comportementale dans le champ scolaire*, „European Journal of Psychology of Education”, 3, 3-19.
- Monteil, J.M., 1989, *Éduquer et former, perspectives psycho-sociales*, Grenoble, Presses Universitaires de Grenoble.
- Monteil, J.M. și Castel, P., 1989, *Modes d'insertion sociaux, attributions de sanctions et comparaisons sociales : une contribution expérimentale à l'explication de conduites scolaires*, in Beauvois, J.L., Joulé, R.V. și Monteil, J.M., *Perspectives cognitives et conduites sociales* (vol. 2), Fribourg, Delval.
- Monteil, J.M. și Chambon, M., 1989, *Catégorisation initiales négatives, attributions de valeurs et performances cognitives*, Laboratoire de psychologie sociale, Clermont-Fernand, manuscrit.
- Monteil, J.M. și Martinot, D., 1991, *Le soi et ses propriétés*, „Psychologie française”, 36, 55-66.
- Montmann, V., 1982, *Common-Sense-Psychology*, in Asanger, R. și Wenninger, G. (editori), *Handwörterbuch der Psychologie*, Weinheim, Bassel, Beltz.
- Montmollin, G. de, 1984, *Le changement d'attitude*, in Moscovici, S., *Psychologie sociale*, Paris, PUF.
- Moreland, R., Hogg, M., Haine, S., 1994, *Back to the Future : Social Psychological Research on Groups*, „Journal of Experimental Social Psychology”, 30, 527-555.
- Moreno, J.L., 1954, *Qui survivra ? L'homme ou la machine ?*, lucrare tradusă în franceză sub titlul *Fondements de la sociométrie*, Paris, PUF.
- Moreno, J. L., 1965, *Psychothérapie de groupe et psychodrame*, (traducere din engleză), Paris, PUF.
- Morgan, G., 1986, *Images of Organization*, New York, SAGE Publications.
- Morton, T.U., 1978, *Intimacy and Reciprocity of Exchange : A comparison of Spouses and Strangers*, „Journal of Personality and Social Psychology”, 36, 72-81.
- Moscovici, S., 1961, 1976, *La psychanalyse, son image et son public*, Paris, PUF.
- Moscovici, S., 1973 (ed. a 2-a), *Introduction à la psychologie sociale*, Paris, Larousse.
- Moscovici, S., 1972, *L'homme en interaction : machine à répondre ou machine à inférer*, in Moscovici, S. (ed.) *Introduction à la psychologie sociale* (vol. 1), Paris, Larousse.
- Moscovici, S. și Paicheler, G., 1973, *Travail, individu et groupe*, in Moscovici, S. (ed.), *Introduction à la psychologie sociale* (vol. 2), Paris, Larousse, 9-44.
- Moscovici, S. și Nemeth, C., 1974, *Social Influence II : Minority Influence*, in Nemeth, C. (ed.), *Social Psychology : Classic and Contemporary Integrations*, Chicago, Rand McNally College Publishing Company.
- Moscovici, S., 1976, *Social Influence and Social Change*, London, Academic Press.
- Moscovici, S. și Lage, E., 1976, *Studies in Social Influence III : Majority Versus Minority Influence in a Group*, „European Journal of Social Psychology”, 6, 149-174.
- Moscovici, S., 1979, *Psychologie des minorités actives*, Paris, PUF.
- Moscovici, S., 1980, *Toward a Theory of Conversion Behavior*, in Berkowitz, L. (ed.), *Advances in Experimental Social Psychology* (vol. 13), New York, Academic Press.
- Moscovici, S., 1981, *L'âge des foules*, Paris, Fayard.
- Moscovici, S., 1981, *On Social Representations*, in Forgas, J.P. (ed.), *Social Cognition*, London, Academic Press.
- Moscovici, S., (ed.) 1984, *Psychologie Sociale*, Paris, PUF.
- Moscovici, S., 1985, *Innovation and Minority Influence*, in Moscovici, S., Mugny, G. și Van Avermaet, E. (editori), *Perspectives in Minority Influence*, London, Cambridge University Press.
- Moscovici, S., 1985, *The Age of the Crowd*, Cambridge, Cambridge University Press. (Original Work Published 1981).
- Moscovici, S., 1986, *L'ère des représentations sociales*, in Doise, W. și Palmonari, A., *L'étude des représentations sociales*, Neuchâtel, Delachaux & Niestlé.
- Moscovici, S., 1994, *Psihologia socială sau mașina de fabricat zei*, Iași, Ed. Universității „Al.I.Cuza”.
- Moscovici, S., *Les Formes élémentaires de l'altruisme*, in *Psychologie sociale des relations à autrui*, Nathan, Paris.
- Moscovici, S. și Doise, W., 1992, *Dissensions et consensus*, Paris, PUF.

- Moscovici, S. și Mugny, G. (editori), 1987, *Psychologie de la conversion*, Cousset, Delval.
- Moscovici, S., Mugny, G. și Pérez, J.A., 1984-85, *Les effets pervers du déni (par la majorité) des opinions d'une minorité*, „Bulletin de Psychologie”, 38, 365-380.
- Moscovici, S., Mugny, G. și Van Avermaet, E. (editori), 1985, *Perspectives in Minority Influence*, Paris, Édition de la Maison des Sciences de l'Homme.
- Moscovici, S. și Personnaz, B., 1980, *Studies on Latent Influence Using Spectrometer Method I: Psychologization Effect Upon Conversion by a Minority and a Majority*, „European Journal of Social Psychology”, 16, 345-360.
- Moscovici, S. și Personnaz, B., 1980, *Studies in Social Influence V: Minority Influence and Conversion Behavior in a Perceptual Task*, „Journal of Experimental Social Psychology”, 16, 270-282.
- Mousseau, J., *Visite à Esalen*, „Psychologie”, 66.
- Mucchielli, R., 1971, *Communication et réseaux de communication*, Paris, E.S.F.
- Mugny, G., 1982, *The Power of Minorities*, London, Academic Press.
- Mugny, G., 1984, *Compliance, Conversion and the Asch Paradigm*, „European Journal of Social Psychology”, 14, 353-368.
- Mugny, G. (ed.), 1985, *Psychologie sociale du développement cognitif*, Berne, Peter Lang.
- Mugny, G. și Carugati, F., 1985, *L'intelligence au pluriel. Les représentations de l'intelligence et de son développement*, Cousset, Delval.
- Mugny, G. și Doise, W., 1978, *Socio-cognitive Conflict and Structuration of Individual and Collective Performance*, „European Journal of Social Psychology”, 8, 181-192.
- Mugny, G. și Doise, W., 1983, *Le marquage social dans le développement cognitif*, „Cahiers de Psychologie cognitive”, 3, 89-106.
- Mugny, G., Gachoud, J.P., Doms, M. și Pérez, J.A., 1988, *Influence majoritaire directe et minoritaire indirecte: une confirmation avec un paradigme de choix esthétique*, „Revue Suisse de Psychologie”, 47, 13-23.
- Mugny, G., Kaiser, C. și Papastamou, S., 1983, *Influence minoritaire, identification et relations entre groupes: Etude expérimentale autour d'une votation*, „Cahiers de Psychologie Sociale”, 19, 1-30.
- Mugny, G. și Pérez, J.A., 1985, *Influence sociale, conflit et identification: étude expérimentale autour une persuasion „manque” lors d'une votation*, „Cahiers de Psychologie Sociale”, 26, 1-13.
- Mugny, G. și Pérez, J.A., 1986, *Le déni et la raison. Psychologie de l'impact social des minorités*, Cousset, Delval.
- Mugny, G. și Pérez, J.A. (editori), 1988, *Psicologia social del desarrollo cognitivo*, Barcelone, Anthropos.
- Mugny, G. și Pérez, J.A., 1989, *L'influence sociale comme processus de changement*, 5-6, 227-236, Hermes.
- Mugny, G., și Pérez, J.A., 1989 b, *L'effet de cryptomnésie sociale*, „Bulletin Suisse des Psychologues”, 7, 3-5
- Mugny, G. și Pérez, J.A., 1991, *The Social Psychology of Minority Influence*, Cambridge, Cambridge University Press.
- Mugny, G., Maggi, J., Leoni, C., Gianninazzi, M., Butera, F. și Pérez, J.A., 1991, *Consensus et stratégies d'influence*, „Revue Internationale de Psychologie Sociale”, 3/4, 403-420.
- Mullen, B., 1991, *Group Composition, Salience, and Cognitive Representations: The Phenomenology of Being in a Group*, „Journal of Experimental Social Psychology”, 27, 297-323.
- Mullen, B. și Hu, L., 1989, *Perceptions of In-Group and Out-Group Variability: A Meta-analytic Integration*, „Basic and Applied Social Psychology”, 10, 233-253.
- Mullen, B. și Johnson, C., *Distinctiveness-Based Illusory Correlations and Stereotyping: A Metaanalytic Integration*, „British Journal of Social Psychology”, 29, 11-28.
- Myers, G.D., 1990, *Social Psychology*, ediția a III-a, McGraw Hill Publishing Company, 371.
- Nadel, S., 1970, *Théorie de la structure sociale*, Éditions de Minuit.
- Neculau, A., 1977, *Liderii în dinamica grupurilor*, București, Editura Științifică și Enciclopedică.
- Neculau, A., 1989, *A trăi printre oameni*, Iași, Junimea.
- Neculau, A., 1991, *Personalitate și schimbare*, in Neculau, A. (coordonator), *Cultură și personalitate*, București, Ed. Militară.

- Neculau, A., 1991, *Roumanie : le changement difficile*, „Connexions”, 58.
- Neculau, A., 1992, *România – dificultățile schimbării. O abordare psihosociologică*, „Revista de psihologie”, 38, 1, 81-89.
- Neculau, A., 1992, *Reprezentările sociale – o nouă carieră*, „Analele Științifice ale Universității «Al.I. Cuza»”, Iași, 1.
- Neculau, A., 1993, *Reprezentările sociale (II)*, „Analele Științifice ale Universității «Al.I. Cuza»”, Iași, 2.
- Neculau, A., 1994, *La résistance au changement dans le champ socio-professionnel roumain*, „Analele Științifice ale Universității «Al.I. Cuza»”, Seria Psihologie-Științele Educației, Iași, 3, 20-29.
- Neculau, A., 1994, *Construirea cîmpului de putere și transmiterea moștenirii în instituțiile de învățămînt superior*, „Revista de cercetări sociale”, an I, 1, 62-69.
- Neculau, A., 1995, *Reprezentările sociale*, București, Ed. Știință și Tehnică.
- Neculau, A. (coord.), 1995, *Psihologia cîmpului social : reprezentările sociale*, București, Societatea de Știință și Tehnică.
- Neculau, A., 1995, *Amănuntul biografic*, „Timpul”, mai.
- Neculau, A., Cozma, T., Cuceș, C., Dafinoiu, I., Iacob, L. și Manta, M., 1995, *Changement et résistance au changement dans le milieu universitaire roumain*, „European Journal of Teacher Education”, 18, 2-3, 155-168.
- Neculau, A. și Iancu, S., 1983, *Calitatea vieții școlare și sporirea randamentului la învățătură*, „Revista de pedagogie”, 5.
- Nelson, K., 1981, *Social Cognition in a Script Framework*, in Flavell, G.H. și Ross, L.R. (editori), *Social Cognitive Development*, Cambridge, Cambridge University Press.
- Nemeth, C., 1980, *Jury Trials : Psychology and the Law*, in Berkowitz, L. (ed.), *Advances in Experimental Social Psychology* (vol. 14), New York, Academic Press.
- Nemeth, C., 1986, *Differential Contribution of Majority and Minority Influence*, „Psychological Review”, 93, 23-32.
- Nemeth, C., 1987, *Au-delà de la conversion : formes de pensée et prise de décision*, in Moscovici, S. și Mugny, G. (editori), *Psychologie de la conversion*, Cousset, Del Vol., 239-250.
- Nemeth, C. și Wachtler, J., 1974, *Creating the Perceptions of Consistency and Confidence : a Necessary Condition for Minority Influence*, „Sociometry”, 37, 529-540.
- Nemeth, C. și Wachtler, J., 1983, *Creative Problem Solving as a Result of Majority vs. Minority Influence*, „European Journal of Social Psychology”, 13, 45-55.
- Newcomb, T., 1970, *Manuel de psychologie sociale*, (trad. franceză), Paris, PUF.
- Ng, S.H., 1983, *Children's Ideas About the Bank and Shop Profit : Developmental Stages and the Influence of the Cognitive Contrasts and Conflicts*, „Journal of Economic Psychology”, 4, 209-221.
- Nisbett, R.E., Caputo, C., Legant, P. și Maracek, J., 1973, *Behavior as Seen by the Actor and as Seen by the Observer*, „Journal of Personality and Social Psychology”, 27, 154-164.
- Nisbett, E.R., 1976, *Popular Induction : Information Is Not Necessarily Informative*, in Carroll, J.S. și Payne, L.W., *Cognition and Social Behavior*, Hillsdale, NJ, Erlbaum.
- Nisbett, R.E. și Ross, L., 1980, *Human Inference : Stagies and Shortcomings of Social Judgement*, Englewood Cliffs, NJ, Prentice Hall.
- Noller, P., 1980, *Misunderstanding in Marital Communication. A Study of Couples Nonverbal Communication*, „Journal of Personality and Social Psychology”, 39, 1135-1148.
- North, D.C., 1990, *Institutions, Institutional Change and Economic Performance*, Cambridge, Cambridge University Press.
- Oberle, D., 1989, *Jeux dramatiques et créativité*, Paris, Méridiens-Klinksieck.
- Oberschall, A., 1973, *The Social Conflicts and Social Movements*, Englewood Cliffs, Prentice Hall.
- Ogburn, W. și Nimkoff, M., 1950, *Sociology*, Boston, Houghton Mifflin, ediția a II-a.
- Olson, M., 1965, *The Logic of Collective Movements*, Cambridge, MA, Harvard University Press.
- Ortega y Gasset, J., 1929, *La rébellion des masses*, „Revista de Occident”, Madrid.
- Ortega y Gasset, J., 1943, *Obras* (vol. 2), Madrid, 39.
- Ostrom, T.M., 1981, *Attribution Theory : Whence and Whither*, in Harvay, J.H., Ickes, W. și Kidd, R.F. (editori), *New Directions in Attribution Research* (vol. 3), Hillsdale, NJ, Erlbaum.

- Ostrom, T.M. și Sedikides, C.S., 1992, *Out-Group Homogeneity Effects in Natural and Minimal Groups*, „Psychological Bulletin”, 112, 536-552.
- Ostrom, T.M., Carpenter, S.L., Sedikides, C. și Li, F., 1993, *Differential Processing of In-Group and Out-Group Information*, „Journal of Personality and Social Psychology”, 64, 21-34.
- Pagès, M., 1968, *La vie affective des groupes*, Paris, Dunod.
- Pagès, M., 1971, *La culture de Bethel en 1969*, „Bulletin de Psychologie”, XXV, 5-7, 296, 296-303.
- Pagès, M., Bonetti, M., Gaulejac, V. de și Descendre, D., 1979, *L'emprise d'organisation*, Paris, PUF.
- Paicheler, G., 1985, *Psychologie des influences sociales*, Paris, Delachaux & Niestlé.
- Paicheler, G. și Moscovici, S., 1984, *Suivisme et conversion*, in Moscovici, S., *Psychologie sociale*, Paris, PUF.
- Pallak, R.S., Murrioni, E. și Koch, J., 1983, *Communication Attractiveness and Expertise, Emotional Versus Rational Appeals, and Persuasion: a Heuristic Versus Systematic Processing Interpretation*, „Social Cognition”, 2, 120-123.
- Palmade, G., 1970, *Réunions et formation*, Document interne, EdF-GdF.
- Palmade, G., 1977, *L'étude de problèmes*, Document interne, EdF-GdF.
- Papastamou, S., 1983, *Strategies of Majority and Minority Influence*, in Doise, W. și Moscovici, S. (editori), *Current Issues in European Social Psychology* (vol. 1), Cambridge, Cambridge University Press, L.E.P.S.
- Papastamou, S., 1987, *Psychosocialisation et résistance à la conversion*, in Moscovici, S. și Mugny, G., *Psychologie de la conversion*, Cousset, Delval.
- Pare, S., 1971, *Groupes et service social*, Québec, Les Presses de l'Université Laval, ediția a II-a.
- Park, B. și Rothbart, M., 1982, *Perception Of Out-Group Homogeneity and Levels of Social Categorization: Memory for the Subordinate Attributes of In-Group and Out-Group Members*, „Journal of Personality and Social Psychology”, 42, 1051-1068.
- Park, B. și Judd, C.M., 1990, *Measures and Models of Perceived Group Variability*, „Journal of Personality and Social Psychology”, 59, 173-191.
- Park, B., Ryan, C.S. și Judd, C.M., 1992, *Role of Meaningful Subgroups in Explaining Differences in Perceived Variability for In-Groups and Out-Groups*, „Journal of Personality and Social Psychology”, 63, 553-567.
- Parsons, T., 1951, *The Social System*, New York, Free Press.
- Pasquasy, R., 1960, *La psychologie militaire*, in Piéron, M., *Traité de psychologie appliquée* (vol. 2), Paris, PUF, 1649-1790.
- Pavelcu, T., 1970, *Invitație la cunoașterea de sine*, București, Editura Științifică.
- Pavelcu, V., 1976, *Metamorfozele lumii interioare*, Iași, Junimea.
- Pavelcu, V., 1982, *Cunoașterea de sine și cunoașterea personalității*, București, Editura didactică și pedagogică.
- Părintele Galerii, 1995, *Biserici demolate, biserici omorâte, biserici deplasate, biserici deportate din sinul odrăslirii sacre*, in *Bisericile osândite de Ceaușescu*, București, Editura Anastasia.
- Păun, E., 1982, *Sociopedagogie școlară*, București, Editura Didactică și Pedagogică.
- Pérez, J.A., *Grupos minoritarios: su comportamiento y su influencia*, in Morales, J.F. (ed.), *Psicología Social*, Madrid, McGraw-Hill.
- Pérez, J.A., 1995, *Nuevas formas de racismo*, in curs de apariție.
- Pérez, J.A., Falomir, J.M. și Mugny, G., 1994, *Internalisation of Conflict and Attitude Change*, „European Journal of Social Psychology”.
- Pérez, J.A. și Mugny, G., 1987, *Paradoxical Effects of Categorisation in Minority Influence: When Being in Outgroup Is in Advantage*, „European Journal of Social Psychology”, 17, 157-169.
- Pérez, J.A. și Mugny, G., 1989, *Discrimination et conversion dans l'influence minoritaire*, in Beauvois, J.L., Joulé, R.V. și Monteil, J.M. (editori), *Perspectives cognitives et conduites sociales* (vol. 2), Cousset, Delval.
- Pérez, J.A. și Mugny, G., 1990, *Minority Influence, Manifest Discrimination and Latent Influence*, in Abrams, D. și Hogg, M.A. (editori), *Social Identity Theory, Constructive and Critical Advances*, Londres, Harvester Wheatsheaf.

- Pérez, J.A. și Mugny, G., 1992, *Social Impact of Experts and Minorities, and Smoking Cessation*, in Von Cranach, M., Doise, W. și Mugny, G. (editori), „Social Representations and the Social Bases of Knowledge”, Nr. special al „Revue Suisse de Psychologie”, 184-188, Berne, Huber.
- Pérez, J.A. și Mugny, G., 1993, *Influences sociales. La théorie de l'élaboration du conflit*, Paris, Delachaux & Niestlé.
- Pérez, J.A., Mugny, G., Huguet, P. și Butera, F., 1993, *De la complaisance à l'uniformisation : études perceptives*, in Pérez, J.A. și Mugny, G., *Influences sociales. La théorie de l'élaboration du conflit*, Paris, Delachaux & Niestlé.
- Pérez, J.A., Mugny, G., Llavata, E., și Fierres, R., 1993, *Paradoxe de la discrimination et conflit culturel : études sur le racisme*, in Pérez, J.A. și Mugny, G., *Influences sociales. La théorie de l'élaboration du conflit*, Paris, Delachaux & Niestlé.
- Pérez, J.A., Mugny, G. și Moscovici, S., 1986, *Les effets paradoxaux du déni dans l'influence sociale*, „Cahiers de Psychologie Sociale”, 32, 1-14.
- Pérez, J.A., Sanchez-Mazas, M. și Mugny, G., 1993, *Racisme manifeste et racisme latent*, „Psychoscope”.
- Perls, F. S., Hefferline, R., Goodman, P., 1965, *Gestalt Therapy*, New York, Dell.
- Perret-Clermont, A.N., 1979, *La construction de l'intelligence dans l'interaction sociale*, Berne, Lang.
- Perret-Clermont, A.N. și Nicolet, M. (editori), 1988, *Interagir et connaître. Enjeux et régulations sociales dans le développement cognitif*, Cousset, Delval.
- Personnaz, B., 1981, *Study on Social Influence Using the Spectrometer Method : Dynamics of Phenomena of Conversion and Covertness in Perceptual Responses*, „European Journal of Social Psychology”, 11, 431-438.
- Personnaz, B. și Guillon, M., 1985, *Conflict and Conversion*, in Moscovici, S., Mugny, G. și Van Avermaet, E. (editori), *Perspectives on Minority Influence*, Cambridge, Cambridge University Press.
- Personnaz, B. și Personnaz, M., 1987, *Un paradigme pour l'étude de la conversion*, in Moscovici, S. și Mugny, G. (editori), *Psychologie de la conversion*, Cousset, Delval.
- Pervin, L., 1987, *Persönlichkeitstheorie*, (trad.), München-Bassel, Reinhardt.
- Petit, F., 1979, *Introduction à la psychologie des organisations*, Toulouse, Privat.
- Petty, R.E., Wells, G.C. și Brock, T.C., 1976, *Distraction Can Enchange or Reduce Yelding to Propaganda : Thought Distrupction Versus Effort Justification*, „Journal of Personallity and Social Psychology”, 37, 874-884.
- Petty, R.E., Cacioppo, J.T., 1986, *Communication and Persuasion*, New York, Springer-Verlag.
- Phillips, 1983, *L'intervention de petit groupe*, „Service social”, vol. 32, nr. 1 și 2, 1983.
- Phillips, H., 1957, *Essentials of Social Group Work Skill*, New York, Association Press.
- Piaget, J., 1932, *The Moral Judgement of the Child*, London, Keagan Paul.
- Piaget, J., Inhelder, B. și Szeminska, A., 1948, *La géométrie spontanée de l'enfant*, Paris, PUF.
- Piaget, J., 1956, *La psychologie de l'intelligence*, Paris, Colin.
- Piaget, J., 1970, *Psychologie et épistémologie*, Paris, Gonthier.
- Piaget, J., 1976, *Logique génétique et sociologie*, in Busino, G. (ed.), *Les sciences sociales avant et après Jean Piaget*, Genève, Librairie Droz.
- Poeschl, G., Doise, W. și Mugny, G., 1985, *Les représentations sociales de l'intelligence et de son développement chez les jeunes de 15 à 22 ans*, „Éducation et Recherche”, 7, 75-94.
- Pontalis, J. B., 1958-59, *Les techniques de groupe : de l'idéologie aux phénomènes*.
- Popescu-Neveanu, P., 1987, *Personalitatea și cunoașterea ei*, „Psihologie școlară”, București, Editura Universității.
- Posner, M.I. și Keele, S.W., 1970, *Retention of Abstract Ideas*, „Journal of Experimental Psychology”, 83, 304-309.
- Pratkanis, A.R., 1991, *The Third Incarnation of the Self in Social Psychological Research*, „Contemporary Psychology”, 36, 68-70.
- Probst, G. și Ulrich, H., 1989, *Pensée globale et management. Résoudre les problèmes complexes*, (tradus din germană), Paris, Éditions des Organisations.
- Quattrone, G.A., 1986, *On the Perception of a Group's Variability*, in Worchel, S. și Austin, W.G. (editori), *The Psychology of Intergroup Relations*, ediția a II-a, Chicago, Nelson-Hall, 25-48.

- Radke, M. și Klisurich, D., 1947, *Experiments in Changing Food Habits*, „Journal of American Dietetics Association”, 23, 403-409.
- Radu, I. și Ionescu, M., 1987, *Experiență didactică și creativitate*, Cluj-Napoca, Editura Dacia.
- Radu, I., Iluț, P. și Matei, L., 1994, *Psihologie socială*, Cluj-Napoca, Editura Exe S.R.L.
- Ralea, M. și Herseni, T., 1966, *Introducere în psihologia socială*, București, Editura Științifică.
- Rădulescu-Codin, *Din trecutul nostru. Legende, tradiții și amintiri istorice*, București, Editura Cartea Românească.
- Reinhard, M., 1947, *L'armée de la Révolution pendant la convention*, Cours Centre de Documentation Universitaire.
- Reisenzein, R., 1986, *A Structural Equation Analysis of Weiner's Attribution-Affect Model of Helping Behavior*, „Journal of Personality and Social Psychology”, 50, 6, 1123.
- Reuchlin, M., 1962, *Les méthodes quantitatives en psychologie*, Paris, PUF.
- Reuchlin, M., 1990, *Psychologie*, Paris, PUF.
- Reykowski, J., 1976, *Egocentric and Prosocial Behavior*, Kiw, Varșovia.
- Richard, J.F., 1982, *Planification et organisation des actions dans la résolution des problèmes de la tour de Hanoi par des enfants de 7 ans*, „Année psychologique”, 82(2), 306-307.
- Riesman, D., 1964, *La Foule solitaire*, Paris, Arthand.
- Rimé, B., 1984, *Langage et communication*, in Moscovici, S., *Psychologie sociale*, Paris, PUF.
- Rimé, B., 1992, *Comunicare verbală și comunicare nonverbală*, in *Grand dictionnaire de la Psychologie*, Paris, Larousse.
- Rivière, C., 1978, *L'analyse dynamique en sociologie*, Paris, PUF.
- Robinson, E.J. și Robinson, P.W., 1984, *Coming to Understand That Referential Communication Can Be Ambiguous*, in Doise, W. și Palmonari, A. (editori), *Social Interaction in Individual Development*, Cambridge, Cambridge University Press, 107-123.
- Rocheblave-Spenle, A.M., 1962, *La notion de rôle*, Paris, PUF.
- Rocheblave-Spenle, A.M., 1964, *Rôles masculins et féminins*, Paris, PUF.
- Rocher, G., 1968, *Le changement social*, Paris, Éd. HMH.
- Roethlisberger, F., Dickson, W., 1939, *Management and the Worker*, Boston, Harvard University Press.
- Rogers, C., 1970, *Les groupes de rencontre*, (traducere din americană), Paris, Dunod, 1973.
- Rogers, T.B., Kuiper, N.A. și Kirker, W.S., 1977, *Self-Reference and the Encoding of Personal Information*, „Journal of Personality and Social Psychology”, 35, 677-688.
- Rogers, T.B., 1981, *A Model of the Self as an Aspect of the Human Information Processing System*, in Cantor, N. și Kihlstrom, J.F. (editori), *Personality, Cognition and Social Interaction*, Hillsdale, NJ, Erlbaum, 193-214.
- Rohracher, H., 1969, *Kleine Charakterkunde*, Wien-Innsbruck, Urban-Schwarzenberg.
- Rommelmeit, R., 1971, *Words, Contexts and Verbal Message Transmission*, in Carswell, A.E. și Rommelmeit, R. (editori), *Social Context of Messages*, London and New York, Academic Press.
- Rondeau, R., 1980, *Les Groupes en crise*, Bruxelles, Mardaga.
- Rosenthal, R.A. și Jacobson, L., 1968, *Pygmalion in the Classroom: Teacher Expectation and the Pupil's Intellectual Development*, New York, Holt, Rinehart & Winston.
- Ross, L., 1977, *The Intuitive Psychologist and His Shortcomings: Distortions in the Attribution Process*, in Berkowitz, L. (ed.), *Advances in Experimental Social Psychology* (vol. 10), New York, Academic Press.
- Ross, M. și Sicoly, F., 1979, *Egocentric Biases in Availability and Attribution*, „Journal of Personality and Social Psychology”, 37, 322-336.
- Ross, M. și Conway, M., 1986, *Remembering One's Own Past: The Construction of Personal Histories*, in Sorrentino, R.M. și Higgins, E.T. (editori), *Handbook of Motivation and Cognition: Foundations of Social Behavior*, New York, Guilford, 122-144.
- Ross, M., 1989, *Relation of Implicit Theories to the Construction of Personal Histories*, „Psychological Review”, 96, 341-357.
- Rotter, J.B., 1966, *Generalized: Expectancies for Internal Versus External Control of Reinforcement*, „Psychological Monographs”, 80.
- Roussel, F., 1972, *Le moniteur d'orientation rogérienne*, Montréal, Les Presses de l'Université de Montréal.



- Roux, J.-P. și Gilly, M., 1984, *Aide apportée par le marquage social dans une procédure de résolution chez l'enfant de 12-13 ans : données et réflexions sur les mécanismes*, „Bulletin de Psychologie”, 38, 145-155.
- Roux, P., Sanchez-Mazas, M., Mugny, G. și Pérez, J.A., 1993, *Minority Influence and the Psycho-Social Mechanisms of Discrimination*, in Larsen, K. (ed.), *Conflict and Social Psychology*, 123-132, London, Sage.
- Ruitenbeek, H. M., 1970, *Les nouveaux groupes de thérapie*, Paris, 1973.
- Sainsaulieu, R., 1977, *L'identité au travail*, Presses de la fondation des Sciences Politiques.
- Saint-Arnaud, Y., 1978, *Les petits groupes. Participation et communication*, Montréal, C.I.M.
- Saint-Arnaud, Y., Masse, J.M., Aubry, J.-M., 1974, *Entraînement au travail en équipe*, édition a VI-a, Montréal, C.I.M.
- Salvat, H., 1976, *L'intelligence : mythes et réalités*, Paris, Éditions Sociales.
- Sanchez-Mazas, M., Pérez, J.A., Navarro, E., Mugny, G. și Jovanovic, J., 1993, *De la paralysie intragroupe au conflit normatif : études sur l'avortement, la contraception et la xénofobie*, in Pérez, J.A., Mugny, G. et al., *Influences sociales : la théorie de l'élaboration du conflit*, Neuchâtel, Delachaux & Niestlé.
- Sapir, E., 1949, *Anthropologie*, (traducere din americană *Selected Writings in Language, Culture and Personality*), vol. 1-2, Paris, Éditions de Minuit, 1967-68.
- Schachter, S., *The Psychology of Affiliation*, London, Tavistock, 1959.
- Schachter, S., 1964, *The Interaction of Cognitive and Psychological Determinants of Emotional State*, in Berkowitz, L. (ed.), *Advances in Experimental Social Psychology* (vol. 1), New York, Academic Press.
- Schachter, S., *Emotion, Obesity and Crime*, New York, Academic Press.
- Schaller, M., 1992, *In-Group Favoritism and Statistical Reasoning in Social Inference : Implication for Formation and Maintenance of Group Stereotypes*, „Journal of Personality and Social Psychology”, 63, 61-74.
- Shank, R. și Abelson, R.P., 1977, *Scripts, Plans, Goals and Understanding : An Inquiry into Human Knowledge Structures*, Hillsdale, NJ, Erlbaum.
- Scheier, M.F. și Carver, C.S., 1988, *A Model of Behavioral Self-Regulation : Translating Intention into Action*, in Berkowitz, L. (ed.), *Advances in Experimental Social Psychology* (vol. 21), pp. 303-346, New York, Academic Press.
- Scherer, K.R., 1980, *The Functions of Nonverbal Signs in Conversation*, in Clair, R.St. și Gilles, H. (editori), *The Social and Psychological Contextes of Language*, Hillsdale, NJ, Erlbaum.
- Schlender, B.R., 1985, *Identity and Self-Identification*, in Schlender, B.R. (ed.), *The Self and Social Life*, New York, McGraw-Hill, 65-99.
- Schopler, J. și Layton, B.D., 1972, *Attribution of Interpersonal Power and Influence*, Morristown, NJ, General Learning Press.
- Schutz, W., 1958, *FIRO : A Three-Dimensional Theory of Interpersonal Behavior*, New York, Rinehart.
- Schutz, W., 1967, *Joie – l'épanouissement des relations humaines*, (traducere din americană *Joy – Expanding Human Awareness*), Paris, Epi, 1974.
- Schutz, W., 1973, *Elements Of encounter, a Bodymind Approach*, Big Sur, Joy Press.
- Sears, D., Peplau, L., Taylor, Sh., 1991, *Social Psychology*, New Jersey, Prentice Hall.
- Sears, R.R., Whiting, J.W.M., Nowalis, J. și Sears, P.S., 1953, *Child Rearing Antecedents of Aggression and Dependency in Young Children*, „Genetic Psychology Monographs”, 47, 135-234.
- Sedikides, C. și Ostrom, T.M., 1993, *Perceptions of Group Variability : Moving from an Uncertain Crawl to a Purposeful Stride*, „Social Cognition”, 11, 165-174.
- Segall, M.H., 1988, *Cultural Roots of Aggressive Behavior*, in Boud, C. (ed.), *The Cross Cultural Challenge to Social Psychology*, Newbury Park, California, Sage.
- Seneca, A., 1967, *Scrisori către Luciliu*, București, Editura Științifică, 243.
- Shaffer, S., 1977, *Victimology*, Reston, Virginia, Reston Publ. Comp.
- Shannon, C. și Weaver, W., 1949, *The Mathematical Theory of Communication*, Urbana, Univ. of Illinois Press.
- Shaw, M. E., 1981, *Group Dynamics. The Psychology of Small Group Behavior*, New York, Mc Graw Hill.

- Sherif, M., 1935, *A Study of Some Social Factors in Perception*, „Archives of Psychology”.
- Sherif, M., 1966, *In Common Predicament*, Boston, Houghton Mifflin.
- Sherif, M. și Cantril, H., 1947, *The Psychology of Ego Involvement*, New York, John Wiley & Sons.
- Sherif, M., Harvey, O., White, B., Hood, W. și Sherif, C., 1961, *Intergroup Conflict and Cooperation: the Robber's Cave Experiment*, Norman, University of Oklahoma.
- Sherif, M. și Sherif, C., 1953, *Groups in Harmony and Tension: an Integration of Studies on Intergroup Relations*, New York, Octagon Books.
- Sherif, M., *The Psychology of Social Norms*, New York, Harper and Row, 1936.
- Sherif, M., Sherif, C., *Social Psychology*, New York, Harper and Row, 1969.
- Sherman, S.J., Judd, C.M. și Park, B., 1989, *Social Cognition*, „Annual Review of Psychology”, 40, 281-326.
- Sigel, I. (ed.), 1985, *Parental Belief Systems*, Hillsdale, NJ, Erlbaum.
- Silberstein, R.K., 1982, *Untersuchungen zur Frage sozial-kognitiv anregender Inteaktionbedingungen*, in Geulen, D. (ed.), *Perspektivenübernahme und soziales Handeln*, Frankfurt am Main, Suhrkamp.
- Simon, B. și Brown, R., 1987, *Perceived Intragroup Homogeneity in Minority-Majority Contexts*, „Journal of Personality and Social Psychology”, 53, 703-711.
- Simon, B., 1992, *The Perception of In-Group and Out-Group Homogeneity: Reintroducing the Intergroup Context*, in Stroebe, M.W. și Hewstone, M. (editori), *European Review of Social Psychology* (vol. 3), New York, John Wiley, 1-30.
- Simon, B., 1993, *On the Asymmetry in the Cognitive Construal of In-Group and Out-Group: A Model of Egocentric Social Categorization*, „European Journal of Social Psychology”, 23, 131-147.
- Sirota, A., 1995, *Réflexion sur l'identité juive contemporaine*, „Les Cahiers Rationalistes”, 492.
- Smeslund, J., 1984, *What is Necessarily True in Psychology*, „Annales of Theoretical Psychology”, 3.
- Smeslund, J., 1987, *Das Beschreiben von Beschreibungen, Erklären von Erklärungen und Vorhersagen von Vorhersage: paradigmatische Fälle für die Psychologie*, in Brandstädter, J. (ed.), *Struktur und Erfahrung in der Psychologische Forschung*, Berlin-New York, Walter de Gruyter.
- Smith, R.E., 1990, *Principles of Human Communication*, Kendall, Hunt Publishing Co.
- Snodgrass, S.E., 1985, *Women's Intuition: the Effect of Subordinate Role on Interpersonal Sensitivity*, „Journal of Personality and Social Psychology”, 49, 146-155.
- Snyder, M., 1979, *Self-Monitoring Processes*, in Berkowitz, L. (ed.), *Advances in Experimental Social Psychology* (vol. 12), pp. 86-131, New York, Academic Press.
- Söllner, A., 1979, *Geschichte und Herrschaft*, Frankfurt am Main, Suhrkamp.
- Sorokin, P., 1959, *Au pays des merveilles: les atomes sociaux et les petits groupes*, capitolul X, 271-316.
- Sperantia, E., 1944, *Introducere în sociologie* (vol. 1), București, Casa Școalelor.
- Spineta, J. și Riegler, D., 1972, *The Child Abusing Parent*, „Psychological Bulletin”, 77, 296-304.
- Staats, C.K. și Staats, A.W., 1958, *Attitudes Established by Classical Conditioning*, „Journal of Abnormal and Social Psychology”, 57, 37-40.
- Stahl, H.H., 1983, *Eseuri critice*, ed. „Minerva”, București.
- Steiner, I.D., 1974, *Whatever Happened to the Group in Social Psychology?*, „Journal of Experimental Social Psychology”, 10, 94-108.
- Steiner, I.D., 1986, *Paradigms and Groups, Advanced in Experimental Social Psychology*, 19, 251-289.
- Steiner, I.D. și Field, W.L., 1960, *Role Assignment and Interpersonal Influence*, „Journal of Abnormal and Social Psychology”, 61, 239-246.
- Sternberg, R.J. (ed.), 1982, *Handbook of Human Intelligence*, Cambridge, Cambridge University Press.
- Sternberg, R.J., Conway, B.E., Ketyron, J.L. și Bernstein, M., 1981, *People's Conceptions of Intelligence*, „Journal of Personality and Social Psychology”, 41, 37-55.
- Stoetzel, J., 1963, *La psychologie sociale*, Paris, Flammarion.
- Ștefan, M., 1984, *Analiza pedagogică situațională*, „Revista de pedagogie”, 5.

- Tagiuri, R. și Petrucci, 1958, *Person Perception and Interpersonal Behaviour*, Stanford University Press.
- Tajfel, H., 1957, *Value and the Perceptual Judgement of Magnitude*, „Psychological Review”, 64, 192-204.
- Tajfel, H., 1959a, *Quantitative Judgement in Social Perception*, „British Journal of Psychology”, 50, 16-29.
- Tajfel, H., 1959b, *A note on Lambert's Evaluational Reactions to Spoken Languages*, „Canadian Journal of Psychology”, 13, 86-92.
- Tajfel, H., 1972, *La catégorisation sociale*, in Moscovici, S. (ed.), *Introduction à la psychologie sociale*, Paris, Larousse, 272-302.
- Tajfel, H., 1974, *Social Identity and Intergroup Behaviour*, „Social Science Information”, 13, 65-93.
- Tajfel, H., 1975, *The Exit of Social Mobility and the Voice of Social Change: Notes on the Social Psychology of Intergroup Relations*, „Social Science Information”, 14, 101-118.
- Tajfel, H. (ed.), 1978, *Différentiation Between Social Groups: Studies in the Social Psychology of Intergroup Relations*, London, Academic Press.
- Tajfel, H., 1981, *Human Groups and Social Categories*, Cambridge, Cambridge University Press.
- Tajfel, H., Billig, M., Bundy, R.P. și Flament, C., 1971, *Social Categorization and Intergroup Behaviour*, „European Journal of Social Psychology”, 1, 149-178.
- Tajfel, H., Sheikh, A.A. și Gardne, R.C., 1964, *Content of Stereotypes and the Inference of Similarity Between Members of Stereotyped Groups*, „Acta Psychologica”, 22, 191-201.
- Tajfel, H. și Turner, J.C., 1979, *An integrative Theory of Intergroup Conflict*, in Austin, W.G. și Worchel, S. (editori), *The Social Psychology of Intergroup Relations*, Monterey, California Brooks/Cole.
- Tajfel, H. și Turner, J.C., 1986, *An Integrative Theory of Intergroup Conflict*, in Austin, W.G. și Worchel, S. (editori), *The Psychology of Intergroup Relations*, Monterey, Brooks/Cole.
- Tajfel, H. și Wilkes, A.L., 1963, *Classification and Qualitative Judgement*, „British Journal of Psychology”, 54, 101-114.
- Takala, M., 1984, *A Sociological Approach to Personality and the Problem of Situations*, in Bonarius, H., Heck, G. van și Smid, N. (editori), *Personality in Europe: Theoretical and Empirical Developments*, Lisse, Swets and Zeitlinger.
- Tan, H. și Stacey, B.G., 1981, *The Understanding of Socio-Economic Concepts in Malaysian Chinese School Children*, „Child Study Journal”, 11, 33-49.
- Tap, P. (sub redacția), 1986, *Identités collections et changements sociaux*, Toulouse, Privat.
- Tarde, G., 1910, *L'opinion et la foule*, Paris, Alcan.
- Tarde, G., 1962, *The Laws of Imitation*, Gloucester, M.A. (Original Work Published 1890).
- Taylor, F.W., 1980, *The Principles of Scientific Management*, in Mankin, D., Ames, R.E. și Grodski, M.A. (editori), *Classics of Industrial and Organizational Psychology*, Oak Park, Ill., Moore Publishing Co.
- Taylor, S. și Crocker, J., 1980, *Schematic Bases of Social Information Processing*, in Higgins, E.T., Herman, C.P. și Zanna, M.P. (editori), *Social cognition: The Ontario Symposium*, Hillsdale, NJ, Erlbaum.
- Taylor, S.E., Fiske, S.T., Etoff, N.L. și Ruderman, A.J., 1978, *Categorical and Contextual Bases of Person Memory and Stereotyping*, „Journal of Personality and Social Psychology”, 36, 778-793.
- Tesser, A., Campbell, J. și Mickler, S., 1983, *The Role of Social Pressure, Attention to the Stimulus, and Self-Doubt in Conformity*, „European Journal of Social Psychology”, 13, 217-234.
- Tessier, R. și Tellier, Y. (editori), 1990-1992, *Changement planifié et développement des organisations*, Presses de l'Université de Québec.
- The O.S.S. Assessment Staff, 1948, *Assesment of Men. Selection of Personnel for the Office of Strategic Services*, New York, Rinehart.
- Thibaut, J.W., 1950, *An Experimental Study of the Cohensiveness of Underprivileged Groups*, „Human Relations”, 3, 251-258.
- Thibaut, J. și Kelley, H., 1959, *The Social Psychology of Groups*, New York, Wiley.
- Thirion, A. M., 1980, *Tendances actuelles de la recherche-action. Examen critique*, teză de doctorat, Université de Liège, 243.

- Thorlindsson, T., 1983, *Social Organization and Cognition*, „Human Development”, 26, 289-307.
- Thorsrud, E., 1975, *La démocratisation du travail et le processus de transformation de l'organisation*, „Sociologie du travail”, 3.
- Toch, H., 1986, *Psychology of Crime and Criminal Justice*, Waveland Press Inc., Prospect, Heights, Illinois.
- Tönnies, F., 1887, *Communauté et société*, (traducere din germană *Gemeinschaft und Gesellschaft*), Paris, PUF, 1944.
- Tort, M., 1974, *Le quotient intellectuel*, Paris, Maspero.
- Touraine, A., 1978, *La voix et le regard*, Paris, Seuil.
- Trasher, F., 1927, *The Gang*, Chicago, University of Chicago Press.
- Triplett, N., 1897, *The Dynamogenic Factors in Pacemaking and Competition*, „American Journal of Psychology”, 9, 507-533.
- Tucicov-Bogdan, A., 1973, *Psihologia generală și psihologia socială* (vol. 1), București, Editura Didactică și Pedagogică.
- Turner, J.C., 1981, *Towards a Cognitive Redefinition of the Social Group*, „Cahiers de Psychologie Cognitive”, 1, 93-118.
- Turner, J.C., 1991, *Social Influence*, Milton Keynes, Open University Press.
- Turner, J.C., Hogg, M., Oakes, P., Reicher, S. și Wetherell, M., 1987, *Rediscovering the Social Group*, Oxford, Basil Blackwell.
- Turner, R. (ed.), 1974, *Ethnomethodology*, London, Penguin Education.
- Vallerand, R.J., 1994, *Le soi en psychologie sociale : perspectives classiques et contemporaines*, in Vallerand, R.J. (ed.), *Les fondements de la psychologie sociale*, Québec, Gaetan Morin.
- Vasilescu, I.P. și Holdevici, I., 1992, *Distorsiuni mnezice ale evenimentelor din 21-22 Decembrie 1989 ca efect al influenței sociale*, „Revista de psihologie”, 38, 1.
- Vaughan, G., Hogg, M., *Social Psychology*, 1995, Sydney, Prentice Hall.
- Vézin, L., 1986, *Communication des connaissances et activités de l'élève*, Saint-Denis, P.U.V.
- Vidal-Naquet, P., 1994, *Mémoire et histoire*, „La Recherche”, 257, 726-729.
- Vierkandt, A., 1928, *Gessellschaftslehre*, Stuttgart, Enke.
- Vlăsceanu, L., *Decizii și inovație în învățămînt*, București, Editura Didactică și Pedagogică.
- Vlăsceanu, M., 1993, *Psihosociologia organizațiilor și conducerii*, București, Ed. Paideia.
- Volpato, C., Maass, A., Mucchi-Faina, A. și Vitti, E., 1990, *Minority Influence and Social Categorization*, „European Journal of Social Psychology”, 20, 119-132.
- Vygotsky, L.S., 1962, *Thought and Language*, Cambridge, Mass., The MIT Press.
- Wackenheim, G., 1969, *Communication et devenir personnel*, Paris, EPI.
- Wason, P.C., 1960, *On the Failure to Eliminate Hypotheses in a Conceptual Task*, „The Quarterly Journal of Experimental Psychology”, 12, 255-274.
- Wason, P.C., 1968, *Reasoning About a Rule*, „Quarterly Journal of Experimental Psychology”, 20, 273-281.
- Watzlawick, P., Helmick-Beavin, J. și Jackson, D., 1967, *Une logique de la communication*, (traducere din americană *Pragmatics of Human Communication. A Study of Interactional Patterns, Pathologies and Paradoxes*), Paris, Seuil, 1972.
- Watzlawick, P., 1978, *The Language of Change*, New York, Basic Books Inc.
- Weber, Max, 1949, *The Methodology of the Social Sciences*, Glencoe, IL, Free Press.
- Weber, Max, 1970, *The Protestant Sects and the Spirit of Capitalism*, in Gerth, H.A. și Wright Mills, C. (editori), *From Max Weber, Essays in Sociology*, London, Routledge & Kegan Paul.
- Weiner, B., Frieze, I., Kukla, A., Reed, L., Rest, S. și Rosenbaum, R.M., 1972, *Perceiving the Causes of Succes and Failure*, in Jones, E.E., Kanouse, D.E., Kelley, H.H., Nisbett, R.E., Valins, S. și Weiner, B. (editori), *Attribution : Perceiving the Causes of Behavior*, Morristown, NJ, General Learning Press.
- Weiner, B., 1979, *A Theory of Motivation for Some Classroom Experiences*, „Journal of Educational Psychology”, 71, 3-25.
- Weller, J.M. și Quarantelli, E.L., 1964, *Neglected Characteristics of Collective Behavior*, „American Journal of Sociology”, 79, 210-225.
- White, R. și Lippitt, R., 1960, *Autocracy and Democracy. An Experimental Theory*, New York, Harper and Brothers.

- Whyte, W., 1957, *The Organization Man*, Garden City, NY, Doubleday, Anchor Books.
- Wicklund, R.A., 1975, *Objective Self-Awareness*, in Berkowitz, L. (ed.), *Advances in Experimental Social Psychology* (vol. 8), New York, Academic Press, 233-275.
- Wilder, D.A., 1986, *Social Categorization : Implications for Creation and Reduction of Intergroup Conflict*, in Berkowitz, L. (ed.), *Advances in Experimental Social Psychology* (vol. 19), San Diego, CA, Academic Press, 293-355.
- Wilder, D., 1990, *Some Determinants of the Persuasive Power of In-Groups on Out-Groups : Organizations of Information and Attribution of Independence*, „Journal of Personality and Social Psychology”, 59, 1202-1213.
- Wilson, W.R., 1979, *Feeling More than We Can Know : Exposure Effects Without Learning*, „Journal of Personality and Social Psychology”, 37, 811-821.
- Winkin, Y., 1981, *La nouvelle communication*, Paris, Seuil.
- Winnicott, D., 1951, *Objets transitionnels et phénomènes transitionnels*, (traducere din engleză *De la pédiatrie à la psychanalyse*, Paris, Payot, 1969.
- Worchel, S. și Brehm, J.W., 1971, *Direct and Implied Social Restoration of Freedom*, „Journal of Personality and Social Psychology”, 18, 294-304.
- Worchel, S., Cooper, J. și Goethals, R.G., 1991, *Understand Social Psychology*, Pacific Grove, California, Brooks/Cole Publishing Company.
- Zajonc, R., 1967, *Psychologie sociale expérimentale*, Paris, Dunod.
- Zajonc, R., *Attitudinal Effects of More Exposure*, „Journal of Personality and Social Psychology”, 1-29.
- Zamfir, E., 1989, *Incursiune în universul uman*, Editura Albatros, București.
- Zanna, M.P. și Cooper, J., 1976, *Dissonance and Attribution Process*, in Harvey, J.H., Ickes, W.J. și Kidd, R.F. (editori), *New Directions in Attribution Research* (vol. 1), Hillsdale, NJ, Erlbaum, 199-217.
- Zanna, M.P. și Rempel, J.K., 1988, *Attitudes : A New Look at an Concept*, in Bar-Tal, D. și Kruglanski, A.W. (editori), *The Social Psychology of Knowledge*, Cambridge, Cambridge University Press, 315-334.
- Zhou, R.M., 1987, *Marquage social. Conduites de partage et construction de la notion de conservation chez des enfants de 5-6 ans*, teză de doctorat, Aix-en-Provence.
- Zillman, D., 1971, *Excitation Transfer in Communication-Mediated Aggressive Behavior*, „Journal of Experimental Social Psychology”, 7, 419-434.
- Zillman, D., 1978, *Hostility and Aggression*, Hillsdale, NJ, Erlbaum.
- Zillman, D., Bryant, J. și Carveth, R.A., 1981, *The Effect of Erotic Featuring Sadoomasochism and Bestiality on Motivated Intermale Aggression*, „Personality and Social Psychology Bulletin”, 7, 153-159.
- Zimbardo, P.D. și Leippe, M.R., 1991, *The Psychological of Attitude Change and Social Influence*, New York, McGraw-Hill.
- Zlate, M., 1975, *Psihologie socială și organizațională industrială*, București, Editura Politică.
- Zlate, M., 1987, *Un model sintetic-integrativ al personalității*, „Revista de psihologie”, 1, 3-14.
- Zukier, A.H., 1982, *The Dilution Effect : the Role of the Correlation and the Dispersion of Predictor Variables in the Use of Nondiagnostic Information*, „Journal of Personality and Social Psychology”, 43, 1163-1174.
- \* \* \* „Les représentations sociales”, număr tematic al revistei „Connexions”, 51/1988
- \* \* \* „Positions de la psychosociologie”, număr tematic al revistei „Revue Internationale de psychologie”, Paris, 1994
- \* \* \* Revista „Connexions”, Paris, l’EPI
- \* \* \* Revista „Education permanente”
- \* \* \* Revista „Pour”, Privat, Paris



## **Seria : Psihologie, Științele educației**

au apărut:

1. Constantin Cucuș – *Pedagogie*
2. Liviu Antonesei – *Paideia. Fundamentele culturale ale educației*
3. \* \* \* – *Psihologie socială. Aspecte contemporane*
4. Andrei Cosmovici – *Psihologie generală*
5. W. Doise ș.a. – *Psihologie socială experimentală*

în pregătire:

\*\*\* – *Psihologie școlară*

*Constantin Cucuș – Minciună, contrafacere, simulare.*

*O abordare psihopedagogică*

## **Seria: Sociologie, Științe politice**

1. Vladimir Tismăneanu – *Reinventarea politicii. Europa de Răsărit de la Stalin la Havel*
2. Petre Andrei – *Sociologie generală*
3. Elisabeta Stănciulescu – *Teorii sociologice ale educației*
4. Ion Ionescu – *Sociologia școlii*
5. Traian Rotariu – *Anchete și sondaje de opinii*

Bun de tipar : noiembrie 1996 Apărut : 1996  
Editura Polirom, B-dul Copou nr. 3 • P.O. Box 266, 6600  
Iași • Tel. & Fax (032) 214100 ; (032) 214111  
Email: polirom@mail.cccis.ro



Tiparul executat la Polirom S.A. • 6600 Iași,  
Calea Chișinăului nr. 32  
Tel. (032) 230323 ; Fax (032) 230485

---