

Cuprins

| | |
|---|-----|
| <i>Introducere. Ce este o minte armonioasă?</i> | 7 |
| 1. Cum să fim de acord | 11 |
| 2. Cum să ne exprimăm dezacordul | 21 |
| 3. Cum să fim diferiți | 33 |
| 4. Cum să fim interesați | 43 |
| 5. Cum să răspundem | 55 |
| 6. Cum să ascultăm | 65 |
| 7. Întrebările | 75 |
| 8. Gândirea paralelă – cele șase pălării | 85 |
| 9. Conceptele | 101 |
| 10. Alternativele | 113 |
| 11. Emoțiile și sentimentele | 127 |
| 12. Valorile | 137 |
| 13. Devierile și abaterile de la drum | 147 |
| 14. Informația și cunoașterea | 157 |
| 15. Opiniile | 165 |

| | |
|---|-----|
| 16. Întreruperile | 175 |
| 17. Atitudinea | 183 |
| 18. Cum începem și despre ce vorbim | 191 |
| <i>Concluzii</i> | 199 |
| <i>Clubul de Conversații</i> | 203 |

INTRODUCERE

Ce este o minte armonioasă?

Să ne imaginăm că la o petrecere se află o femeie foarte frumoasă: are un ten perfect, este îmbrăcată elegant și are o siluetă de invidiat. Cu toate acestea, ea pare să fie singură. Cei ce se apropie de ea pentru o discuție nu poposesc mult și se retrag.

La aceeași petrecere se află și un bărbat mai timid, scund de statură, cu chelie, în permanență înconjurat de oameni cu care poartă conversații animate.

Oare ce se întâmplă?

Aspectul nostru fizic poate fi înfrumusețat relativ ușor: putem merge la sala de gimnastică să facem exerciții, putem apela la chirurgia estetică, la liposucții sau implanturi.

Cu ajutorul cosmeticelor sau al operațiilor estetice ne putem asigura un chip mai atrăgător, iar un bărbat ce suferă de calviție își poate realiza implant de păr.

Dar cum rămâne cu mintea noastră? Oare facem vreun efort pentru ca ea să fie mai armonioasă, mai frumoasă? O minte plicticoasă într-un corp foarte atractiv rămâne o minte plicticoasă.

Chiar dacă ne vom bucura o vreme de atenție, nu va fi suficient și, în curând, interesul celor din jur se va stinge.

Femeia frumoasă de la petrecere nu avea o minte interesantă, pe când bărbatul timid atrăgea mai mult atenția prin mintea lui frumoasă.

Ce putem face, așadar, pentru ca mintea noastră să fie mai armonioasă?

De la natură primim o anumită constituție a corpului și a feței, iar îmbunătățirile pe care le putem aduce sunt totuși limitate. Pentru a ne înfrumuseța mintea, în schimb, avem mult mai multe posibilități. Acesta este și subiectul cărții de față: cum anume să procedăm pentru a ne îmbunătăți gândirea.

Ar fi păcat ca o persoană foarte atractivă fizic să irosească acest dar având o minte neinteresantă. Ar fi ca și cum am cumpăra o mașină scumpă, dar nu i-am face și plinul.

În cazul contrar, o persoană ce nu se remarcă prin frumusețea trăsăturilor fizice poate să devină mult mai atractivă având o minte armonioasă.

Frumusețea fizică pălește odată cu trecerea anilor, dar cea a minții nu depinde de vârstă, ba chiar poate să se îmbogățească datorită experienței și înțelepciunii.

Mulți dintre noi cheltuim o groază de timp, energie și bani pentru a arăta mai bine, este logic să facem același lucru și pentru mintea noastră.

Ce este frumusețea? Ceva ce este apreciat de ceilalți. Mintea frumoasă, armonioasă descrisă în această carte este o minte valoroasă, apreciată de ceilalți. Nu este genul de minte ce ar sta deoparte, rezolvând probleme foarte dificile, ci este genul de minte ce se dezvăluie în mod sclipitor într-o conversație.

Frumusețea minții se poate observa într-o conversație, iar cartea de față tratează tocmai acest subiect. Armonia minții se

afirmă în orice conversație. Dacă frumusețea fizică poate fi văzută cu ochiul liber, cea a minții poate fi ascultată.

Dacă dorim să avem o minte mai frumoasă, o putem obține. Nu are legătură cu inteligența înnăscută sau cunoștințele dobândite. Important este cum ne *folosim* mintea și tocmai despre aceasta vom vorbi.

Edward de Bono

1

Cum să fim de acord

Pentru a avea o minte armonioasă, este important să identificăm acele puncte în care suntem de acord cu interlocutorul nostru. Surprinzător, acest aspect este cel mai dificil deoarece problema este de a găsi realmente și în mod sincer punctele comune, fără a avea o atitudine lingușitoare. O astfel de motivație însă nu se regăsește în tendința naturală a oamenilor.

Să analizăm două extreme ale consensului și ale dezacordului:

Ai mare dreptate...

Sunt de acord cu tot ceea ce spui...

Sunt complet de acord...

Absolut corect...

Sunt de acord 100%...

Dacă suntem complet de acord cu tot ce se spune, nu mai este loc de discuție sau schimb de idei. E ca și cum am asculta un discurs – oricât ne-ar plăcea tema, contribuția noastră nu este prea semnificativă.

La cealaltă extremă:

Da, dar...

Nu sunt deloc de acord...

Nu ai dreptate aici...

Nu e chiar așa...

Așa se exprimă cei care își propun să nu fie de acord cu nimic din ceea ce se spune. Astfel de persoane mereu puse pe discuții în contradictoriu nu urmăresc decât să-și demonstreze superioritatea contrazicându-i pe ceilalți. De multe ori, acești indivizi au o pregătire academică, sunt foarte educați și au fost încurajați să se poarte astfel. Tipul acesta de atitudine este departe de a fi armonios și mai degrabă provoacă exasperarea.

Nu ar trebui să ne identificăm cu niciuna dintre extreme, ci să fim undeva la mijloc. Nu ar trebui să fim de acord cu absolut totul, la fel cum nu ar trebui să fim nici în dezacord total.

NEVOIA DE A AVEA DREPTATE

Aceasta are o mare legătură cu orgoliul. O controversă este ca o luptă între orgolii. Atunci când suntem de acord, parcă subscriem la punctul de vedere al celuilalt – având impresia că am pierdut. Dacă nu suntem de acord, ne afirmăm personalitatea și sugerăm posibilitatea de a fi superiori. Școala și societatea în general, prin guvern, curtea judecătorească sau mass-media, susțin acest aspect datorită accentului pe care îl pun pe dezbateri și argumentări. În politică, spre exemplu, partidul de opoziție va căuta invariabil să contrazică partidul aflat la putere, indiferent de circumstanțe. Mulți oameni au ajuns să considere acum acest comportament drept prostesc.

Tot căutând să avem mereu dreptate, ajungem într-un final să descoperim că nu am câștigat nimic – poate doar o demonstrație

a abilităților de argumentare. Iar atunci când pierdem o dezbatere, probabil câștigăm un nou punct de vedere. A avea dreptate întotdeauna nu este cel mai important lucru și cu siguranță nu este cel mai atrăgător.

**O discuție ar trebui să exprime
o încercare sinceră de a explora o problemă,
și nu o luptă între vanități.**

LOGIC BUBBLE

Logic bubble este o expresie pe care am inventat-o cu ocazia unei cărți anterioare. Atunci când nu suntem de acord sau nu ne plac acțiunile cuiva, avem tendința de a-l eticheta ca fiind „prost“, „ignorant“ sau „răuvoitor“. Însă respectiva persoană probabil că acționează justificat, conform logicii personale, de aici venind și termenul *logic bubble*, logica balonașului de săpun. Fiecare „balonaș“ se compune din percepțiile, valorile, nevoile și experiența posesorului. Dacă am face un efort real de a cunoaște aceste aspecte, am înțelege foarte bine motivele și logica acțiunilor respective. În cadrul unui program școlar de studiu al proceselor gândirii (CoRT – Cognitive Research Trust; Trustul Cercetărilor Cognitive), se prezintă o serie de tehnici prin care se antrenează extinderea percepțiilor cu scopul de a dobândi o perspectivă de ansamblu mai cuprinzătoare și, în consecință, de a acționa într-un mod corespunzător. Spre exemplu, tehnica OPV (Other Person's Point of View – Perspectiva celui alt) dezvoltă cursanților abilitatea de a înțelege punctul de vedere al altei persoane. În mai multe ocazii, participanții ce au luat parte la diferite certuri

s-au oprit brusc în momentul în care au apelat la această tehnică, similară conceptului *logic bubble*.

CIRCUMSTANȚELE PARTICULARE

Iată principalul mod în care un dezacord se poate transforma într-un acord.

Să presupunem că cineva face o afirmație pe care imediat vrem să o contrazicem. De exemplu: „Femeile cred, mai mult decât bărbații, în spiritism și ghicitul viitorului.“

Prima reacție ar fi să o denunțăm ca fiind falsă. Se poate totuși ca unele femei să se amuze cu ghicitul viitorului, chiar fără să se încreadă în el. Unele dintre ele, având mai puține evenimente interesante în rutina cotidiană, ar putea într-adevăr să se delecteze și cu acest gen de activități. În trecut, femeile aveau mai puțin control asupra vieții lor, de obicei așteptând să li se întâmple ceva, astfel ghicitoarea le prezicea diferite întâmplări. Pe vremea când femeile nu aveau niciun drept politic sau militar, singura lor sursă de putere era cea ocultă. Așadar, s-au perfecționat în vrăjitorie datorită nevoii de putere. Să observăm succesul seriei Harry Potter: copiii care nu prea au un cuvânt de spus în lumea reală adoră ideea de a stăpâni lumea vrăjilor.

Acestea ar fi unele circumstanțe particulare în care am putea fi de acord cu faptul că femeile acordă mai multă importanță spiritismului decât bărbații.

Într-o altă conversație, o persoană este de părere că mariajele aranjate sunt de dorit. Imediat avem tendința de a o contrazice deoarece credem în romantism, iubire și dreptul la libera alegere. Dar există și unele situații particulare ce merită a fi luate în calcul. Comunitățile izolate oferă mai puține șanse de a găsi partenerul potrivit, astfel că ar fi indicat ca rudele să se implice pentru a identifica potențialele cupluri.

Într-o zi, o femeie de afaceri în vârstă, de origine indiană, care a studiat la Columbia și Yale, mi-a povestit: „În vest, relațiile încep din dragoste, cu acorduri de viori la apus de soare, dar apoi cursul este descendent; noi începem neutri, însă investim pe parcurs, relația devenind din ce în ce mai puternică. Noi chiar trebuie să încercăm.“

Așadar, o altă conjunctură specială ar fi cazul în care cei doi provin dintr-o cultură în care se practică astfel de logodne. De asemenea, trebuie să facem distincția între mariajele aranjate și cele forțate.

În practică, ar trebui să facem un efort de a găsi aceste circumstanțe pentru care afirmația se justifică și astfel am putea fi de acord cu ea, însă numai în aceste situații particulare.

VALORILE DIFERITE

De multe ori spunem: „Dacă aș avea aceleași principii ca tine, aș fi de acord.“

Această situație se aseamănă cu procesul despre care am vorbit anterior: identificarea circumstanțelor speciale. În loc să considerăm contextele particulare pentru care suntem de acord cu o afirmație, în acest caz, reconsiderăm valorile speciale ce ne permit să fim de acord cu interlocutorul nostru.

De exemplu: „Nu este niciodată acceptabil să minți. Acesta este un principiu moral.“

Putem fi de acord sau nu. De-a lungul timpului, filozofii au tot dezbătut acest subiect: unii sunt de părere că nu există nicio justificare acceptabilă a minciunii, iar alții consideră că există excepții, „pentru o cauză nobilă“. De obicei, această dilemă este ilustrată prin următoarea ipoteză: „Un criminal care se află în urmărirea unei potențiale victime întreabă un trecător despre direcția fugăritului. Cum ar trebui să răspundă acesta: să fie sincer sau să mintă?“

În acest scenariu ne confruntăm cu o serie de valori în conflict: principiile morale, pragmatism, valoarea vieții omenești.

Așadar, să identificăm corect diferitele tipuri de valori și să admitem că în anumite cazuri, pentru un anumit set de valori, putem fi de acord cu ele, fără să renunțăm la propriile opinii.

EXPERIENȚELE DIFERITE

Întotdeauna este dificil să îi contestăm pe cei cu experiențe diferite. O persoană care are experiență în lucrul cu femeile agresate fizic ne poate spune că de cele mai multe ori acestea se întorc la agresor deoarece au o stimă de sine atât de scăzută, încât au nevoie de acea relație. Persoana respectivă are nevoie realmente de acest gen de relație.

Ca ascultători, am putea crede că aceste femei se întorc la agresori pentru că nu au unde altundeva să se refugieze.

În unele cazuri, stima de sine poate fi un factor relevant în anumite situații, dar nu în toate.

SUPRAGENERALIZĂRILE

De obicei este foarte dificil să fim de acord cu suprageneralizările (vezi și pagina 28). Din nefericire, raționamentele noastre se bazează pe astfel de generalizări: toți crocodilii sunt răi; toți cățe-lușii fac dezordine; niciun politician nu este de încredere; bărbații sunt raționali, femeile sunt intuitive.

Să considerăm ultima generalizare: majoritatea oamenilor ar avea tendința să o contrazică. Putem însă să nu fim de acord cu ea ca generalizare, însă să fim de acord cu anumite aspecte ale ei. De exemplu: „Femeile pot fi la fel de raționale precum bărbații, dar au tendința de a fi mai intuitive.“

Sau: „Bărbații lucrează frecvent în grupuri și folosesc logica pentru a-și convinge colegii în legătură cu un plan oarecare.

Femeile, pe de altă parte, lucrează mai mult singure și nu au nevoie să influențeze pozițiile celorlalți, așadar se pot baza și pe intuiție.“

Sau: „Sunt de acord că femeile procesează sintetic mai mulți factori odată și nu analizează pe rând fiecare aspect.“

Așadar, putem să nu acceptăm o generalizare prea largă și, în același timp, să fim de acord cu unele implicații ce ni se par corecte.

Într-adevăr, sunt suficient de multe nuanțe între „niciunul“ și „toate“. Cum ar fi:

niciunul

puțini

câțiva

mulți

cei mai mulți

majoritatea

în general

toți

Din nefericire, stilul nostru de raționare, întemeiat pe raționamentele logice moștenite de la greci, cu incluziuni și excluziuni, nu diferențiază foarte bine între aceste gradații. Tot ce este foc arde, așadar acest foc te va arde. Niciun nisip nu este bun de mâncat, așadar nu mânca acest nisip. Acest sistem funcționează de minune în cazul științei și tehnologiei deoarece proprietățile obiectelor sunt permanente, dar nu este la fel de util pentru relațiile sociale atât de dinamice și subiective. Persoana căreia îi spunem că este stupidă nu mai este aceeași persoană cu cea de dinainte.

Dogmatismul, rigiditatea, prejudecățile și intoleranța derivă din stilul acesta de gândire alb-negru (*boxtype thinking*). Ceva ori

e alb, ori e negru, și așa va rămâne totdeauna. E adevărat că acest tip de raționament are foloasele sale și, prin urmare, cu toții ni-l însușim, însă o minte armonioasă explorează dincolo de această dihotomie și observă diferențele subtile între situații.

REZUMAT

1. Să identificăm în mod sincer punctele în care suntem de acord cu interlocutorul nostru.
2. Nu aducem nicio contribuție discuției dacă doar suntem de acord cu tot ceea ce se spune.
3. A fi mereu în dezacord este exasperant și plictisitor.
4. O persoană care îi contrazice mereu pe cei din jur nu e deloc atrăgătoare. Există metode mai constructive pentru a explora un subiect.
5. Nu avem nevoie să ni se dea dreptate întotdeauna. Renunțând la orgoliu, ne vom putea concentra mai bine asupra subiectului în discuție.
6. Să recunoaștem existența unei alte motivații explorând acel logic bubble care definește o persoană.
7. Să luăm în considerare circumstanțele particulare pentru care o afirmație poate fi valabilă și să ne declarăm acordul pentru contextele respective.
8. Să căutăm valorile diferite ce validează poziția celuilalt și să fim de acord în raport cu ele, dar, de asemenea, păstrându-ne opinia.
9. Să recunoaștem importanța experiențelor de viață diferite și să admitem posibilitatea relevanței lor, deși nu neapărat utilă pentru propriul nostru caz.
10. Să respingem suprageneralizările, dar să luăm în calcul implicațiile sau aspectele pentru care am putea fi de acord.

11. Să ne facă realmente plăcere să descoperim punctele de comun acord – chiar dacă per total suntem în dezacord.
12. Să schimbăm modul în care percepem lucrurile, ca un pas esențial în a ajunge la un posibil consens cu interlocutorul.

2

Cum să ne exprimăm dezacordul

Pentru a avea o minte armonioasă, trebuie să știm cum să ne exprimăm dezacordul. Acesta este un punct critic. Chiar dacă este eficientă, mintea noastră riscă să fie neatractivă dacă nu stăpânim și acest aspect al conversației.

Sunt cei care își contrazic interlocutorul într-un mod agresiv și nepoliticos.

Sunt cei care își exprimă dezacordul doar pentru a provoca o ceartă pe care să o câștige.

Sunt cei care vor să fie în dezacord doar din orgoliu.

Sunt cei care vor să fie în dezacord la modul agresiv.

Sunt cei care, apelând la dezacord, vor doar să-și demonstreze superioritatea.

Sunt cei care au fost învățați că o conversație constă tocmai în dezacorduri.

Sunt cei care folosesc dezacordul deoarece nu cunosc alt mod de a explora un subiect.

Sala de judecată reprezintă de fapt un mod destul de primitiv de a explora un subiect. Dacă procurorul găsește un fapt ce l-ar ajuta pe avocatul apărării, credeți că l-ar face cunoscut? Bineînțeles că nu! Dacă avocatul apărării identifică o modalitate prin care procurorul ar putea să câștige, credeți că ar face publică această cale? Evident că nu! Fiecare parte își construiește cazul, își apără poziția și o atacă pe cealaltă. Această „luptă“ nu înseamnă deloc faptul că problema este analizată complet. O metodă mult mai eficientă de a cerceta un subiect este aceea în care folosim „gândirea paralelă“ (vezi capitolul 8). Prin această modalitate, ambele părți cooperează la examinarea problemei.

Cu toate că dezacordul poate fi neplăcut, adesea este necesar atât pentru stabilirea adevărului, cât și pentru analizarea oricărei probleme cu obiectivitate și în întregime.

POLITEȚEA

Chiar ești stupid.

Asta e cea mai mare prostie pe care am auzit-o în ultimul timp.

E complet greșit.

Asta înseamnă să n-ai minte.

Nu sunt de acord cu nimic din ce ai spus.

Cât de prost poți să fii?

Aceste afirmații reprezintă un stil grosolan și nepoliticos de exprimare a dezacordului. O alegere mai atentă a cuvintelor poate să comunice dezacordul, dar fără să mai ofenseze:

Nu sunt sigur că ți-am urmărit raționamentul.

Ar putea fi și un alt mod de a vedea lucrurile.

Acesta este doar un punct de vedere.

Ce zici de această posibilitate?

Cred că am unele dubii în legătură cu aceste concluzii.

Poate că este așa, poate că nu este așa.

Cred că mai există și o altă explicație.

Un dezacord amabil este la fel de valabil ca și unul agresiv. Per ansamblu, este mult mai drăguț să fim politicoși decât agresivi.

Pot fi mai multe motive pentru un dezacord. Unele dintre ele sunt discutate în cele ce urmează.

ERORILE DE LOGICĂ

În Europa, numărul prizonierilor din închisori variază între 89 și 120 pentru 100 000 de oameni. În SUA, cifrele sunt mai mari de 6 ori, ajungând la 750 pentru 100 000 de oameni. Putem spune că cei din SUA respectă mai puțin legea?

Concluzia nu reflectă neapărat datele statistice.

Este posibil ca în SUA poliția să fie mai eficientă la prinderea răufăcătorilor.

Este posibil ca în SUA pedeapsa cu închisoarea să fie aplicată pentru mai multe tipuri de infracțiuni.

Este posibil ca în SUA perioada de detenție să fie mai mare.

Este posibil, datorită faptului că 95% din cei ce comit infracțiuni ajung la o înțelegere cu procurorul pentru a primi o pedeapsă mai mică, ca numărul final al celor ce ajung la închisoare să fie mai mare.

Căutând astfel de alternative, observăm faptul că numărul prizonierilor nu reflectă în mod necesar o criminalitate mai ridicată. Aceasta este doar una din posibilele explicații. Cineva ar putea spune: „Oamenii nu simpatizează politicienii scunzi,

deci nu îl vor vota pe Harris.“ Este posibil să fie adevărat faptul că oamenii vor prefera politicianii înalți celor scunzi atâta timp cât între aceștia nu există nicio altă diferență. Dar e posibil, de asemenea, ca între ei să fie diferențe. Domnul Harris ar putea avea mai multă experiență administrativă decât rivalii săi.

Un fapt ar putea *parea* că decurge din altul, dar putem să nu fim de acord în legătură cu *necesitatea* acestei succesiuni. Putem contesta această necesitate, iar prezentând o alternativă, putem să ne întărim contestația.

INTERPRETAREA

Interpretarea are legătură cu sursa de erori precedentă. Atunci când ni se oferă o interpretare statistică, de exemplu, rămânem cu impresia că aceasta este unica variantă posibilă, și totuși întotdeauna există și alte explicații alternative.

Spre exemplu: în Suedia, aproape 50% dintre nou-născuți aparțin mamei necăsătorite. În Islanda, proporția este de 66%. Putem presupune că nu se pune mare preț pe instituția căsătoriei sau că standardele morale sunt slăbite, sau faptul că aceste statistici exprimă decăderea familiei în general.

O altă explicație ar putea fi reprezentată de tendința cuplurilor de a amâna căsătoria până în momentul venirii pe lume a copilului. Datele statistice nu precizează dacă respectivele cupluri se căsătoresc într-un final.

Datele statistice din Australia, ca să luăm un alt exemplu, sugerează că cei născuți în zodia Gemenilor au mai multe șanse de a avea un accident de mașină decât celelalte semne zodiacale.

E puțin probabil ca numărul de accidente pentru fiecare zodie să fie același. Așadar, ar trebui să verificăm dacă acest raport se păstrează în diferite perioade și țări. De asemenea, diferența

aceasta ar trebui să fie una semnificativă. O explicație posibilă ar fi faptul că cei născuți în zodia Gemenilor ajung la vârsta majoratului iarna (iunie în Australia), astfel că încep să conducă în condiții mai dificile.

PERCEPȚIA SELECTIVĂ

O doamnă descoperă aventura soțului său. Analizându-și căsnicia, femeia se concentrează pe toate micile detalii care o conving de faptul că iubirea sa a fost de fapt neîmpărtășită.

Percepția selectivă se referă la procesarea anumitor lucruri în așa fel încât să se confirme o idee deja formată.

Cel mai adesea folosim percepția selectivă în cazul stereotipurilor și prejudecăților: mintea se folosește de un tipar prestabilit, după care observă doar acele detalii care corespund așteptărilor. Prejudecățile rasiale sunt un exemplu evident.

O feministă înflăcărată ar critica orice comportament masculin pentru a demonstra șovinismul bărbaților.

Percepția selectivă funcționează în ambele sensuri. Spre exemplu: la un moment dat, 50% dintre angajații NASA și 26% dintre angajații Microsoft erau indieni.

Acest fenomen ar putea indica despre indieni faptul că sunt extrem de inteligenți și se pricep la calculatoare. Industria de software din India este înfloritoare (pe lângă Bangalore), iar centrele de specializare pe acest domeniu sunt foarte competente. Așadar, indienii care merg în SUA au șanse mari să capete astfel de slujbe. În plus, lipsa specialiștilor în informatică din SUA a determinat acordarea de vize speciale indienilor talentați.

Percepția selectivă este mai dificil de contestat deoarece ceea ce se spune poate fi adevărat. Uneori nu avem cum să ne dăm seama ce anume *nu* se spune sau se omite. O persoană povestește despre un angajat toate circumstanțele în care acesta apare ca

fiind leneș, însă este foarte puțin probabil să menționeze și situațiile în care a lucrat excepțional.

Dacă suntem încredințați de faptul că o anumită rasă comite mai multe infracțiuni, vom observa foarte ușor confirmarea acestei credințe dar, cel mai probabil, nu vom observa și faptul că infracțiunile se produc mai ales în cadrul unei clase economice, clasă care cuprinde mai mulți membri ai respectivei rase.

EMOȚIILE

Emoțiile urmează prejudecăților și stereotipurilor.

Persoana care povestește prezintă lucrurile obiectiv sau există și o nuanță emoțională? De obicei este foarte ușor să identificăm conținutul emoțional după adjectivele folosite (*vezi* și paginile 131–132).

Adjective precum leneș, inutil, necinstit, neglijent, periculos, prefăcut, duplicitar și prefăcut sugerează imediat faptul că opinia are încărcătură emoțională. Dacă înlăturăm adjectivele din afirmație, opinia își pierde ponderea. Așadar, opinia nu este altceva decât un mod de a transmite emoții.

Suntem liberi să ne exprimăm emoțiile, dar un ascultător nu ar trebui să fie influențat sau să fie de acord cu ele. Atunci când emoțiile se amestecă în logica unei opinii, acestea pot deveni periculoase. Dacă emoțiile sunt etichetate clar ca atare, nu există niciun pericol: „Iată ce simt eu despre acest lucru.“

Ascultătorul poate totuși să se întrebe despre motivele acestor emoții.

**Emoțiile pot fi răspunsuri la situații.
Emoțiile pot determina interpretarea unor situații.**