

IPDIS | We know books
Descrierea CIP a Bibliotecii Naționale a României
FLECK, CAROLINE

Validarea / Caroline Fleck. - București : Bookzone, 2026

ISBN 978-630-305-609-8

159.9

Traducător: **Laura Drăghici**

Redactor: **Mihaela Savu**

Grafician copertă: **Teodora Savu**

Tehnoredactor: **Anca Marisac**

Copyright © 2025 by Caroline Fleck

This edition published by arrangement with Avery, an imprint of Penguin Publishing Group, a division of Penguin Random House LLC

No part of this book may be used or reproduced in any manner for the purpose of training artificial intelligence technologies or systems. This work is reserved from text and data mining (Article 4(3) Directive (EU) 2019/790).
All rights reserved.

© Bookzone 2026, pentru prezenta ediție

Toate drepturile rezervate pentru limba română.

Nicio parte a acestei lucrări nu poate fi stocată sau reprodusă fără acordul editurii.

Editura Bookzone

Șoseaua Berceni nr. 104, sector 4, București

Comenzi și informații:

Telefon: 031-433.50.68

E-mail: office@bookzone.ro

www.bookzone.ro

DR. CAROLINE FLECK

Validarea

Noua psihologie a influenței

Bookzone
BUCUREȘTI, 2026

Cuprins

| | |
|-------------|----|
| Introducere | 11 |
|-------------|----|

PARTEA 1 FUNDAMENTELE ȘI MOTIVAȚIA

| | |
|---|----|
| CAPITOLUL 1 Validarea – secretul cel mai bine păstrat al psihologiei | 19 |
| CAPITOLUL 2 Un remediu universal – de ce ar trebui să lași totul deoparte și să înveți să validezi | 35 |
| CAPITOLUL 3 Ce înseamnă să fii înțeles – definiția validării | 55 |
| CAPITOLUL 4 Validarea și arta suferinței – încă un motiv să lași totul deoparte și să înveți să validezi | 75 |

PARTEA A 2-A APLICAREA ÎN PRACTICĂ

| | |
|--|-----|
| CAPITOLUL 5 Scara Validării – opt pași pentru a înțelege și a fi înțeles | 95 |
| CAPITOLUL 6 Atenția – secretul celor care știu cu adevărat să asculte | 107 |
| CAPITOLUL 7 Copierea – cum să creezi conexiuni cu oricine | 129 |
| CAPITOLUL 8 Contextualizarea – descoperă motivul din spatele acțiunilor | 147 |
| CAPITOLUL 9 Echivalarea – abilitatea de a spune „oricine în locul tău ar face la fel” | 163 |
| CAPITOLUL 10 Propunerea – cum să citești gândurile | 181 |

CAPITOLUL 11 Acțiunea – când cuvintele
nu sunt de-ajuns 201

CAPITOLUL 12 Exprimarea emoțiilor – sfatul meu
pentru Jimmy Kimmel 219

CAPITOLUL 13 Dezvăluirea – puterea lui „și eu” 239

PARTEA A 3-A CÂND INTERVINE SCHIMBAREA

CAPITOLUL 14 Schimbarea pas cu pas – strategii
de schimbare comportamentală 259

CAPITOLUL 15 Dezvoltarea inteligenței emoționale
la copii – validarea și rolul părinților 273

CAPITOLUL 16 Limbajul universal al iubirii –
validarea în relațiile de cuplu 291

CAPITOLUL 17 Validează ca un lider –
validarea la locul de muncă 303

CAPITOLUL 18 Toată lumea suferă – autovalidarea 317

EPILOG 339

ANEXĂ 347

MULȚUMIRI 349

NOTE 353

NOTĂ

Cuvântul *pacient* sugerează o anumită pasivitate care este în contradicție cu relația de colaborare pe care încerc să o cultiv în practica mea terapeutică. De aceea, la fel ca mulți alți terapeuți, îi numesc pe cei pe care îi tratez „clienți”. De asemenea, am folosit pseudonime pentru clienții menționați în această carte, așa că dacă întâlnești pe cineva pe nume Dev care pare să corespundă descrierii clienței din capitolul 2, te asigur că nu este aceeași persoană.

CAPITOLUL 1**VALIDAREA – SECRETUL CEL MAI
BINE PĂSTRAT AL PSIHOLOGIEI**

Cu blândete, poți zgudui lumea.

— CITAT ATRIBUIT LUI MAHATMA GANDHI

Eram doctorandă în psihologie clinică, aveam 27 de ani și stăteam față în față cu un tânăr de 22 care tocmai îmi mărturisise, cu o voce lipsită de emoție, că avea de gând să se sinucidă în acea seară. În spatele lui se aflau o cameră de luat vederi, îndreptată spre mine, și un monitor. Pe monitor a apărut mesajul „Evaluează întotdeauna riscul de suicid la ÎNCEPUT!” Am aruncat o privire rapidă spre ceas. Eram în ultimele cinci minute ale unei ședințe de o oră. Într-o sală alăturată, chipul meu pixelat era proiectat pe un ecran în fața a zece cursanți și a supervisorului meu, care îmi transmitea feedbackul său în timp real.

Am parcurs rapid o serie de întrebări pentru a evalua riscul clientului meu: avea acces la mijloace letale? Se gândise la un plan? Etc. Am concluzionat că riscul era moderat. Mi-a dezvăluit că se despărțise de iubitul său cu două zile în urmă, dar nu menționase acest lucru mai devreme pentru că *nu* dorea să vorbească despre asta. Pe măsură ce ședința se apropia de final, începuse să se gândească la întoarcerea în apartamentul

gol pe care îl împărțise până de curând cu partenerul său. Mi-a spus că nu credea că ar mai putea suporta încă o noapte singur.

Știam exact ce aveam de făcut. Trebuia să îl ajut să-și folosească abilitățile exersate pentru a reduce senzația de disperare pe parcursul ședinței noastre, iar apoi să stabilim împreună cum ar putea aplica aceleași strategii și acasă, pentru a face față nopții ce urma. Există însă o problemă. Nu voia să folosească nicio abilitate. Era convins că nu vor funcționa. Nu dorea nici să abordeze subiectul despărțirii și era vizibil iritat de avalanșa mea de întrebări. Mi-a spus că regreta că deschisese subiectul și că singura lui dorință era să plece acasă.

Dacă nu reușeam să redresez rapid situația, trebuia să iau în calcul spitalizarea împotriva voinței sale, deoarece refuza internarea. Dar, dacă recurgeam la această măsură, riscam să-l pierd ca pacient și să-l fac să respingă terapia de care avea mare nevoie. Am privit monitorul în căutare de răspunsuri. Era gol. Am început să aplic toate strategiile cognitiv-comportamentale la care mă puteam gândi: întărire pozitivă, întrebări socratice, întărire negativă, modelare, implorare (e adevărat, ultima nu este tocmai o strategie); nimic nu a funcționat. M-am uitat la ceas și apoi din nou la monitor. Și în ziua de azi, încă văd literele *V-A-L-I-D-A-R-E* apărând încet pe ecran. Pentru o clipă, am fost dezorientată. Spusese clar că nu voia să vorbească despre despărțire. Apoi mi-a venit ideea.

– E o porcărie, am spus eu.

El a ridicat privirea. Mai bine zis m-a *fulgerat* cu privirea, dacă pot să mă exprim așa.

– Lași garda jos o secundă și ești imediat asaltat cu întrebări de studenta excesiv de zeloasă despre care vrei să crezi că îi pasă de tine, dar probabil nu face decât să urmeze un protocol.

Am aruncat o privire spre monitor. A apărut cuvântul *Bine*.

– Și, ca și cum asta nu e de ajuns, totul este transmis într-o sală plină de oameni pe care nu i-ai întâlnit niciodată.

– De obicei reușesc destul de bine să ignor chestia asta. Mulțumesc că mi-ai reamintit, a spus el... și a zâmbit!

– Și eu, dar acum îmi cam distrage atenția, i-am mărturisit și imediat m-am ridicat, m-am îndreptat spre monitor și l-am oprit, apoi i-am sugerat să facem o plimbare.

Am petrecut următoarele 20 de minute hoinărind prin grădinile situate vizavi de centrul de terapie cognitiv-comportamentală. Conversația noastră a fost o continuare a celei din cabinet, în care m-am străduit pur și simplu să mă pun în locul lui. Nu am încercat să îl conving să renunțe la ideea sinuciderii și nici să reduc șansele să o facă. M-am concentrat în schimb pe stabilirea unei conexiuni cu experiența acestei persoane care avea o nevoie disperată de ajutor, dar care învățase să nu aibă încredere în cei care i-l ofereau.

Când ne-am întors, ne-am apucat de treabă. Ședința a durat mai mult de două ore. În cele din urmă, am luat decizia de a nu-l interna. A fost decizia corectă. În acea noapte, acasă, a aplicat tehnicile pe care le exersaserăm împreună și a reușit să treacă peste momentul dificil pe cont propriu. A reușit și în noaptea următoare și apoi încă una. Au trecut aproape două decenii de când am lucrat împreună. Îmi trimite adesea vești despre și fotografii din „viața demnă de a fi trăită” pe care și-a clădit-o. Acum este și el terapeut, și încă unul foarte bun.

A convinge pe cineva să înfrunte o suferință copleșitoare în loc să se sinucidă e, fără îndoială, un exemplu

extrem de influențare a comportamentului, dar strategiile care funcționează în situații delicate ca acestea sunt la fel de eficiente, dacă nu chiar mai eficiente, în scenarii mai puțin dramatice. Am spus mereu că singura diferență dintre influențarea oamenilor în terapie și influențarea lor în afara ei este că prima variantă e de obicei mai dificilă. Imaginează-ți cât de greu ar fi să convingi pe cineva să facă mișcare în mod regulat dacă suferă de o depresie profundă și și-a pierdut motivația chiar și pentru activitățile preferate. E adevărat că experții în psihologie clinică știu ce *tipuri* de schimbări pot ameliora diverse simptome și tulburări mintale,* însă strategiile pe care le folosesc pentru a încuraja schimbarea se aplică tuturor oamenilor, nu doar celor care se confruntă cu probleme de sănătate mintală.¹

Evident, psihologii nu sunt singurii interesați să schimbe modul în care oamenii gândesc sau se comportă. Cu toții petrecem foarte mult timp încercând să-i facem pe ceilalți să ne asculte și, în ciuda eforturilor noastre, adesea eșuăm. Aș fi dispusă să pariez că, în acest moment, există cel puțin o persoană în viața ta pe care te străduiești să o influențezi. Poate cineva din familie – copilul, partenerul sau un părinte. Sau cineva de la locul de muncă – un manager sau un coleg. Poate vrei ca acea persoană să muncească mai mult, să muncească mai puțin, să nu mai vorbească despre muncă, să îți răspundă la mesaje, să nu-ți mai trimită mesaje, să învețe să folosească Messenger... Schimbările pe care dorim să le vedem la cei din jurul nostru sunt nenumărate.

* De altfel, exercițiile fizice regulate sunt la fel de eficiente ca antidepressivul pentru tratarea depresiei. (James A. Blumenthal et al., „Exercise and Pharmacotherapy in the Treatment of Major Depressive Disorder”, *Psychosomatic Medicine* 69, nr. 7 [1 septembrie 2007]: 587–96, <https://doi.org/10.1097/psy.0b013e318148c19a>.)

Nu e surprinzător faptul că schimbarea a devenit o industrie de miliarde de dolari. În fiecare an, apelăm la workshopuri, cărți și tabere de dezvoltare personală care promit să ne ajute să schimbăm comportamentul celor din jur sau să ne îmbunătățim relațiile cu ei. Aceste resurse sunt de obicei axate pe tipuri specifice de dinamici sau probleme, de exemplu „Cum să fii un lider de care oamenii să asculte” sau „Cum să educi copiii opoziționiști”. Scopul lor este însă în esență același: să te ajute să influențezi comportamentul celorlalți.

Există o mulțime de teorii pseudostiintifice sau pur și simplu aberații cu privire la modul în care poți influența oamenii, dar există și un volum surprinzător de informații credibile. *Strategiile de schimbare* dovedite științific, precum întărirea pozitivă, au devenit din ce în ce mai răspândite. Aceste tehnici, care sunt utilizate de zeci de ani în terapiile cognitiv-comportamentale, sunt în prezent elemente esențiale ale unor programe de succes care abordează o gamă largă de probleme, de la învățarea folosirii oliței până la păstrarea locului de muncă. (Merită să reflectăm un moment la faptul că atât învățarea folosirii oliței, cât și menținerea locului de muncă au la bază principii similare.)

E firesc ca oamenii să fie interesați de abordările științifice folosite de psihologi pentru a influența comportamentul, mai ales în situații dificile. Așa cum am mai spus, cu toții avem în jurul nostru persoane care par imune la orice influență, iar gândul că am putea stabili o conexiune cu ele este incitant. Ceea ce e mai greu de înțeles este de ce toată lumea continuă să aplice la nesfârșit aceleași strategii comportamentale vechi de peste 70 de ani, ignorând cercetările mai recente care le-ar putea îmbunătăți. Pur și simplu MI SE PARE INCREDIBIL. Cunoștințele noastre despre modul de a

influența comportamentul uman nu s-au încheiat odată cu B. F. Skinner.* Acela a fost doar începutul!

Constatările timpurii din cercetarea comportamentală sunt încă relevante. Oricine a dresat vreodată un câine știe că întărirea pozitivă prin oferirea unei recompense este o metodă eficientă de a-l determina să execute comenzi simple, precum „șezi” sau „dă lăbuța”. De asemenea, este un fapt bine cunoscut că aceste prime studii despre behaviorism nu se aplică doar animalelor; motivația de a avansa într-un joc poate determina unele persoane să petreacă zile întregi în internet cafeuri. Totuși, ceea ce am învățat în anii care au trecut de la cercetările lui Skinner este că, atunci când oamenii manifestă rezistență la schimbare, nu e suficient să știi cum să aplici principiile de bază ale schimbării. Trebuie să știi și cum să oferi acceptare.

DE CE SCHIMBAREA NECESITĂ ACCEPTARE

Psihologii clinicieni au studiat relația dintre acceptare și behaviorism încă de la începutul anilor 1990, când dr. Marsha Linehan a introdus un nou tip de tratament numit terapie dialectic-comportamentală (TDC). Tratamentul lui Linehan a avut un impact major în domeniul psihologiei nu numai pentru că a demonstrat că acceptarea este un catalizator al schimbării, ci și pentru că s-a dovedit capabil să facă ceea ce nicio altă terapie nu reușise până atunci: să reducă în mod semnificativ și constant comportamentele de autovătămare și tendințele de suicidare la persoanele care se confruntă cu astfel de probleme.²

* B. F. Skinner este considerat părintele behaviorismului. Faima sa se datorează studiilor privind condiționarea operantă, care au introdus conceptele de întărire și pedeapsă.

În peisajul psihologiei moderne, „acceptarea” înseamnă recunoașterea obiectivă a unei situații fără a o judeca sau a încerca să o schimbi. Potrivit acestei definiții, acceptarea și schimbarea par să fie practic incompatibile. Dar, ca tânără cercetătoare care se străduia să trateze clienții cu tendințe de suicidare folosind strategiile comportamentale tradiționale, Linehan a ajuns la concluzia că acceptarea și schimbarea ar putea fi două fețe ale aceleiași monede. Ea a formulat ipoteza că o insistență excesivă asupra schimbării ar putea induce rezistență la schimbare. Imaginează-ți cum ar fi decurs ședința pe care am descris-o la începutul capitoului dacă aș fi continuat să îl presez pe clientul meu să își folosească abilitățile. La rândul ei, Linehan a intuit că anumite probleme de sănătate mintală sunt cauzate de invalidarea constantă prin mesaje repetate din exterior, care transmit ideea că o persoană sau emoțiile sale sunt inacceptabile. O comparație a ratelor de suicid în rândul membrilor comunității LGBTQIA+ cu cea înregistrată de restul populației susține această teorie.³

Linehan s-a gândit că, dacă oamenii s-ar simți cu adevărat acceptați, ar putea fi mai receptivi la schimbare. Pentru a-și testa ipoteza, ea a dezvoltat un nou tip de terapie, terapia dialectic-comportamentală (TDC), în care terapeuții combinau strategiile comportamentale consacrate cu un set de strategii de acceptare concepute de ea. Acestea din urmă constau în principal din abilități de validare prin care terapeuții transmit acceptarea, precum și din câteva abilități menite să-i ajute pe clienți să se accepte pe ei înșiși și situația lor personală. Termenul *strategii de acceptare* descrie acest ansamblu de abilități ale terapeutului și ale clientului, dintre care validarea este cea mai importantă. După cum spunea Linehan, „importanța validării în TDC nu poate fi subliniată îndeajuns”.⁴ În opinia mea, validarea este comparabilă cu

rolul pe care l-a avut Justin Timberlake în *NSYNC sau Beyoncé în Destiny's Child. Celelalte strategii de acceptare își au, desigur, rolul lor, însă nu sunt nici pe departe atât de importante ca validarea.

După succesul TDC, un nou val de terapii bazate pe modelul acceptării și schimbării a câștigat teren. Toate aceste terapii s-au dovedit eficiente în ameliorarea unui număr mare de probleme de sănătate mintală și sunt considerate în prezent standardul de aur pentru tratarea unor afecțiuni precum depresia recurentă⁵ și tulburarea de personalitate borderline⁶, care au reprezentat o provocare pentru generații întregi de psihologi.

În ultimele decenii, pe măsură ce subiectele legate de sănătatea mintală au devenit tot mai puțin tabu, strategiile de acceptare au început să pătrundă în conștiința publicului larg. Chiar anul trecut am văzut un videoclip⁷ în care Lady Gaga îi explica lui Oprah conceptul de „acceptare radicală”, o tehnică specifică TDC despre care susține că i-a schimbat viața, ajutând-o să facă față durerii cronice.⁸ Ca psiholog, puține lucruri îmi aduc mai multă satisfacție decât să intru într-o librărie și să descopăr că o strategie de acceptare pe care am văzut-o doar în manualele de specialitate este titlul unui nou bestseller. Având în vedere popularitatea principiilor științifice ale schimbării și acceptării, ar fi de așteptat ca aceste abilități de validare extrem de puternice să fie în atenția tuturor. Realitatea este însă alta.

Deși *validarea* a devenit un termen la modă și mulți au înțeles că este benefică pentru relații, puțini știu ce înseamnă cu adevărat, iar și mai puțini știu cum să o practice. Abilitățile de validare care s-au dovedit utile pentru comunicarea acceptării nu sunt cunoscute pe scară largă. Cât despre descoperirea că validarea este un factor declanșator al schimbării, acest lucru rămâne și el un secret pentru majoritatea oamenilor. Din păcate,

deși multe strategii de acceptare au pătruns în mentalitatea colectivă, tehnicile inovatoare de validare specifice TDC rămân necunoscute publicului larg.

Nu vreau să sugerez că alte abilități de acceptare despre care poate ai auzit, cum ar fi acceptarea radicală, nu sunt transformatoare. Dimpotrivă! Practicate constant, ele pot schimba felul în care te raportezi la tine însuși și, în timp, modul în care ceilalți se raportează la tine. Cu toate acestea, ele nu te vor ajuta imediat să influențezi comportamentul cuiva și nu vor crește șansele ca acea persoană să îți urmeze sfaturile. Există însă câteva abilități de validare care pot face exact acest lucru. **Validarea îți poate îmbunătăți considerabil capacitatea de a influența comportamentul celor din jur. Lipsa validării te poate face de multe ori complet ineficient, iar în anumite cazuri poate chiar dăuna persoanei sau relației pe care încerci să o influențezi.**

E important de menționat că această legătură dintre validare și schimbare ți se aplică atât ție, cât și celorlalți; dacă știi cum să te validezi singur, îți vei îmbunătăți relația cu propria persoană și îți vei crește șansele să reușești să faci schimbările pe care ți le dorești. Având în vedere succesul TDC și popularitatea multora dintre abilitățile și conceptele pe care le-a introdus, este paradoxal faptul că ingredientul său secret – validarea – a rămas relativ necunoscut. După ce am petrecut ani întregi încercând să înțeleg ce se întâmplă, am ajuns la concluzia că validarea se confruntă cu trei obstacole majore:

1. Validarea are o semnificație diferită pentru fiecare persoană.
2. Abilitățile de validare au fost rezervate pentru tratarea bolilor mintale.

3. Abilitățile de validare sunt omniprezente, dar greu de definit.

Aceste trei probleme explică de ce validarea rămâne secretul cel mai bine păstrat al psihologiei. În încercarea de a dezvălui acest secret, voi analiza *pe scurt* fiecare problemă în parte și voi oferi soluții pentru remedierea lor. **Înțelegerea problemelor asociate validării este primul pas spre înțelegerea conceptului propriu-zis.**

PROBLEMA #1: VALIDAREA ARE O SEMNIFICAȚIE DIFERITĂ PENTRU FIECARE PERSOANĂ

Dacă nu îți este clar ce înseamnă validarea, nu ești singurul. Definițiile termenului variază considerabil. Conceptul de „mindfulness” s-a confruntat cu o problemă similară când a început să devină popular în domeniul psihologiei, după succesul programului de Reducere a Stresului prin Mindfulness (MBSR).⁹ MBSR este un curs de opt săptămâni care predă tehnici de mindfulness unor persoane fără pregătire anterioară în meditație sau budism. La începutul anilor 1990, cercetătorii au demonstrat că MBSR ajută la ameliorarea unor afecțiuni diverse, de la durere cronică¹⁰ la anxietate¹¹, însă publicul larg a rămas în mare măsură nelămurit în privința conceptului de mindfulness. Este o religie? O stare de spirit? O cafea din Los Angeles? La fel ca în cazul validării, puțini erau cei care înțelegeau semnificația conceptului și chiar mai puțini cei care știau cum să îl aplice.

Într-un final, în 1994, Jon Kabat-Zinn, doctor în psihologie și creatorul programului MBSR, a scris o carte

despre mindfulness adresată persoanelor fără pregătire în domeniu, intitulată *Oriunde vrei să mergi, acolo ești deja*. În această carte, el a definit conceptul de mindfulness ca fiind „conștientizarea care rezultă din concentrarea atenției, în mod intenționat, asupra momentului prezent, fără a emite judecăți de valoare”.¹² Includerea în definiție a instrucțiunilor pentru practicarea mindfulness a făcut conceptul mult mai accesibil, iar limbajul secular a distanțat termenul de conotațiile spirituale ale meditației. Până în ziua de azi, definiția lui Kabat-Zinn rămâne una dintre cele mai citate definiții ale conceptului de mindfulness în lumea occidentală.

Spre deosebire de mindfulness, care a fost asociat cu concepte precum meditația și considerat în general un proces cognitiv, validarea e asociată cu termeni precum *lauda* și e considerată principalul motiv pentru care oamenii folosesc Instagram. Cu toate acestea, potrivit lui Linehan, „validarea nu are nimic de-a face cu dorința de a fi acceptat de ceilalți și nu este sinonimă cu lauda”.¹³ Confuzia din jurul conceptului de validare este amplificată de faptul că am fost învățați să nu o căutăm niciodată. Mesajul pare să fie că validarea e un aspect benefic pe care ar trebui să îl integrăm în relațiile noastre, dar să așteptăm validare de la ceilalți este o formă de dependență și un comportament nesănătos.

Dacă problema e că validarea are o semnificație diferită pentru fiecare persoană, soluția evidentă este să o definim clar. Totuși, acest lucru e mai ușor de spus decât de făcut. Eu, de exemplu, m-am străduit ani întregi să găsesc o definiție concisă care să fie pe înțelesul clienților mei și să corespundă abilităților pe care le explicam în procesul terapeutic. Cunoștințele mele

PE SCURT, VALIDAREA ARATĂ CĂ EȘTI ALĂTURI DE CELĂLALT, CĂ ÎNȚELEGI ȘI CĂ ÎȚI PASĂ.
