

CRISTIAN-DANIEL-SABIN VASILE

Ești unu' la un milion

Coautor: PAUL PETRICĂ GHEORGHE

CUPRINS

Introducere	7
Capitolul 1	
DESPRE COMUNICARE	11
Capitolul 2	
UN PERPETUUM MOBILE AL POSTURILOR DE VIAȚĂ.....	16
Capitolul 3	
CUM FACEM SĂ NE RELAȚIONĂM?.....	38
Capitolul 4	
CRITICA ȘI JUDECATA.....	60
Capitolul 5	
„VANITY, MY FAVOURITE SIN!”	68
Capitolul 6	
EMPATIA ESTE ȘMECHERIA	76
Capitolul 7	
TOTUL ESTE DOAR O CHESTIUNE DE PERCEPȚIE	87
Capitolul 8	
NUMELE	92
Capitolul 9	
DESPRE CURAJ ȘI LIDERI.....	94
Capitolul 10	
DESPRE PRESIUNE.....	99
Capitolul 11	
DESPRE BANI	104

Respect pentru oameni și cărți

Capitolul 12	
DESPRE ADEVĂR.....	111
Capitolul 13	
PENTRU MANAGERI DE SUCCES	123
Capitolul 14	
LEGEA LUI OHM.....	125
Capitolul 15	
NICI NU ȘTII CE CÂȘTIGI ATUNCI CÂND PIERZI	127
Capitolul 16	
O CHESTIUNE DE ONOARE.....	130
Capitolul 17	
TEHNICI	134
Capitolul 18	
UN ALT FEL DE A DĂRUI.....	146
Capitolul 19	
PRINDEȚI FRECVENȚA.....	153
Capitolul 20	
VISAREA ȘI ALTE VICII.....	166
Capitolul 21	
DESPRE TALENT ȘI BUN SIMȚ.....	172
Capitolul 22	
NU MAI JUMULIȚI PETALELE!.....	178
Capitolul 23	
DEPISTAREA COMPORTAMENTELOR DISIMULATE – IDENTIFICAREA MINCIUNII ȘI ABECEDARUL NON-VERBALULUI.....	191
Capitolul 24	
DESPRE TIPARE NEGATIVE.....	249
Capitolul 25	
GRIJA	259
Capitolul 26	
NU SUNTEM SINGURI	271
Capitolul 27	
DESPRE BOALĂ.....	273

Capitolul 28	
DE MÂNĂ CU TATA	278
Capitolul 29	
UN GLONȚ PE LA URECHE	281
Capitolul 30	
DRAGOSTE DE TATĂ.....	286
Capitolul 31	
S-O SIMPLIFICĂM!.....	290
Capitolul 32	
IT IS ALL ABOUT LOVE – CE SPUN SPECIALIȘTII.....	293
Capitolul 33	
DESPRE PUTEREA RUGĂCIUNII, BUCURIE ȘI VESELIE	300
Capitolul 34	
DESPRE LECȚII.....	308
Capitolul 35	
UN GÂND VINDECĂTOR.....	310
Capitolul 36	
DESPRE DREPTATE	311
Capitolul 37	
DESPRE DEZVOLTARE	319
Capitolul 38	
VĂ MULȚUMIM, DRAGI PRIETENI!.....	321

CAPITOLUL 1

DESPRE COMUNICARE

Știm că am spus încă de la început, că această carte nu este un curs despre comunicare, însă ne dorim ca voi, noii noștri prieteni, să vreți să trecem împreună în revistă câteva idei și termeni specifici doar pentru a ne acomoda unii cu ceilalți.

Am ales pentru dumneavoastră câteva instrumente interesante din aria comunicării pe care le-am îmbrăcat cu citate elocvente și câteva idei scurte și concise menite să dea o rapidă și lămuritoare clarificare fără a fi nevoie să insistăm pe detalii. În viața de zi cu zi, întâlnim aceste elemente în mod curent și noi la rândul nostru vom uzita ocazional de ele pe parcursul acestei cărți. Să facem împreună o rapidă trecere în revistă.

ATENȚIA

„Fă lucruri, strânge din pumni, fii curios! Nu aștepta să te lovească inspirația sau să fii sărutat pe frunte de societate. Fii atent! Este vorba despre a fi atent. Atenția este vitalitate. Te conectează cu ceilalți. Ea te face pasionat. Fii pasionat!” (Susan Sontag)

„Atenția este un proces psihologic esențial în relaționarea socială. Atenția ne permite să ne conectăm cu lucrurile din jurul nostru, să învățăm, să ne protejăm de riscuri și să fim conectați la ceea ce se întâmplă în viața noastră. În cadrul relaționării acest proces ne ajută să fim atenți la detalii, la modul în care ne construim mesajul dar mai ales la modul în care cei din jurul nostru comunică. În planul relaționării cei care au dificultăți de atenție în timpul unei conversații au tendința să întrerupă interlocutorul, să vorbească peste ceilalți, să schimbe brusc subiectul,

Respect pentru oameni și cărți

să nu înțeleagă ce li s-a comunicat sau să nu fie înțeleși. Prin intermediul unei atenții conștiente vom putea astfel să creștem calitatea relațiilor cu cei din jur fiind mult mai conectați și prezenți la ce se întâmplă.”¹

PROCESUL COMUNICĂRII

„Oamenii se urăsc pentru că se tem, se tem pentru că nu se cunosc și nu se cunosc pentru că nu comunică.”
(Martin Luther King)

„A ști să comunicăm eficient este o abilitate fundamentală în orice raport social, fie el personal sau de muncă. Pentru a învăța să comunicăm sănătos este necesar să cunoaștem mecanismele și elementele procesului de comunicare. De la emițător la receptor și înapoi, comunicarea se derulează urmând reguli și mecanisme clar definite, în care fiecare pas poate fi eliminativ în transmiterea informației dorite.”²

CONSTRUCȚIA MESAJULUI

„Oamenii înțelepți vorbesc pentru că au ceva de spus; cei slab pregătiți pentru că vor să spună ceva.”(Platon)

„Una din cele mai importante abilități din viața noastră este aceea a comunicării. Felul în care construim mesajele atunci când comunicăm poate face diferența între performanță și autolimitare. Atunci când suntem atenți la felul în care se exprimă oamenii putem observa dacă aceștia gândesc pozitiv sau negativ, dacă se concentrează pe probleme și dificultăți sau pe căutarea unor soluții, dacă se bucură de viață sau privesc totul ca pe o povară și implicit dacă au succes sau nu. Indiferent de domeniul în care lucrăm e important să utilizăm un limbaj pozitiv pentru a ne asuma responsabilitatea, pentru a

¹ Bogdan Vetu, Curs „Mindset Design”, copyleft 2016, www.bogdanvetu.ro

² Bogdan Vetu, Curs „Mindset Design”, copyleft 2016, www.bogdanvetu.ro

Respect pentru oameni și cărți

proiecta așteptări pozitive, respect și o dispoziție favorabilă din partea celorlalți”.³

COMUNICAREA NONVERBALĂ

„Cine are ochi de văzut și urechi de auzit ar putea să se convingă că niciun muritor nu este în măsură să țină un secret. Dacă buzele sale sunt tăcute, va vorbi din vârful degetelor. Trădarea debordează din fiecare por al său.” (Sigmund Freud)

„Discursul nostru este în permanență însoțit de limbajul corpului nostru. Acesta comunică mai mult decât o facem prin cuvinte și este cel care furnizează informații importante în luarea unor decizii. O înțelegere a acestei comunicări ne va ajuta să decriptăm mesajele primite și să vedem cât de puternică este legătura între intenția interlocutorului și afirmațiile sale.”⁴

ASCULTAREA ACTIVĂ

„Când oamenii vorbesc, tu ascultă totul. Marea majoritate a oamenilor nu ascultă niciodată.” (Ernest Hemingway)

„Există o satisfacție aparte atunci când ascuți pe cineva: este ca și când ai asculta muzica sferelor, pentru că, dincolo de mesajul imediat al persoanei, oricare ar fi acesta, există universalul. Ascunse în toate comunicările personale pe care eu chiar le aud se pare că există legi psihologice ordonate, aspecte ale unei aceeași ordini pe care le găsim în univers. Și atunci există atât satisfacția de a asculta această persoană cât și satisfacția de a te simți în contact cu ceea ce este universal adevărat”. (Carl Rogers – psiholog)

„Ascultarea activă este o abilitate esențială a raporturilor interumane. Capacitatea de a ne concentra asupra

³ Bogdan Vetu, Curs „Mindset Design”, copyleft 2016, www.bogdanvetu.ro

⁴ Bogdan Vetu, Curs „Mindset Design”, copyleft 2016, www.bogdanvetu.ro

Respect pentru oameni și cărți

a ceea ce interlocutorul spune și a ceea ce nu spune este o componentă importantă a sociabilității. Ea facilitează o bună comunicare și creează premisele unei colaborări optime în echipă. În orice negociere sau conflict capacitatea de a asculta cu atenție interlocutorul asigură înțelegerea corectă a acestuia și implicit înlesnește rezolvarea problemelor. La nivelul unor raporturi de muncă ascultarea activă contribuie la reducerea tensiunilor, la crearea respectului și a încrederii reciproce.”⁵

ASERTIVITATEA

„Cea mai mare problemă în comunicare este iluzia că ea s-a realizat la nivel optim.” (Daniel W. Davenport)

„Abilitatea de a comunica reprezintă una din cele mai importante abilități sociale. A ști să comunici eficient poate face diferența între succes și eșec pe plan profesional. Atunci când vorbim despre comunicare ne referim la un set complex de aptitudini și competențe. Asertivitatea reprezintă o parte importantă a comunicării eficiente. Un comportament asertiv permite exprimarea gândurilor și opiniilor negative într-o manieră sănătoasă, de tipul „eu sunt ok, tu ești ok”. Învățând să comunicăm în mod asertiv vom reuși să ne exprimăm necesitățile, dorințele, sentimentele și preferințele într-un mod deschis și onest, într-o manieră adecvată din punct de vedere social, fără să încălcăm drepturile noastre sau ale celor din jur.”⁶

FEEDBACK-UL

„Feedback-ul este micul dejun al campionilor”. (Ken Blanchard)

„Înțeles în general, ca răspunsul receptorului la mesajul transmis de emițător, feedback-ul este un instrument util de reglare a comunicării, acțiunilor și intențiilor

⁵ Bogdan Vetu, Curs „Mindset Design”, copyleft 2016, www.bogdanvetu.ro

⁶ Bogdan Vetu, Curs „Mindset Design”, copyleft 2016, www.bogdanvetu.ro

Respect pentru oameni și cărți

noastre. Utilitatea lui ne asigură în primul rând receptarea corectă a mesajului transmis. Un feedback bun permite menținerea unui mediu de lucru plăcut și de încredere, duce la corectarea și îmbunătățirea unei situații sau a performanței iar dacă e oferit la timp oferă posibilitatea de a controla conflictele.”⁷

Mulțumim pentru atenție!

Să înceapă distracția!

⁷ Bogdan Vetu, Curs „Mindset Design”, copyleft 2016, www.bogdanvetu.ro

CAPITOLUL 2

UN PERPETUUM MOBILE AL POSTURILOR DE VIAȚĂ

Sună telefonul. Număr ascuns. Răspund și la capătul „firului” recunosc vocea unei prietene:

- Bună! Ce faci?
- Mulțumesc lui Dumnezeu, bine?

Se blochează un pic și zice: Știi aș vrea să te văd. (Nu o întreb de ce sună la ora 23.00 și nici de ce folosește un număr ascuns. Din două vorbe înțeleg că e vorba despre ceva important pentru ea.) Accept întâlnirea și prietena în douăzeci de minute este la mine. Cobor și o iau de la scară. Este „plouată” cu umerii lăsați, privirea tristă și ținuta dezordonată. Își târâie picioarele spre lift ca și când toată greutatea lumii ar apăsa pe umerii ei.

O poftesc în casă și îi ofer ceva de băut.

Stă cu privirea în parchet și soarbe încet din ceai. Mă privește pieziș pe sub gene și evită contactul ocular direct.

- Te ascult. Zi-mi despre ce e vorba?
- Păi, aș vrea să te rog ceva. Zice ea cu glas pierit.

Închid pleoapele pentru o clipă și înclin discret din cap. (Te ascult.)

– Știi am niște probleme financiare cu firma și chiar nu mai știu ce să fac sau pe unde s-o apuc. Tu ești ultima mea scăpare, zice ea victimizându-se și implorând din priviri o formă de salvare. M-am încurcat și am nevoie de ajutor.

– Financiar bineînțeles, zic eu, căci pentru consiliere n-ai fi venit la ora asta.

- Da, te rog! Vrei să mă ajuți?
- Salvatorul din mine se grăbește și zice:

Respect pentru oameni și cărți

– Ok, zi-mi de cât ai nevoie.

– Păi așa avea nevoie de cam două mii de euro până săptămâna viitoare. Poți?

– Am două mii de euro dar ăștia sunt cam toți banii pe care-i am momentan.

– Ți-i dau săptămâna viitoare înapoi, hai te rooog ajută-mă! (Mă privește cu ochi de căprioară hăituită și parcă imploră.)

Joacă rolul de victimă perfect.

Mă prinde cu rugămințile ei și „salvatore de la patria” nu suportă din nou să nu intervină, așa că deschid gura și zic:

– Bine, te ajut.

Îi dau banii, ne pupăm de la revedere și stabilim să ne vedem săptămâna următoare. Prietena pleacă mai liniștită și eu mă întorc la ale mele, mai ușor cu două mii. Mă uit în portofel. Sunt acolo ceva bani. O să mă restrâng un pic de la cheltuieli dar o să-mi ajungă dacă trag de ei până săptămâna viitoare.

Șapte zile trec instant.

În a noua zi o sun pe prietenă.

Nu răspunde.

În a unsprezecea zi o sun iar.

Nu răspunde.

Îi dau mesaj.

Deja salvatorul din mine începe să se transforme în altceva.

Două săptămâni.

Nimic!

Sunt supărat.

Îi dau un mesaj mai dur și-mi spun în minte: Ia uite măi frate, eu sunt băiat bun și-o ajut și ea face d-astea. O mai ajută tata mare pe viitor. Să n-o văd!!

Deja nu mai am talente de prieten salvator, am trecut într-o cu totul altă stare. Am intrat în rol de supărat

Respect pentru oameni și cărți

și dacă aș prinde-o, i-aș zice câteva. S-o persecut puțin, ca să nu mai facă așa pe viitor. O merită.

Îi mai dau câteva telefoane și mesaje dure, dar fără rezultat.

Cam după o lună mă aflu fix în aceeași situație.

O sun iar. Surpriză! Răspunde:

– Ce mă tot terorizezi cu banii tăi. Ce mare lucru că mi-ai dat niște bani. N-am acum da' o să ți-i dau. Și-nchide.

Ia uite-o pe mica noastră victimă cum s-a transformat în agresor. Pe banii mei și tot eu sunt cel persecutat.

Prost am fost eu că i-am dat?

Nu dragilor, n-am fost prost că i-am dat.

Am fost doar un prieten salvator care n-a înțeles ce-nseamnă salvarea adevărată. Un salvator adevărat eram în secunda în care i-aș fi dat banii fără să am așteptări de la ea, mica victimă. Atunci n-aș mai fi suferit.

Cum trebuia să procedez? Fix așa:

– Victimă mică, vrei să te salvez? Ok. Am banii pe care tu mi-i ceri, dar eu azi doar 200 de euro pot să-ți dau. Nu mă interesează când mi-i dai înapoi sau ce faci cu ei. Eu atâta pot. (Ca să n-am așteptări deci să nu sufăr și inevitabil să nu mă transform la rândul meu în victimă și mai târziu pe fondul supărării într-un persecutor).

Ați trăit cu toții scenariu mai mult sau mai puțin asemănătoare.

Aceasta este o formă de soluționare a situațiilor de acest gen și nu numai.

Salvăm, însă o facem în limita efortului suportabil, în așa fel încât să nu ne pese de consumul de resurse mentale, fizice, sufletești, de timp sau pecuniare.

Iată o formă simplă de ieșire din aproape toate cazurile care tind să ne complice viața.

Când victima nu e mulțumită de salvarea voastră și i se pare că i se cuvine mai mult apoi se îndepărtează de

Respect pentru oameni și cărți

voi, nu-i bai. Înseamnă doar că nu e omul vostru. Dacă ar fi adevărat în ceea ce vă privește ar înțelege faptul că unui înfometat nu-i dai pește pe săturate sau pe viață, dar ca un salvator real, îl învățăm să pescuiască. Îi facem o undiță, îi arătăm un loc favorabil. Ce face mai departe este doar treaba lui.

Această schemă de relaționare, pe care după cum o să vedeți o întâlnim non-stop, a fost studiată și aprofundată temeinic de specialiști în psihologie.

Acest trio „Victimă + Salvator + Persecutor” a fost adus în lumină și cunoscut publicului sub numele de Triunghiul Dramatic. (A se vedea drama actorilor din exemplul dat.)

Ideea în sine îi aparține lui Stephen Karpman, care în jurul anilor 1950 a pus bazele studierii acestor poziții de viață în care inevitabil ne trezim în mod conștient sau inconștient în marea majoritate a experiențelor noastre de zi cu zi.

Acesta este un concept psihologic ce descrie un joc inconștient și manipulativ la care recurgem de cele mai multe ori pentru a ne împlini niște nevoi disfuncționale. Acest concept figurează printre cele mai utile instrumente din domeniul meseriilor legate de relațiile umane.

În crearea relației dramatice, în sensul grecesc sau „teatral” al acestui termen, interacționează trei roluri:

- Persecutorul;
- Salvatorul;
- Victima.

Folosirea inițialei cu majusculă permite diferențierea acestor termeni de cuvintele obișnuite care desemnează victime, salvatori și persecutori ocazionali și reali. Rolurile care apar în Triunghiul Dramatic se referă la persoane care caută astfel de poziții în mod regulat și existențial, chiar dacă motivația lor este inconștientă. Este

Respect pentru oameni și cărți

vorba de niște roluri recurente, ale căror mize psihologice și existențiale depășesc cu mult cadrul unei situații excepționale.

Participanții pot intra în joc adoptând o poziție, iar pe parcursul acțiunii își pot schimba rolurile, triumghiul rotindu-se în cele două sensuri. Aceste trei stări nu sunt altceva decât modele de relaționare față de lumea exterioară. În lumea băștinașilor americani, ei sunt indianul, conchistadorul și preotul.

În orice poveste, indianul reprezintă **Victima**, cea agresată de conchistador, care este **Persecutorul**. Preotul acționează ca **Salvatorul** nobil care încearcă să-l ajute pe bietul indian, cu promisiunea unei vieți de apoi, mai bune.

Modelul Triumghiului lui Karpman este un model prin excelență dinamic. Persoana care își asumă unul din rolurile din triumghi trebuie să-și schimbe rolul cel puțin o dată în decursul interacțiunii. Participarea persoanei la un rol presupune din partea ei capacitatea de a și le asuma și pe celelalte două.

Astfel, un **Persecutor** a fost sau va ajunge mai devreme sau mai târziu **Victimă**. Un **Salvator** era sau se va transforma în **Persecutor** și așa mai departe.

Relațiile trăite în cadrul Triumghiului Dramatic sunt intense și le oferă protagoniștilor o „doză” (ca în cazul drogurilor) de **stimulare afectivă sau psihică relativ puternică**. Jocurile pe care le ilustrează Triumghiul Dramatic îi permit fiecărui participant să-și „facă plinul” de recunoaștere interactivă, socială și existențială, ajungând astfel să „simtă că trăiește”. De aceea este important de știut că persoanele care doresc să stabilească o relație de joc cu un partener anume, caută să seteze cu acesta o relație intensă și de transfer, iar orice secvență din acest triumghi spune ceva despre credințele și concepțiile de viață ale interpretului. Inițial, fiecare dintre noi are un rol preferat din acest triumghi, rol ce va atrage într-o relație acel gen

Respect pentru oameni și cărți

de persoană față de care să ne manifestăm. De aici întrebarea: „**De ce întâlnesc numai persoane de genul acesta?**”

Karpman susține că fiecare avem poziții preferate. În general, „actorul” prins într-un joc nu este conștient de rolul său „aparent” sau „social” din cadrul Triunghiului Dramatic, identificându-se mai degrabă cu o poziție psihologică proprie fiecărui rol, comportamentul său fiind total justificat de experiența lui anterioară. Aceleași persoane joacă aceleași roluri cu același tip de parteneri, ajungând la aceleași concluzii, într-o formă de „repetiție psihologică compulsivă”.

Mai mult decât atât, o persoană poate trăi cele trei roluri ca pe trei niveluri ale realității ei interioare. Acest fapt se întâmplă atunci când stabilitatea sa interioară este scăzută.

Atunci când trăim în cadrul scenariului poveștii noastre de viață, creăm ceea ce este cunoscut ca o legătură a traumei cu actorii principali, întrucât ne conectăm la ei prin sinele nostru rănit. Pozițiile pe care le adoptăm în Triunghiul Dramatic sunt învățate din perioada copilăriei, de la părinții noștri, iar acestea se manifestă în viața adultă când apar situații conflictuale în planurile sociale.

Orice secvență relațională din cadrul Triunghiului Dramatic tinde să confirme anumite credințe fundamentale **despre sine, despre ceilalți și despre viață**. De exemplu: „toți sunt la fel”, „am zis de atâtea ori că”, „n-am să reușesc niciodată”, „nimeni nu mă înțelege”, „toți sunt niște incompetenți”. Mai mult, orice secvență relațională din cadrul Triunghiului Dramatic se termină prost, în măsura în care niciunul dintre actorii implicați nu iese câștigător. Chiar și aceia care, în final, obțin o poziție superioară, aparent sau socialmente „câștigătoare”, plătesc pentru participare un preț psihologic și afectiv greu.

Astfel, în fiecare zi, clipă, basm, film, poveste și situație socială putem detecta cele trei stări în care se poate