

COMPARTIMENTUL

ȘTIINȚE ALE EDUCAȚIEI

CZU 159.9

DOI [https://doi.org/10.52388/1812-2566.2025.1\(102\).10](https://doi.org/10.52388/1812-2566.2025.1(102).10)

CULTIVAREA ÎNCREDERII ÎN SINE - RESURSĂ DE DEZVOLTARE A IDENTITĂȚII EUROPENE ¹⁾

Mariana ZUBENSCHI

Doctor în psihologie, conferențiar universitar,
Universitatea de Studii Politice și Economice Europene „Constantin Stere”,
Chișinău, Republica Moldova
e-mail: marianazubenschi@gmail.com
<https://orcid.org/0000-0002-4890-2068>

În contextul globalizării și al diversității culturale, identitatea europeană se construiește pe un fundament psihosocial complex, unde încrederea în sine joacă un rol central. Aceasta nu este doar o trăsătură individuală, ci o resursă colectivă care influențează coeziunea socială, participarea civică și adaptarea la schimbări. Prin prisma psihologiei sociale, prezenta lucrare explorează relația dintre: percepția de sine și valorizarea personală; sistemul reprezentational (imagini mentale despre sine și grupul de apartenență) și sentimentul de apartenență la un spațiu cultural comun, cel al identității europene. De asemenea, o reprezentare negativă poate submina încrederea în sine a grupurilor marginalizate, afectând participarea lor la construcția identității europene. Din acest considerent este necesar să avem programe educaționale care combat stereotipurile (ex: Erasmus+) sporesc încrederea în sine prin experiențe de mobilitate. Articolul analizează legătura dintre percepția de sine și identitatea europeană; sistemul reprezentational și stereotipurile; valorile europene drept resurse psihosociale, participare civică și coeziune socială.

Cuvinte-cheie: conceptul de sine, sistemul reprezentational, enunțuri limitative, încrederea în sine, identitate europeană.

CULTIVATING SELF-CONFIDENCE - A RESOURCE FOR DEVELOPING EUROPEAN IDENTITY

In the context of globalization and cultural diversity, European identity is built upon a complex psychosocial foundation, where self-confidence plays a central role. This is not merely an individual trait, but a collective resource that influences social cohesion, civic participation, and adaptability to change. Through the lens of social psychology, this

¹⁾ Articolul a fost elaborat în cadrul proiectului 101085561 – TEIDCIPEI – ERASMUS-JMO-2022-HEI-TCH-RSCH – *The European identity development through culture in the process of European integration*, finanțat de către Uniunea Europeană. Punctele de vedere și opiniile exprimate aparțin exclusiv autorului și nu reflectă neapărat punctele de vedere și opiniile Uniunii Europene sau ale Agenției Executive Europene pentru Educație și Cultură (EACEA). Nici Uniunea Europeană și nici EACEA nu pot fi considerate răspunzătoare pentru acestea.

paper explores the relationship between self-perception and personal value; the representational system (mental images of oneself and one's in-group) and the sense of belonging to a shared cultural space – that of European identity.

The article analyzes the link between self-perception and European identity; the representational system and stereotypes; European values as psychosocial resources; civic participation and social cohesion.

Keywords: self-concept, the representational system, limiting statements, self-confidence, European identity.

CULTIVER LA CONFIANCE EN SOI - UNE RESSOURCE POUR DÉVELOPPER L'IDENTITÉ EUROPÉENNE

Dans le contexte de la mondialisation et de la diversité culturelle, l'identité européenne se construit sur une base psychosociale complexe, où la confiance en soi joue un rôle central. Il ne s'agit pas seulement d'un trait individuel, mais d'une ressource collective qui influence la cohésion sociale, la participation civique et la capacité d'adaptation au changement. À travers le prisme de la psychologie sociale, cet article explore la relation entre la perception de soi et la valeur personnelle ; le système représentationnel (images mentales de soi et de son groupe d'appartenance) et le sentiment d'appartenance à un espace culturel commun – celui de l'identité européenne. L'article analyse le lien entre la perception de soi et l'identité européenne ; le système représentationnel et les stéréotypes ; les valeurs européennes en tant que ressources psychosociales ; la participation civique et la cohésion sociale.

Mots-clés: concept de soi, système de représentation, énoncés limitatifs, confiance en soi, identité européenne.

ФОРМИРОВАНИЕ УВЕРЕННОСТИ В СЕБЕ – РЕСУРС ДЛЯ РАЗВИТИЯ ЕВРОПЕЙСКОЙ ИДЕНТИЧНОСТИ

В условиях глобализации и культурного разнообразия, европейская идентичность строится на сложном психосоциальном фундаменте, в котором уверенность в себе играет центральную роль. Это не просто индивидуальная черта, а коллективный ресурс, влияющий на социальную сплоченность, гражданское участие и способность адаптироваться к изменениям. В данной статье, с позиций социальной психологии исследуется взаимосвязь между самовосприятием и личностными ценностями; репрезентативной системой (ментальными образами себя и своей группы) и чувством принадлежности к общему культурному пространству – европейской идентичности. В исследовании анализируется связь между самовосприятием и европейской идентичностью; репрезентативной системой и стереотипами; европейскими ценностями как психосоциальными ресурсами; гражданским участием и социальной сплоченностью.

Ключевые слова: Я-концепция, система репрезентаций, ограничивающие утверждения, уверенность в себе, европейская идентичность.

Introducere

În contextul contemporan marcat de globalizare și diversitate culturală, definirea identității europene presupune nu doar apartenență geografică sau juridică, ci și integrarea unor dimensiuni psihosociale profunde. Articolul de față abordează rolul central al încrederii în sine ca resursă esențială în consolidarea identității europene, plasând conceptul la intersecția dintre psihologia socială, reprezentările de sine și dinamica relațiilor interculturale. Pe baza

teoriei identității sociale vom explora modul în care percepția de sine, sistemul reprezentational și valorile interiorizate contribuie la dezvoltarea unui sentiment de apartenență europeană incluziv, complementând identitățile naționale.

Impactul emoțiilor, al limbajului nonverbal și al convingerilor limitative în formarea încrederii în sine, este esențială, deoarece demonstrează cum tiparele cognitive disfuncționale pot afecta participarea civică și coeziunea socială. În articolul dat, am

analizate tehnici concrete precum alinierea nivelurilor neurologice și recadrarea cognitivă, care facilitează transformarea gândurilor negative în convingeri constructive. Prin această abordare integrativă, articolul argumentează necesitatea unor intervenții educaționale și psihosociale orientate spre cultivarea încrederii în sine – ca premisă pentru implicare activă și apartenență la o Europă a valorilor: demnitate, solidaritate, toleranță și respect reciproc.

Încrederea în sine se formează prin interacțiunea dintre conceptul de sine și feedback-ul social, iar indivizii cu un concept de sine pozitiv sunt mai deschiși la experiențe interculturale, esențiale pentru identitatea europeană, având reprezentări despre “europeni” ca fiind deschiși și toleranți. Depășirea convingerilor limitative și promovarea unei comunicări eficiente, oferă un cadru eficient pentru consolidarea încrederii în sine.

Încrederea în sine este un produs al sistemului reprezentational, atât individual cât și social, de altfel, cultivarea încrederii în sine, la nivel social, este descrisă în teoria identității sociale ale lui Tajfel și Turner, care ne aduce la cunoștință, faptul că indivizii își construiesc identitatea prin apartenența la grupuri (ex: “europeni” vs. “naționali”), iar identitatea europeană este o identitate inclusivă, care nu înlocuiește identitățile naționale, ci le completează.

De altfel, cultivarea încrederii în sine, la nivel social poate fi consolidată prin atribuirea de norme și valori culturale comune, care devin resurse psihosociale, asigurând sentimentul de competență și control al persoanelor.

Legătura dintre emoții și încrederea în sine în sistemul reprezentational

În cadrul proceselor psihice care modelează identitatea individuală și socială, relația dintre emoții și încrederea în sine se conturează ca un element esențial al echilibrului psiho-emoțional și al adaptării sociale. Emoțiile, ca răspunsuri bio-psiho-sociale

la stimuli semnificativi, influențează direct percepția de sine, declanșând mecanisme de autoevaluare care pot sprijini sau submina încrederea în sine. Aceste reacții emoționale se exprimă și se integrează în sistemul reprezentational al individului — ansamblul hărților mentale, al convingerilor și al imaginilor despre sine și ceilalți.

Trăsăturile de personalitate, predispozițiile afective și experiențele semnificative contribuie la formarea unui cadru intern de interpretare, în care fiecare emoție își lasă amprenta asupra stimei de sine. De exemplu, emoții precum frica, rușinea sau tristețea, repetate și neprocesate adecvat, pot construi o imagine de sine negativă, în timp ce emoțiile pozitive, susținute prin feedback social și reflecție de sine, favorizează dezvoltarea unei încrederi sănatoase în propriile capacități.

Limbajul nonverbal, tiparele de gândire și convingerile formate prin repetiție influențează semnificativ integrarea emoțiilor în structura subconștientului, devenind fundamente pentru comportamentele ulterioare. Astfel, sistemul reprezentational devine un filtru esențial prin care emoțiile sunt procesate, iar încrederea în sine este construită sau, dimpotrivă, erodată. În această dinamică, intervențiile cognitive și tehnicile de autoreglare emoțională pot contribui la restructurarea convingerilor limitative, facilitând consolidarea unei percepții de sine echilibrate și funcționale. Definim emoția ca fiind reacții tranzitorii, bio-psiho-sociale la evenimente care au consecințe asupra bunăstării noastre și care, potențial, necesită acțiune imediată. Emoțiile sunt biologice deoarece implică răspunsuri fiziologice ale sistemului nervos central și autonom. Ele sunt psihologice deoarece presupun procese mentale specifice necesare pentru declanșarea și reglarea răspunsurilor, direcționează activitățile mentale și motivează comportamentul (vezi tabelul 1). O persoană care are o personalitate ostilă nu este neapărat furioasă tot timpul. De fapt, ar fi imposibil ca o persoană să fie într-o stare

emoțională permanentă, deoarece consecințele fiziologice ale emoțiilor sunt prea toxice pentru corp. În schimb, o persoană cu o personalitate ostilă este predispusă să devină furioasă mai des (vezi tabelul 2).

Totodată, acest lucru nu înseamnă că persoana nu simte și alte emoții. Emoțiile diferă, de asemenea, de trăsăturile de personalitate legate de afect.

Tabelul 1. Cele 7 emoții de bază, stări și trăsături de personalitate

Emoții	Stări	Trăsături de personalitate
Bucurie	Euforie	Optimist
Fericire	Încântare, euforie	Optimist, entuziast
Uimire	Surpriză, amuzament	Curios, explorator
Dezgust	Disprețuire	Arogant
Frică	Aprehensivitate, neîncredere	Timid
Tristețe	Melancolic	Melancolic
Furie	Iritabilitate	Ostil

Sursa: [5, p. 19].

Tabelul 2. Triggeri (declanșatori) și funcția biologică a emoțiilor

Emoție	Aspect psihologic universal (Declanșator)	Funcție
Fericire	Îndeplinirea unui scop sau realizare	Motivare pentru viitor
Furie	Obstrucționarea unui scop, nedreptate, încălcarea normelor percepute	Eliminarea obstacolului
Tristețe	Pierderea unei persoane dragi sau a unui obiect	Recuperează resursele; cere ajutor
Dezgust	Contaminare; obiecte ofensatoare, putrede	Respinge sau elimină obiectul contaminat
Frică	Amenințare la adresa bunăstării fizice sau psihologice	Evită amenințarea; reduce răul
Surpriză	Obiecte noi, neașteptate	Orientează-te și obține mai multe informații
Dispreț	Acțiuni imorale	Afirmarea superiorității personale

Sursa: [5, p. 22].

Fiecare individ se naște cu anumite trăsături de personalitate care îi predispun să experimenteze anumite emoții [6].

Unii oameni sunt ostili; alții sunt timizi; iar alții sunt veseli și optimiști. Aceste trăsături sunt probabil

rezultatul unei combinații între gene și învățarea din mediu. Totuși, aceste trăsături de personalitate nu sunt emoții; ele sunt predispoziții de a experimenta emoții [5, p.17].

Limbajul nonverbal joacă un rol central în

percepția emoțiilor și în declanșarea acestora. Tehnici precum oglindirea posturii și tonului vocii pot construi raportul, o conexiune armonioasă între persoane, necesară în interacțiuni precum consilierea. Stabilirea raportului crește încrederea și facilitează comunicarea eficientă. În practica de consiliere limbajul non-verbal este un aspect important al, care la rândul său reprezintă evenimentele care le declanșează emoțiile. Antecedentele emoțiilor sunt evenimentele sau situațiile care provoacă sau declanșează o emoție. De exemplu, pierderea unei persoane dragi poate fi un antecedent al tristeții; obținerea unui „10” la un curs în care ți-ai dorit să te descurci bine poate genera fericire sau bucurie. În literatura științifică, antecedentele emoțiilor sunt cunoscute și sub denumirea de factori declanșatori sau licitatori emoționali.

Stabilirea unui raport este extrem de importantă pentru mulți profesioniști care lucrează în interacțiuni față în față. Raportul este esențial dacă se dorește obținerea de informații, fie că este vorba despre un interviu de angajare, o evaluare medicală sau psihiatrică, ori o interogare polițienească. Raportul apare atunci când o relație este în armonie sau concordanță; în termeni simpli, raportul apare atunci când două persoane sunt „pe aceeași lungime de undă” sau „pe aceeași pagină.”

Raportul facilitează interacțiunile sociale, crescând semnificativ șansele de a obține informații fiabile și demne de încredere. Există mai multe tehnici comune și populare pentru a stabili și menține raportul în cadrul comunicării [7, p. 123]:

- **oglundirea comportamentului** celuilalt în comunicarea interculturală, inclusiv a posturii corporale, tonului vocii sau stilului de vorbire (comunicarea într-un stil calm, cu o gestică restrânsă și ton moderat, duce la o comunicare mai eficientă și la consolidarea unei relații interculturale armonioase);

- **crearea unui sentiment de obligație** prin oferirea de cadouri sau prin realizarea unor favoruri fără

a fi solicitate (gesticulația caldă și generoasă creează un sentiment de obligație reciprocă, ceea ce duce la o colaborare mai atentă și respectuoasă, întărind încrederea în sine și solidaritatea);

- **identificarea unui punct comun** și construirea unui sentiment de camaraderie pe baza acestuia (identificarea de valori culturale comune ce depășesc granițele naționale).

Trăsăturile de personalitate (cum ar fi timiditatea sau ostilitatea) predispun indivizii să experimenteze anumite emoții mai frecvent. Aceste trăsături sunt influențate de combinația dintre genetică și mediu, dar nu definesc emoțiile în sine, ci tendințele de a le trăi [2].

Dezvoltarea încrederii în sine constituie o resursă esențială, care se construiește prin identificarea valorilor personale, stimularea motivației, depășirea temerilor și consolidarea relațiilor sociale. Prin practici precum oglindirea, alinierea pozițiilor perceptuale și lucrul cu submodalitățile, indivizii își pot îmbunătăți percepția de sine, relațiile și răspunsurile emoționale.

Astfel, emoțiile, limbajul nonverbal și percepția de sine interacționează pentru a modela comportamentul uman și contribuie la optimizarea acestei dinamici în sistemul reprezentational propriu și social.

Alinierea nivelurilor neurologice

Alinierea nivelurilor neurologice este un proces dezvoltat de Robert Dilts, inspirat de teoria lui Gregory Bateson despre nivelurile de învățare și schimbare, întâlnită în literatura de specialitate și „Universul meu personal” [3]. Este utilizată pentru a înțelege și a alinia diferitele niveluri ale experienței umane pentru a facilita dezvoltarea personală, schimbarea comportamentală, luarea deciziilor sau atingerea obiectivelor (vezi figura 1). Această tehnică presupune lucrul cu șase niveluri neurologice, care reprezintă diferite dimensiuni ale identității și

funcționării umane, prin aplicarea unui ghid de întrebări în a cunoaște mai bine clientul/a. Alinierea lor poate aduce claritate, coerență și motivație. Spre exemplu:

1. Mediul (contextul și circumstanțele în care o persoană operează): „Unde te afli acum?”, „În ce mediu lucrezi?”, „Cine te influențează?”.

2. Comportamentele (se referă la acțiunile, gesturile sau reacțiile specifice ale unei persoane): „Ce faci pentru a atinge obiectivul tău?”, „Cum reacționezi într-o situație dificilă?”.

3. Abilitățile/Capacitățile (Implică strategiile, competențele și resursele pe care le utilizează o per-

soană): „Ce abilități ai?”, „Cum îți folosești resursele pentru a rezolva probleme?”.

4. Convingerile și valorile (reflectă motivele, valorile fundamentale și convingerile care ghidează comportamentele): „Ce valori îți ghidează viața?”, „În ce crezi despre tine și lume?”.

5. Identitatea (este nivelul care se referă la percepția de sine): „Cine ești în acest context?”, „Ce rol ai în viața ta?”.

6. Scopul/Viziunea (se conectează la motivațiile mai înalte, la misiunea personală și la sensul vieții): „Care este contribuția ta în lume?”, „Cum se reflectă ceea ce faci în lumea din jur?”



Figura 1. Cele șase niveluri neurologice

Sursa: [3].

Procesul de aliniere implică explorarea și conectarea acestor niveluri astfel încât să existe coerență între ele. Dacă există o incongruență (de exemplu, comportamentele nu reflectă valorile sau convingerile), alinierea ajută la descoperirea blocajelor și la găsirea soluțiilor. Sunt 4 pași pentru ca o persoană

să se alinieze neurologic și să fortifice încrederea în sine într-un mediu social deschis. Astfel, pașii tehnicii reprezintă:

1. clarificarea fiecărui nivel, se explorează fiecare dintre cele șase niveluri, de la mediu la scop, punând întrebări ghidate;

2. identificarea discrepanțelor: se observă dacă există conflicte între niveluri (de exemplu, cineva vrea o schimbare, dar are convingeri limitative care o blochează);

3. reorganizarea și armonizarea: persoana este ghidată pentru a alinia fiecare nivel astfel încât să existe coerență și congruență;

4. integrarea nivelurilor: toate nivelurile sunt puse în acord, iar persoana simte un sens mai profund al direcției și motivației.

Alinierea nivelurilor neurologice ajută o persoană să identifice dacă locul de muncă (mediu), abilitățile, valorile și identitatea sunt congruente cu scopurile lor; ajută la clarificarea rolurilor și a așteptărilor personale și reciproce; și să își atingă un obiectiv, tehnica poate scoate la iveală conflictele interne dintre convingeri și comportamente.

Fiecare nivel influențează și este influențat de celelalte, iar incongruențele între ele pot genera dezechilibre interne, nesiguranță sau pierderea motivației. De exemplu, o persoană poate deține abilități relevante, dar convingeri limitative despre sine pot împiedica exprimarea eficientă a acestora. În acest sens, alinierea nivelurilor presupune identificarea și armonizarea acestor dimensiuni pentru a construi o identitate coerentă, autentică și congruență cu valorile personale.

Aplicată în contextul dezvoltării încrederii în sine, tehnica oferă un cadru structurat de reflecție și intervenție. Prin întrebări ghidate, individul este încurajat să exploreze nu doar comportamentele exterioare, ci și motivațiile profunde, convingerile și sensul propriei existențe, facilitând astfel reconectarea cu resursele interne. În mediile educaționale, terapeutice sau organizaționale, această abordare poate deveni un instrument valoros pentru facilitarea autocunoașterii, a clarificării de obiective și a consolidării unei identități personale și profesionale stabile.

Impactul convingerilor limitative asupra încrederii în sine

Încrederea este cea mai înaltă formă a motivației umane. Ea scoate la iveală tot ce e mai bun într-o ființă umană [9, p. 163]. Conform teoriei identității sociale a lui Henri Tajfel și John Turner, construirea identității nu se rezumă doar la hărți cognitive sau tipare comportamentale, ci implică și dimensiuni profunde precum atitudinile, convingerile și acțiunile care derivă din apartenența la un grup social. Astfel, percepția de sine este influențată de modul în care indivizii se raportează la grupurile din care fac parte, dezvoltând un set coerent de valori și comportamente aliniate la normele acelui grup. Într-un experiment clasic realizat de Tajfel, participanții au fost împărțiți arbitrar în două grupuri (pe baza unei preferințe fictive). Chiar și în absența unui contact real sau a unor diferențe semnificative, participanții au demonstrat o tendință clară de a favoriza membrii propriului grup („ingroup”) în defavoarea celor din grupul opus („outgroup”) – inclusiv la nivel de recompense alocate [10, p. 172]. Acest comportament nu a fost generat doar de diferențele cognitive sau de reguli sociale, ci și de atitudinile și convingerile internalizate rapid, reflectând o nevoie psihologică de apartenență și valorizare de sine prin identificarea cu un grup.

Convingerile și cunoștințele sunt compuse din elemente ale cunoașterii atât relevante cât și irelevante, unele din ele fiind limitative și disonante în raport cu realitatea, precum a menționat în 1957, Leon Festinger - autorul „Teoriei disonanței cognitive” [4, p. 21]. Astfel, înțelegerea motivației, istoricului și a cauzelor convingerilor limitative prezintă o importanță majoră în ancorarea succesului și consolidarea încrederii în sine congruente cu încrederea în sine (vezi tabelul 3).

Tabelul 3. Enunțuri limitative în încrederea de sine scăzută

№	Exemple	Enunțuri axate pe convingeri limitative
1.	Anxietate socială și teama de respingere	Nu are rost să vorbesc, oricum ceilalți mă vor judeca sau mă vor evita . Dacă spun ce cred despre politică, o să mă cert cu toată lumea. Opinia mea nu contează, așa că mai bine nu zic nimic.
2.	Complacere în postura de victimă	Mereu mi se întâmplă lucruri rele, oricât aș încerca să le evit . Suntem doar niște pioni, nimic nu se schimbă, oricât am vota. Politicienii ne-au trădat mereu , nu are rost să mai sperăm în ceva.
3.	Lipsă de încredere în propriile resurse și nevoia de asertivitate	Nu pot să spun ce simt, pentru că ceilalți se vor supăra pe mine. Nu sunt suficient de bun ca să-mi susțin punctul de vedere. Eu sunt doar un simplu cetățean, nu am voce în fața sistemului. Nu mă pricep la politică, mai bine las pe alții să decidă pentru mine.
4.	Pasivitate și percepția de neîmplinire personală	Nu sunt suficient de bun pentru a-mi atinge obiectivele, așa că nici nu are sens să încerc. Oricum nu se schimbă nimic, de ce să mă implic în comunitate? Nu are rost să candidez sau să mă implic în activism, nu o să fac nicio diferență.
5.	Perfecționism	Dacă nu fac totul perfect, ceilalți vor crede că sunt un eșec total . Dacă nu avem un lider perfect, nu are rost să mai votăm. Societate ideală nu există, deci nu susțin pe nimeni.
6.	Teamă de a vorbi în public	Nu pot vorbi în fața unui grup, pentru că sigur voi greși și toți mă vor privi ca pe un prost . Nu sunt suficient de informat ca să vorbesc într-o adunare publică. Ce o să creadă ceilalți dacă pun o întrebare în fața politicienilor?
7.	Frică de eșec și autocritica excesivă	Dacă încerc ceva nou și nu reușesc , ceilalți vor râde de mine și îmi vor confirma că nu sunt capabil . Dacă inițiativa mea eșuează, o să fiu ridiculizat . Nu vreau să ajung ca ceilalți care au încercat și au fost distruși de sistem.

Sursa: Sinteza autorului.

Din tabelul 3 se observă faptul că în vorbirea directă, clienții folosesc negația sau dubla negație, care de fapt este un **enunț cognitiv** verbalizat ce limitează acțiunile, respectiv comportamentul acestora și posibilitatea de a aborda lucrurile altfel. Bineînțeles că aceste enunțuri sunt însoțite de mesaje gesturi, mimică, postură de evitare, intonație, tonalitate, pauze: evidențe non-verbale. Aceste enunțuri cognitive

negative (gând-cuvânt) pot fi reformulate și reprogramate în enunțuri pozitive și experiențe dorite cu ajutorul tehnicilor de programare denumite recadrarea convingerilor limitative sau transformarea a ”**nu pot**” în ”**pot și voi reuși**”. Aceste convingeri limitative pot conduce la dezangajare civică, apatie democratică și slăbirea încrederii în instituțiile democratice. Identificarea lor este un prim pas esențial

pentru promovarea unei culturi a participării și responsabilității.

Prin urmare, identitatea socială presupune nu doar scheme mentale și obiceiuri de comportament,

ci și o interiorizare activă a normelor, atitudinilor și convingerilor grupului, influențând profund modul în care individul percepe lumea și acționează în ea.

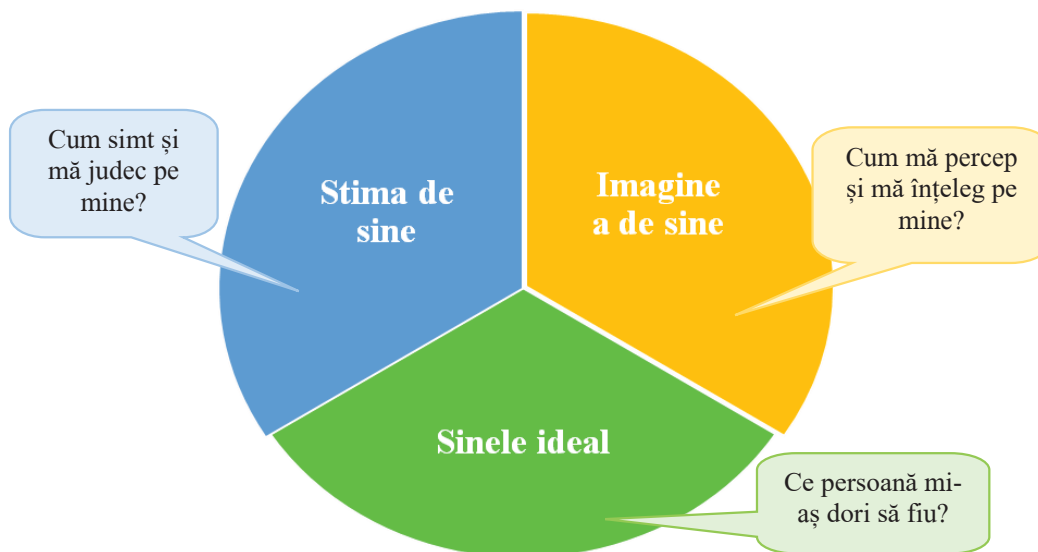


Figura 2. Conceptul de sine

Sursa: [1].

Conceptul de sine și influența sistemului reprezentational

Încrederea de sine este parte a conceptului de sine, care reprezintă imaginea pe care o avem despre noi înșine. Ea este influențată de multe forțe, inclusiv de interacțiunea noastră cu oameni experiențele importante din viața noastră. La rândul lor, experiențele sunt parte a sistemului reprezentational, hărților perceptuale și respectiv a pozițiilor perceptuale de sine și a celor în raport cu alții. Acesta este modul în care ne percepem comportamentele, abilitățile și caracteristicile unice. De exemplu, convingeri precum „sunt un bun prieten” sau „sunt o persoană bună” fac parte dintr-un concept general de sine. De asemenea afirmațiile ”sunt un bun părinte” sau ”nu

sunt bun de nimic” reflectă sistemul reprezentational al persoanei în raport cu o experiență sau mai multe, în primul caz pozitivă, iar în cel de-al doilea caz negativă.

Răspunsurile la întrebarea ”Cine sunt eu?” reprezintă cele trei dimensiuni ale ”conceptului de sine”: imaginea de sine, sinele ideal și stima de sine (vezi figura 2). Fiecare dimensiune a conceptului de sine reflectă de fapt trei poziții ai liniei timpului.

Această întrebare adresată sinelui, deschide o ușă către sistemul său reprezentational. Iar persoanele cu stima de sine scăzută, adeseori ar evita întrebarea, s-ar bloca, sau va gândi negativ sau vor evita întrebarea, în raport cu unele aspecte ce țin de percepția proprie a comportamentului, abilităților sau a caracteristicilor unice [12, p. 36].

Gândurile negative, repetate, influențează negativ, astfel acestea se materializează prin rezultate negative, care la rândul lor, se transformă în gânduri,

dorințe și idei negative, generate de subconștient. Astfel, *calitatea gândurilor determină calitatea vieții.*

Tabelul 4. Analiza emoțiilor și a necesităților

Exemple	Situația trigger	Reacția emoțională	Reacții comportamentale	Retrăiri mai profunde	Necesitatea de a relaționa	Cerințe concrete
	<i>Ce face celălalt care oarecum te influențează?</i>	<i>Care este sentimentul pe care îl conștientizezi (de care îți dai seama) în primul rând?</i>	<i>Ce fac ca răspuns?</i>	<i>Emoții primare (frică, rușine, tristețe, mânie)</i>	<i>Acceptare, grijă, respect, satisfacție, gratitudine și altele</i>	
	Când eu	Eu simt...	Și eu am reacționat...	După aceste lucruri se ascunde...	Ceea ce doresc cu adevărat...	Pot să simt aceasta când...
Anxietate socială și teamă de respingere	Participarea la o întâlnire socială sau exprima-rea unei opinii	Anxietate, teamă de a nu fi acceptat/ă	Evitarea situației, izolarea, încercarea excesivă de a face pe plac	Frică, rușine	Acceptare, înțelegere, validare Să am încredere în mine și să mă simt bine în grupuri	Când sunt în jurul altora, am nevoie să mă simt acceptat/ă și sprijinit/ă Atunci când cineva îmi oferă un feedback pozitiv și mă ascultă
Complacere în postura de victimă	Persoana simte că nu este tratată corect sau nu primește atenția dorită	Tristețe, frustrare, autocompătimire	Renunțarea la inițiativă, căutarea constantă a simpatiei	Sentiment de neputință	Grijă, înțelegere, recunoaștere Să mă simt capabil/ă să iau controlul asupra vieții mele	Când mă plâng, am nevoie să fiu auzit/ă și înțeles/ă. Când iau inițiativa să rezolv problemele, fără a mă plânge

Lipsă de încredere în propriile resurse și nevoia de asertivitate	Persoana evită să își exprime nevoile din teama de conflict	Anxietate, frustrare interioară	Retragere, evitare	Rușine, teamă de respingere	Respect, apreciere, siguranță Când simt că nu sunt respectat/ă, am nevoie să îmi exprim nevoile într-un mod calm	Să fiu auzit/ă și respectat/ă Când îmi exersez asertivitatea și îmi stabilesc limite clare
Pasivitate și percepția de neîmplinire personală	Lipsa unui scop clar sau a unor realizări semnificative	Apatie, tristețe	Lipsa de acțiune, procrastinare	Frică de eșec, sentiment de inutilitate	Validare, motivație, direcție Când mă simt blocat/ă, am nevoie de îndrumare și inspirație	Să mă simt realizat/ă și să am un scop. Când lucrez pentru obiective clare și primesc recunoaștere
Perfecționism	Frica de a face greșeli	Anxietate, autocritică	Suprasolicitare, procrastinare din teama de a nu fi suficient de bun	Frică, rușine	Aprecieri, înțelegere, acceptare necondiționată Când mă critic, am nevoie să îmi dau voie să greșesc	Să mă accept așa cum sunt. Când îmi permit să fac greșeli și să învăț din ele
Teamă de a vorbi în public	Vorbitul în fața unei audiențe	Frică, anxietate	Evitarea sau ezitarea de a lua cuvântul	Frică de judecată, rușine	Siguranță, încurajare Când sunt în fața altora, am nevoie de sprijin și încredere	Să îmi exprim ideile fără teamă Când îmi exersez discursul și primesc feedback pozitiv
Frică de eșec și autocritică excesivă	Încercarea de a realiza ceva dificil	Frică, anxietate, autocritică.	Amânare, evitarea provocărilor	Teama de respingere, rușine	Susținere, recunoaștere a eforturilor Când mă tem de eșec, am nevoie de reasigurare că pot învăța și crește	Să mă simt capabil/ă și să am încredere în mine Când învăț din greșeli și primesc susținere

Sursa: [11, p. 62].

Rolul subconștientului în formarea comportamentului

Subconștientul joacă un rol esențial în modelarea comportamentului uman, acționând ca un depozitar al experiențelor, emoțiilor și convingerilor acumulate de-a lungul timpului. Spre deosebire de conștient, care operează rațional și deliberativ, subconștientul funcționează automat, integrând informațiile primite fără a le filtra critic. Prin urmare, orice mesaj repetat – pozitiv sau negativ – este înregistrat și devine parte a unui sistem intern de referință, influențând percepția de sine, reacțiile emoționale și alegerile comportamentale.

Comportamentele obișnuite, tiparele de reacție și atitudinile automate sunt adesea expresii ale unor convingeri stocate în subconștient, provenite din experiențe semnificative sau traume emoționale timpurii. De exemplu, un eșec repetat poate genera, la nivel subconștient, o convingere de inadecvare care va influența viitoare comportamente de evitare sau autosabotaj. În mod similar, validarea emoțională constantă poate cultiva încredere în sine și deschidere spre noi experiențe.

A gândi pozitiv înseamnă a ne folosi pozitiv de sugestibilitatea subconștientului nostru. Informația trece de la nivelul conștiinței, în subconștient. Subconștientul nu raționează. El nu împarte informațiile în corecte și eronate, înțelepte și prostești, adevărate și false – el le stochează pe toate fără excepție, și astfel, din datele înregistrate, se cristalizează mai târziu comportamentul [8, p.15].

Dacă, dintr-un anumit motiv, clientul/a constată că nu poate rezolva o anumită situație, subconștientul său va înregistra o informație negativă, cu un traseu de memorie care exprimă eșecul, și, când se va afla în împrejurări identice sau asemănătoare, va presupune automat că nu este capabil/ă să se descurce (vezi situațiile trigger din tabelul 4: Analiza emoțiilor și a necesităților). Această pre-

supunere semnifică, de fapt, că se așteaptă să nu reușească, ceea ce înseamnă că își imagineze că este incapabil/ă să facă față și, chiar din această cauză, va da greș (creând o proiecție de viitor), ne izbutind să se sustragă de la scenariului imaginat. O dată ce conexiunea fapte-memorie-comportament a fost stabilită, proiecția mentală de viitor va intra în funcțiune în mod automat.

Desigur, se mai poate întâmpla ca clientul să uite incidentul, dar trăirile provocate de el revin la suprafață îndată ce este plasat într-un context similar. Spre exemplu, nu își va aminti că, la doi ani, a fost mușcat de un câine, însă subconștientul său îi va “aduce aminte” de această întâmplare, emițând acel sentiment de spaimă pe care l-a încercat în momentul incidentului. Cu cât un mesaj este repetat mai frecvent, cu atât amprenta asupra subconștientului este mai profundă.

Sentimentele care ne cuprind nu apar din senin - ele sunt întotdeauna legate de un fapt real, de ceva ce am trăit, chiar dacă, dintr-un motiv sau altul, între timp, am uitat de evenimentul respectiv. În realitate, cu cât trăirea a fost mai neplăcută, cu atât este mai probabilă îngroparea sau ștergerea cauzei ei, prin urmare, cu atât ne amintim mai puțin de aceasta.

Trăirile emoționale stocate în memorie se vor exprima întotdeauna prin comportament. Partea bună a lucrurilor este că înlănțuirea fapte-memorie-comportament acționează și în sens pozitiv. Dacă ți s-a spus că ești iubit chiar atunci când ai comis greșeli, subconștientul va înmagazina această informație ca pe un sentiment de siguranță care însoțește mesajul de iubire necondiționată, astfel că vei avea curajul să înfrunți situații și încercări noi fără a te teme de eșec, conștient fiind că, indiferent de rezultat, sentimentul de siguranță și respectul de sine vor rămâne intacte. Cu cât emoția care însoțește trăirea unui eveniment este mai intensă, cu atât amprenta acestei emoții asupra subconștientului este mai puternică.

Dacă dorim să schimbăm comportamentul pentru a ridica nivelul de încredere în sine, trebuie să intervenim asupra subconștientului, selectând gânduri noi, pozitive, cu care să le alimentăm, în mod repetat și sistematic, conștientul cu ajutorul tehnicilor de reflexie, ancorare etc. Gândurile pozitive, administrate cu regularitate, se vor ancora în subconștient. Astfel, negativitatea va fi recadrată sau “întoarsă”, pentru a obține rezultate comportamentale dorite.

Transformarea comportamentului presupune, așadar, o intervenție la nivel subconștient – prin reprogramarea gândurilor negative, recadrarea convingerilor limitative și antrenarea repetitivă a unor afirmații pozitive. Acest proces de influențare conștientă a subconștientului este fundamentat pe ideea că tiparele mentale pot fi rescrise, iar comportamentele pot fi modificate durabil prin modificarea imaginii de sine și a narativelor interne.

Înțelegerea și utilizarea conștientă a mecanismelor subconștiente oferă o cale eficientă pentru dezvoltarea personală, schimbarea atitudinilor și consolidarea încrederii în sine, având un impact profund asupra modului în care individul se raportează la sine și la mediul înconjurător.

Cum să transformi „nu pot” în „pot și voi reuși”

Cultivarea încrederii în sine presupune, în mod fundamental, restructurarea convingerilor personale care blochează potențialul individual și inhibă participarea activă la viața socială și culturală. Afirmațiile de tipul „nu pot” reflectă adesea convingeri disfuncționale, înrădăcinate în experiențe emoționale negative, stocate la nivel subconștient și perpetuate prin repetiție. Acestea creează un cadru mental restrictiv care limitează inițiativa, exprimarea personală și asumarea unui rol activ în spațiul comunitar – aspecte esențiale pentru formarea unei identități europene inclusive și participative.

Prin aplicarea unor tehnici de reprogramare cognitivă – cum ar fi recadrarea gândurilor, utilizarea afirmațiilor pozitive în prezent și activarea resurselor interne prin reflecție – este posibilă înlocuirea convingerilor limitative cu afirmații constructive și funcționale, precum „pot și voi reuși”. Acest proces nu vizează doar optimizarea comportamentului individual, ci și stimularea unei atitudini proactive și încrezătoare față de sine și față de ceilalți, esențială într-o Europă a solidarității și diversității.

Pentru a ne schimba comportamentele și a deveni mai performanți, este esențial să influențăm selectarea și cultivarea gândurilor pozitive. Aceste gânduri, repetate în mod sistematic și conștient, contribuie la formarea unor tipare mentale benefice și constructive. A gândi pozitiv înseamnă a ne folosi pozitiv de sugestibilitatea subconștientului nostru, deoarece informația trece de la nivelul conștiinței, în subconștient. Subconștientul nu raționează. El nu delimitează informațiile în negru și alb, corecte și eronate, înțelepte și mai puțin, adevărate sau false, rolul său fiind să le stochează pe toate, și astfel, din datele înregistrate, se cristalizează mai târziu comportamentul.

Dacă vrem să ne schimbăm comportamentul și să devenim mai performanți, trebuie să intervenim asupra subconștientului, selectând gânduri noi, pozitive, cu care să ne alimentăm, în mod repetat și sistematic, conștientul [8, p.20].

Urmând modelul individual de activitate în creșterea încrederii în sine (vezi anexa 1), în cadrul unui atelier de dezvoltare personală, adresat unui grup multicultural de aproximativ 6-20 de persoane: ”Redescoperirea sinelui într-o Europă unită” (vezi tabelul 5).

Exercițiul cognitiv de gândire pozitive, susținut în mod consecvent, contribuie la formarea unor tipare mentale benefice, care pot fi internalizate la nivel subconștient și pot influența pozitiv comportamentul social. În contrast, persistența gândurilor

negative favorizează consolidarea unor reprezentări cognitive disfuncționale, care se reflectă în manifestări comportamentale maladaptative. Aceste rezultate negative, la rândul lor, pot genera un cerc vicios al autosabotajului prin alimentarea convin-

gerilor și atitudinilor pesimiste. Din perspectiva intervenției psihosociale, este esențială recadrarea cognitivă a acestor tipare negative, proces care facilitează restructurarea gândirii și conduce la optimizarea răspunsurilor comportamentale.

Tabelul 5. Atelier de dezvoltare personală ”Redescoperirea sinelui într-o Europă unită”

№	Obiective	Activități
1.	Cultivarea încrederii în sine prin identificarea și reformularea gândurilor disfuncționale	Conștientizarea gândurilor negative Activitate ”Jurnalul minții – reflecție individuală și discuție în grup” Scop: identificarea gândurilor negative și conștientizarea impactului lor comportamental Instrucțiuni: 1. Distribuim foile cu următoarele întrebări: • La ce m-am gândit cel mai mult astăzi? • Ce emoții au acompaniat aceste gânduri? • Ce gânduri negative observ? 2. Invităm participanții să noteze 2-3 gânduri disfuncționale. 3. Deschidem o discuție voluntară: cum ne influențează aceste gânduri relațiile, inițiativa, comunicarea interculturală? Discutăm impactul stereotipurilor asupra percepției de sine și sentimentului de apartenență.
2.	Promovarea conștiinței de sine în raport cu valorile europene: demnitate, solidaritate, libertate, toleranță	Recadrarea cognitivă și reformularea Activitate „Traducerea gândului – din negativ în afirmativ” Scop: reformularea gândurilor negative în formulări afirmativ pozitive, în contexte europene: școală, muncă în străinătate, interacțiuni interculturale. Reguli cheie: 1. Evităm negațiile: «Nu mi-e frică» → «Sunt calm» 2. Folosim timpul prezent: «Am încredere» 3. Repetăm afirmațiile pozitive până devin automate Instrucțiuni: 1. Fiecare participant lucrează în perechi pentru a reformula gânduri negative. 2. Fiecare grup prezintă cel puțin un exemplu de recadrare a gândurilor. 3. Notăm exemplele pe flipchart pentru vizibilitate colectivă.

3.	Antrenarea reflecției de sine și a comportamentului asertiv în contexte sociale și interculturale	Modelarea comportamentului pozitiv și apartenența Activitate ”Oglinda identității și motto-ul zilei” Scop: se încurajează includerea unor valori europene în afirmații: cooperare, empatie, incluziune, responsabilitate civică, respect pentru diversitate. Instrucțiuni: 1. Fiecare participant rostește în fața oglinzii o afirmație pozitivă creată anterior. 2. Afirmația se notează pe o coală care va fi lipită pe un panou intitulat: «Comunitatea Europeană» Sugestii de motto-uri: • Abordez provocările cu calm și deschidere. • Fac parte dintr-o Europă a cooperării și empatiei. • Am o voce și o folosesc cu responsabilitate.
4.	Încurajarea exprimării autentice într-un mediu sigur și colaborativ	Consolidarea schimbărilor Activitate: Integrare și reflecție finală Scop: încurajarea includerii unor valori europene în afirmații: cooperare, empatie, incluziune, responsabilitate civică, respect pentru diversitate. Instrucțiuni: Fiecare participant completează: • Ce gând pozitiv aleg să-mi repet zilnic? • Cum pot contribui, prin atitudinea mea, la o Europă mai unită și empatică? Închidere: • Facilitatorul oferă un citat inspirațional. • Participanții primesc o declarație simbolică: «<i>Eu decid cine sunt. Aleg să fiu parte din Europa valorilor</i>».

Sursa: Sinteza autorului.

Reprogramarea cognitivă implică accesarea și influențarea subconștientului, întrucât acesta operează predominant pe baza tiparelor de gândire consolidate prin repetiție. În acest sens, expunerea frecventă la gânduri constructive contribuie la formarea unor modele mentale pozitive, care, odată internalizate, devin dominante în structura subconștientă și influențează favorabil comportamentul. În schimb, persistența gândurilor disfuncționale sau distructive conduce la cristalizarea unor tipare comportamentale negative. Pentru a preveni automatizarea acestor mecanisme, este necesară conștientizarea activă a acestor gânduri și înlocuirea lor imediată cu alternative raționale și adaptative.

Concluzii

Încrederea în sine nu este doar o caracteristică individuală, ci o resursă colectivă ce susține coeziunea socială, participarea civică și adaptabilitatea la schimbări într-un spațiu multicultural și globalizat. Persoanele cu un concept de sine pozitiv sunt mai deschise la experiențe interculturale, facilitând astfel internalizarea valorilor europene.

Reprezentările mentale despre sine și despre grupul de apartenență influențează modul în care indivizii se raportează la identitatea europeană. Convingerile limitative, stereotipurile și emoțiile negative pot submina încrederea în sine, mai ales în rândul

grupurilor marginalizate, afectând participarea acestora la viața democratică europeană.

Programele educaționale (ex. Erasmus+) și atelierele de dezvoltare personală sunt eficiente în combaterea stereotipurilor, recadrarea cognitivă a gândurilor disfuncționale și activarea potențialului individual în raport cu valorile europene precum toleranța, solidaritatea, empatia și responsabilitatea civică.

Tehnicile de aliniere a nivelurilor identitare (mediu, comportament, abilități, convingeri, identitate, scop) și lucrul cu subconștientul contribuie la formarea de tipare comportamentale pozitive, ajutând individul să depășească blocajele emoționale și cognitive și să se perceapă ca parte activă a unei Europe incluzive.

Convingerile negative internalizate („nu pot”, „nu contez”) pot conduce la dezangajare socială, apatie democratică și neîncredere în instituțiile europene. Intervențiile bazate pe recadrare cognitivă și gândire pozitivă sunt necesare pentru a stimula implicarea și responsabilitatea civică.

În acest sens, dezvoltarea unei mentalități orientate spre posibilități devine o formă de reziliență psihologică și civică. Ea favorizează implicarea activă, comunicarea interculturală și valorizarea diferențelor, contribuind astfel la edificarea unei identități europene construite nu pe excludere sau pasivitate, ci pe încredere, afirmare și coerență între gândire și acțiune.

Referințe bibliografice

1. CHERRY, K. *What Is Self-Concept?* [Accesibil online] <https://www.verywellmind.com/what-is-self-concept-2795865> (accesat la 24.04.2025)

2. FIRMAN, J., GILA, A. *Psychosynthesis: a psychology of the spirit*. New York: State University Of New York Press Albany, 2002, 235 p.

3. GRUNDY, T., BROWN, L. *Developing the Individual*. Oxford: Capstone Publishing, 2003, 154 p.

4. HARMON-JONES, EDDIE. *Disonanța cognitivă. Noi perspective asupra unei teorii fundamentale pentru psihologie*. București: Editura trei. 2020, p. 552. ISBN: 978-606-40-0765-0.

5. MATSUMOTO, David, FRANK, Mark, HWANG, G., SUNG, H. *Nonverbal communication: science and applications*. Los Angeles: Sage, 2013, p. 336. ISBN: 978-1-4129-9930-4.

6. MCCRAE, R. R., COSTA, P. T. A five-factor theory of personality. În: *Pervin L.A., John O. Handbook of personality: Theory and research* (2nd ed., pp. 139–153). New York: Guilford Press, 1999, p. 738 ISBN: 978-1572306950.

7. MOLDEN, David, HUTCHINSON, Pat. *How to be Confident: Powerful techniques to boost your self-confidence* (2nd Edition). Pearson Education Canada; 2nd edition, 2011, 224 p. ISBN: 978-0273745310.

8. PEIFFER, Vera. *Gândirea pozitivă*. București: Teora, 2001, 168 p. ISBN: 973-601-973-X.

9. STEPHEN, R. COVEY *Eficiența în șapte trepte sau un abecedar al înțelepciunii*. București: Allfa, 2002, 336 p. ISBN: 973-8171-96-2.

10. TAJFEL, H., BILLIG, M. G., BUNDY, R. P., FLAMENT, C. Social categorization and intergroup behaviour†. În: *Eur. J. Soc. Psychol.*, 1971, 1, p. 149–178. <https://doi.org/10.1002/ejsp.2420010202>

11. ZUBENSCHI, Mariana, GONȚA, Victoria. *Ancorarea în starea de echilibru profesional*. Suport de curs. Chișinău: Garamont, 2021, 79 p. ISBN 978-9975-3506-8-6.

12. ZUBENSCHI, Mariana. Explorarea stării de bine și a echilibrului profesional un nou potențial de intervenții neuropsihologice. În: *Materialele conferinței științifice internaționale "Valorificarea neuroștiințelor în dezvoltarea personală"*, 7-8 noiembrie 2024, Chișinău: Universitatea Pedagogică de Stat „Ion Creangă”, 2025, p. 34-46. ISBN 978-9975-46-997-5. DOI: 10.46727/c.7-8-11-2024.p34-46.

PRACTICI INDIVIDUALE DE CULTIVARE A ÎNCREDERII DE SINE ÎN 5 PAȘI

Pasul 1. Identificarea gândurilor negative

Întrebări de evaluare:

- Aș vrea să încep prin a te întreba la ce te-ai gândit în tot timpul zilei.
- Verifică bine calitatea acestor gânduri - au fost ele negative, de exemplu de ură, de vinovăție, furie sau invidie ? Înlătură-le și înlocuiește-le cu altele, pozitive. Dacă nu izbutеști să scapi repede de gândurile negative, ele prind rădăcini și cresc peste măsură. Urmărește-te cum gând ești. Vei fi uimit să constăți că, la prima ocazie, apare și tendința de a gândi negativ. Pune-ți în gând să nu mai cedezi, să nu îți mai duci vreo dată până la capăt nici un gând negativ.

- Imediat ce ai identificat gândiri negative, spune-ți “GATA” și adu în loc gânduri pozitive.

Pasul 2. Reformularea gândurilor sau recadrare

Distorsiunile cognitive și gândurile pot genera tipare de comportament negative, neproductive și chiar disociate (detașare emoțională, conștientă fragmentată, comportament automatizat, lipsa identificării cu experiența etc.). Ele necesită a fi conștientizate și înlocuite imediat.

Pasul 3. Crearea de noi tipare comportamentale și respectarea regulilor

Există câteva reguli după care să-ți construiești noile gânduri pozitive, creând consistență comportamentală pozitivă.

Regula 1. Evită formulările negative

Evită formulările negative: Înlocuiește „Nu mi-e frică” cu „Sunt calm și relaxat.” Nu spune “Nu mi-e frică”, ci “Sunt calm și relaxat” - cu alte cuvinte, gândește-te la ceea ce vrei și nu la ceea ce nu vrei.

Regula 2. Folosește timpul prezent al verbelor

Spune „Am încredere în mine” în loc de „Voi avea încredere în mine.” Încearcă să eviți utilizarea

verbului la timpul viitor, dacă acest lucru este posibil. Spune mai degrabă „Am încredere în propriile mele forțe atunci când vorbesc în fața altor oameni”, decât “Voi avea încredere în propriile mele forțe când o să vorbesc în fața lor”. Subconștientul ia lucrurile ad litteram: dacă te referi la o împrejurare situată în viitor, el va aștepta momentul respectiv, dar important este să ai această încredere în forțele proprii acum, pentru a clădi temelia stării de încredere necesară situației viitoare.

Regula 3. Repetă în minte noile gânduri pozitive

Acest proces întărește conexiunile mentale pozitive, transformându-le în automatisme. Vei constata că vechile gânduri stau la pândă și așteaptă să vină la primul moment de neatenție (ca și orice deprinderi comportamentale inconștiente). Din acest motiv, ele necesită a fi identificate, programate și înlocuite cu cele NOI, pozitive, ori de câte ori în virtutea obișnuinței, până la automatism.

Regula 4. Începe chiar din momentul de față

Începe chiar ACUM și atribuie acestui ACUM cât mai multe gânduri pozitive (călește fierul cât e fierbinte). Spre exemplu: „sunt o persoană eficientă și deschisă ideilor noi” sau „abordez problemele cu calm, găsind soluții constructive.”

Regula 5. Continuă perseverent

Intru-unul din exemplele anterioare, menționam că acele gânduri care ne vin în minte la trezirea din somn, dimineața, determină tot ceea ce ni se va întâmpla în cursul întregii zile. Iată câteva exemple de modalități în care te poți “programa” singur pentru o zi plină de succes.

Acestea nu sunt decât câteva exemple. Alege-l pe acela dintre ele care ți se potrivește cel mai bine, combină două sau mai multe, sau modifică-le astfel

încât să corespundă situației în care te afli. Ai grijă să respecti regulile de mai sus.

- “Ziua de azi este o zi minunată, care îmi rezervă niște surprize frumoase. Sunt un om norocos. Norocul vine la mine ca atras de magnet.”

- “Mă aștept la o zi bună. Sunt o persoană competentă și deschisă ideilor noi. Mă achit de obligațiile mele profesionale în mod eficient și fără efort.”

- “Îmi place cum sunt și îmi plac și ceilalți oameni. Lucrez bine cu ei, sunt un bun om de echipă, constructiv și dispus să colaborez și se pare că îmi-e ușor să-mi atrag colaborarea celorlalți.”

- “Sunt un om liniștit. Abordez toate problemele cu calm și într-o manieră relaxată. Sunt de părere că tocmai aceste probleme sunt cele care generează ideile noi. Rezolvându-le, îmi dezvolt și eu noi capacități și aptitudini.”

S-ar putea să consideri util să-ți notezi noile gânduri pozitive pe o foaie de hârtie, pe care s-o recitești de mai multe ori pe zi. După ce ai parcurs de câteva ori notițele, le vei ține minte. Continuă să ți le repeți iar și iar, până când aceste gânduri ți se imprimă în subconștient.

Un avertisment: atunci când vei începe să îți repeți oricare din aceste motto-uri pozitive, s-ar putea să te simți ridicol. Când îți spui „Astăzi este o zi minunată”, parcă auzi o voce subțirică șoptindu-ți: „Aiurea ! Plouă și n-am nici un chef să merg la slujbă!” Aceste gânduri negative perturbatoare își vor face apariția destul de des, la început.

E ca și cum ascuți o casetă veche, care pare să ridiculizeze noile gânduri („Adică pe cine crezi tu că păcălești? Eu știu cât “ se poate de bine că nu este o zi minunată!”).

În acest prim stadiu, toată lumea se simte tentată să abandoneze. Nimănui nu-i place să fie ridi-

col, nici chiar atunci când e singur, dar în calitate de “gânditor-pozitiv”, deja nu mai faci parte din tagma lașilor care abandonează lupta. Ca să treci mai ușor peste aceste dificultăți inițiale, îți sugerez să te folosești de un mic șiretlic: spune-ți că joci un rol. Pretinde că ești o altă persoană, cineva nou, hotărât și plin de încredere în sine, calm și stăpânit. Alege-ți un model și prefă-te că ești acest model. Sigur că Superman nu-și face griji în legătură cu seducătorul său costum și nu-și pune problema că, la una din decolările lui fulgerătoare, i-ar putea cădea pantalonii și ar rămâne în slip. “Închipeie-ți, deci, că ești Superman (sau Superwoman).

Acționează cu încredere, chiar dacă ceea ce simți contrazice această atitudine. Insistă și nu renunța la gândul că ai dreptate să dorești să-ți îmbunătățești modul de a gândi. Acest prim pas te privește direct: pentru a-i convinge pe alții de noua ta imagine pozitivă trebuie să fii întâi cu totul convins tu însuși. Iată cum trebuie procedat:

- Așază-te în fața oglinzii și agresează-ți un zâmbet cuceritor.

- Spune-ți că începând de astăzi lucrurile s-au schimbat în bine.

- Spune-ți că acesta este un nou început. Orice s-a spus despre tine până acum este nul și neavenit. De acum înainte tu ești persoana care decide ce gândește despre sine și care a decis să gândească de bine.

- Continuă să-ți repeți motto-ul ales, chiar și atunci când cineva îți «suflă» ultimul loc liber din metrou. Nu te minți singur. Ia măsuri pentru a-ți păstra energia.

Ești pe cale să realizezi lucruri mari, așa că tu te vei lăsa întors din drum de lucruri neimportante și minore.