



Școala Europeană „Ovidiu Șincai”

București, str. Atena nr. 11, sector 1
Tel. 230.24.74, fax: 231.55.23, email: scoalaovidiusincai@yahoo.com
web: www.seos.ro

Raport privind cel de al doilea seminar al Școlii Europene din Transilvania

Delta Dunării, 8-11 septembrie 2005

În perioada **8-11 septembrie 2005** a avut loc la **Complex Lunca**, Delta Dunării, cel de al doilea seminar al Școlii Europene din Transilvania. Seminarul a avut ca temă principală **„Pregătirea elitelor pentru viața politică”**. Prelegerile au fost susținute de către **Mircea Aurel Niță**, Profesor la Școala Națională de Studii Politice și Administrative, București – **„Comunicarea în situații de criză”**; **Adrian Severin**, Director Coordonator al Institutului „Ovidiu Șincai”, Ministru al Afacerilor Externe (1996-1997) – **„Aspecte ale negocierilor internaționale. Studiu de caz: Propunerea reprezentanților Bundestag-ului de suspendare a aderării României și Bulgariei la UE”**; **Ion Popa**, Prodecan al Facultății de Management, Academia de Studii Economice, București – **„Managementul carierei”**.

1. Mircea Aurel Niță, „Comunicarea în situații de criză”

Cursul s-a desfășurat pe parcursul întregii zile, în prima parte realizându-se o prezentare teoretică a ceea ce înseamnă comunicarea în situații de criză, pentru ca în a doua parte să se realizeze o serie de jocuri și teste care să întărească și să clarifice elementele teoretice.

Pentru început a fost emis argumentul că piața comunicării este alcătuită din verbal, non-verbal și para-verbal. Dintre aceste categorii, comunicarea non-verbală contează în proporție de 80%. De aceea, mesajele non-verbale au o foarte mare importanță și trebuie decodificate în funcție de context, de cultura fiecărui popor.

În condițiile actuale ale dezvoltării și diversificării mijloacelor de comunicare este depășit să definim comunicarea drept modalitatea de a trimite mesaje. După o anumită perioadă a vieții, o dată cu trecerea la vârsta adultă, acumularea cantitativă este un pretext pentru a acumula de fapt calitativ pentru că astfel se realizează perfecționarea profesională. Acumularea calitativă presupune dezvoltarea de noi atitudini și a unui nou mod de a gândi.

Comunicarea are pe fond mesaje logice / raționale și emoțional / afective, acestea având o anumită pondere în funcție de individ. În situații de criză atenția trebuie să fie foarte mare pentru a trimite o mixtură de mesaje. Se va obține un impact maxim în momentul în care se realizează un transfer între emisferele cerebrale, între logic și emoțional.

Mintea ne este atât prieten cât și dușman, fiind direcționată de ego. Și în momentul în care se reușește diminuarea ego-ului se ajunge la echilibrarea minții. Există două legi datorate ego-ului: legea coerenței interne și legea coerenței externe. Legea coerenței interne are un corespondent în disonanța cognitivă. Empatia reprezintă transpunerea în locul celuilalt pentru a-i afla motivațiile de comportament. Aceasta ajută la anticiparea reacției interlocutorului (*feed before*). Un bun comunicator știe că greșeala nu aparține niciodată receptorului, ci emițătorului. Legea coerenței externe apare cu cât mintea este mai echilibrată, adică atunci când avem reacții atât pe logic, cât și pe rațional. Când individul se comportă inercial, mintea tinde să își conserve starea de bine.

Fiecare individ are o reprezentare a modului de a privi lumea formată din credințe (nucleul dur, ce se modifică foarte greu), atitudini (modul de a gândi), opinii, comportamente (manifestarea în exterior, prin trecerea la acțiune). Partea variabilă a reprezentărilor este formată din opinii. Partea fixă este nucleul. Partea intermediară, atitudinile, constituie mentalitatea. Aici se dă întotdeauna lupta.

Această reprezentare este suma tuturor acumulărilor unui individ, fiind specifică fiecăruia. Mai mult, reprezentările sunt diferite la același individ în momente diferite de timp. Pe baza acestei reprezentări a fiecăruia trebuie acționat pentru a favoriza sau defavoriza comunicarea. Mesajul trebuie direcționat pe zona comună a reprezentărilor.

Soluțiile de favorizare a comunicării sunt următoarele: - nu trebuie atacat niciodată nucleul (credințele individului); - trebuie favorizat schimbul de opinii; - trebuie studiate atent comportamentele receptorilor.

Soluții de favorizare a manipulării sunt următoarele: - se poate ataca nucleul dur (credințele) prin favorizarea schimbului de opinii; - studierea modificării atitudinilor și comportamentelor după introducerea temerii; - după introducerea temerii, aceasta trebuie întreținută prin frică; - frica determină distrugerea părții fixe a reprezentării.

După definirea comunicării s-a trecut la definirea situațiilor de criză. Principala idee a fost că un conflict nu este sinonim cu o criză și nici cu o problemă. Nu orice conflict ajunge să genereze o situație de criză. Problema se referă la ceva ce trebuie corectat și nu a generat încă un conflict. Criza apare în momentul în care nu se mai pot lua decizii.

Disfuncția este o stare sau o situație ce trebuie corectată. Disfuncțiile întreținute generează conflicte. Iar conflictele menținute generează crize. De exemplu, lipsa comunicării pe orizontală și pe verticală într-un partid generează o criză.

În situațiile de criză mesajele nu trebuie să fie emoționale. Instinctul combativ nu este oportun, pentru că poate întreține criza. Proiectarea mesajelor în situații de criză se bazează pe patru elemente esențiale (strict în această ordine): 1. oamenii; 2. mediul; 3. proprietatea; 4. banii.

După această scurtă prezentare a ceea ce înseamnă comunicare și comunicare în situații de criză, au urmat o serie de experimente. Cursanții au fost organizați în grupe de câte trei. Unul dintre ei trebuia să scrie un mesaj, cel de al doilea să codifice mesajul după cum dorește și cel de al treilea trebuia să încerce decodificarea acestuia. Concluzia a fost că rezultatul comunicării depinde întotdeauna de modul de codificare – decodificare, dar și de forma de receptare de către grupul țintă.

Printr-un alt experiment, ce a constat într-un test dat fiecărui participant a fost determinată înclinația fiecărui individ către una din cele patru dominante: logic / analitic, creativ / global, control / planificare și evoluție / intuiție. Cu mențiunea că aceasta se modifică în timp, în funcție de perioada prin care trece fiecare.

2. Adrian Severin, „Aspecte ale negocierilor internaționale. Studiu de caz: Propunerea reprezentanților Bundestag-ului de suspendare a aderării României și Bulgariei la UE”*

S-a realizat o scurtă prezentare obiectivelor, contextului și o descriere a caracteristicilor fiecărui actor.

Obiective:

- participarea în negocieri politice la nivel internațional
- formularea unei poziții coerente și găsirea unor compromisuri acceptabile în relațiile cu ceilalți actori, în condițiile existenței unor interese divergente
- familiarizarea participanților cu procedurile negocierilor într-un cadru internațional multipartit

Context (scenariul):

România și Bulgaria au semnat Tratatul de aderare la Uniunea Europeană. Tratatul prevede condițiile de aderare, dar și activarea unor clauze de salvagardare în cazul în care cele două țări nu realizează anumite reforme în sectoare cheie (justiție, concurență, mediu, impozitare, agricultură, achiziții publice și proprietate intelectuală).

În luna octombrie 2005, Comisia Europeană dă publicității rapoartele de țară în care subliniază progresele făcute de cele două țări în toate domeniile amintite și dă un aviz pozitiv pentru aderarea celor două țări la 1 ianuarie 2007.

În luna noiembrie 2005 au loc alegeri generale anticipate în Germania. Creștin-democrații câștigă alegerile, însă nu obțin majoritatea parlamentară (45% din mandate). Social-democrații obțin 40% din mandate și devin cel mai puternic grup de opoziție. Liberal-democrații obțin 10% din mandate și acordă sprijin cabinetului creștin-democrat condus de Angela Merkel. Ecologiștii obțin 5% din mandate și trec în opoziție.

Grupul creștin-democrat din Bundestag decide să nu ratifice tratatul de aderare a României și Bulgariei la UE. Liberal-democrații îi secondează, însă se pronunță pentru ratificare, în condițiile activării clauzei de salvagardare. Social-democrații și ecologiștii susțin ratificarea tratatului conform avizului Comisiei Europene.



* A fost reprodusă simularea desfășurată cu prilejul primului seminar al Școlii Europene „Ovidiu Șincai”, ediția 2005-2006.

Comisia Europeană și Parlamentul European consideră că România și Bulgaria au îndeplinit condițiile pentru a adera în 2007 și că nu se impune activarea clauzei de salvagardare.

În urma solicitărilor părților română și bulgară, a Comisiei Europene și a Parlamentului European, Comisia de Afaceri Externe a Bundestag-ului german acordă părților de mai sus dreptul de a-și susține poziția în fața comisiei, înaintea votului în plen.



Desfășurare:

S-au format șase grupe de lucru (guvernul român, opoziția română, guvernul bulgar, deputații creștin-democrați, deputații liberal-democrați, opoziția germană) și s-au atribuit rolurile comisarului pentru extindere Olli Rehn – reprezentând Comisia Europeană și președintelui Parlamentului European, Josep Borrell. Fiecare grupă și-a susținut motivele adoptării respectivelor poziții.

Concluzii:

1. O problemă a Europei este modul de funcționare, capacitatea sau incapacitatea acesteia de a funcționa ca o uniune de 25 și, mai târziu, de 27 de state, care trebuie să ia decizii în unanimitate. Prin veto se poate bloca o decizie, dar aceasta nu înseamnă că se va rezolva problema. Se impune deci tranziția de la o simplă uniune de state la o federație de națiuni. Practic, UE este deja mai mult decât o confederație, ea lucrează efectiv pe baze federale (de exemplu adoptarea acquis-ului comunitar). La nivel instituțional însă, UE funcționează în sistemul vechii ordini internaționale postbelice, bazată pe jocul de sumă nulă. Tergiversarea adoptării bugetului UE este un blocaj ce arată că este nevoie de o schimbare. O nouă extindere a UE este privită cu din ce în ce mai multă teamă, dar trebuie arătat că o formulă federală este mai bună decât cea a egalității suverane.
2. Există și problema experienței recente cu statele din fostul bloc sovietic care au intrat în Uniunea Europeană. Ele au un instinct național foarte dezvoltat la nivel politic, însă un instinct economic european mai bun decât vechii membri. Statele din estul Europei sunt mult mai internaționaliste în plan economic și mult mai internaliste în plan identitar.
3. România trebuie să se implice într-un proiect de consolidare a UE. România trebuie să creeze o strategie politică, alianțe interne (cooperarea tuturor forțelor politice, sociale), pentru a susține cu coerență înaintare spre UE. În acest context, trebuie să ne definim interesele naționale în context european, iar pe cele europene în context global. Dacă îți definești interesele în afara Europei, riști să devii o minoritate fără prea mari șanse de reușită.

4. Într-o negociere este important să găsești echilibrul între fermitate și flexibilitate. Negocierea nu înseamnă a înșela. Abilitatea, perspicacitatea, puterea de convingere, nu trebuie să se bazeze pe minciună, ci pe adevăr. Pentru că nu e important să obții consimțământul dacă acordul nu este întemeiat pe realitate și nu răspunde intereselor părților.

3. Ion Popa, „Managementul carierei”

În prima parte a cursului s-a făcut o prezentare teoretică a stadiilor pe care trebuie să le urmeze o carieră. Cariera este o succesiune evolutivă de activități profesionale și poziții profesionale pe care le atinge o persoană ca și atitudinile, cunoștințele și competențele dezvoltate de-a lungul timpului.

Există trei elemente importante de care trebuie ținut cont: (a) cariera înseamnă mișcare de-a lungul unui drum în timp. Cariera poate fi privită din două perspective, extern și intern. *Cariera externă* reprezintă succesiunea obiectivă de poziții din care constă cariera cuiva. Iar *cariera internă* se referă la interpretarea care o dă individul experiențelor profesionale obiective înțelese numai prin măsurarea subiectivă a evenimentelor externe; (b) interacțiunea între factorii organizaționali și cei individuali (c) cariera oferă o identitate ocupațională.

Conform studiilor realizate de D. J. Levinson, stadiile vieții adulte sunt următoarele : (a) 17-22 - *Tranziția la stadiul timpuriu de adult*; (b) 22-28 ani - *Intrarea în era adultă*; (c) 28-33 - *Tranziția de la 30 de ani*; (d) 33-40 - *Fixarea*; (e) 40-45 - *Tranziția de la mijlocul vieții*; (f) 45-60 - *Era adultă medie*; (g) peste 60 de ani - *Tranziția adultă târzie și era adultă târzie*.

Există și o serie de diferențe în cazul carierei femeilor: (a) femeile diferă de bărbați în sensul că aceștia sunt, în jurul vârstei de 30 de ani, dedicați carierei în mod mai serios și mai uniform. În această perioadă femeile urmează două rute diferite. Una dintre acestea constă în terminarea “tranziției de la 30 de ani” mai devreme și intrarea în stadiul de “așezare” în jur de 30 de ani. Iar cea de a doua rută este de amânare a angajării serioase într-o carieră până mult mai târziu, la 40 de ani sau mai mult; (b) femeile întâmpină mai multe greutăți în a-și încorpora în mod corespunzător preferințele și obiectivele vizate în cariere și roluri în viață.

D.T. Hall a realizat următoarea clasificare a stadiilor carierei: (a) 16-28 ani - *Exploatarea*; (b) 28-32 - *Fixarea*; (c) 32-55 - *Avansarea și menținerea*; (d) peste 55 de ani - *Pensionare / Carieră târzie*.

Pentru a reuși dezvoltarea unei cariere cât mai flexibile, trebuie ținut cont de următoarele elemente: (a) *Cunoașterea mediului profesional*; (b) *Reputația*



profesională; (c) Mobilitate, vandabilitate și evoluție; (d) Fii atât specialist cât și generalist; (e) Documentarea; (f) Pregătirea unui plan de rezervă; (g) Menținerea în formă financiară și psihică.

În a doua parte a seminarului a fost realizat un joc pe echipe. Participanții au fost împărțiți în patru grupe, fiecare participant primind cartonașe cu informații fragmentare ce trebuiau puse cap la cap pentru a rezolva o problemă de management public. A fost declarată câștigătoare echipa care a găsit prima rezolvarea corectă a problemei.

4. Evaluarea chestionarelor

Aprecierile participanților privind organizarea celui de-al doilea seminar comparativ cu primul au fost în general de genul „mai bine”, „bine” sau „foarte bine”. În ceea ce privește aprecierea relațiilor stabilite între cursanți și profesori s-a remarcat o îmbunătățire față de primul modul, în sensul unei relaționări mai bune atât între cursanți cât și între cursanți și profesori.

Recomandările cursanților vizează următoarele aspecte: cât mai multă interactivitate, continuarea pe aceeași linie a seminariilor, invitarea unor oameni politici de prestigiu, furnizarea mai multor suporturi de curs, mai multe exerciții pe echipe și mărirea duratei seminarului cu o zi.