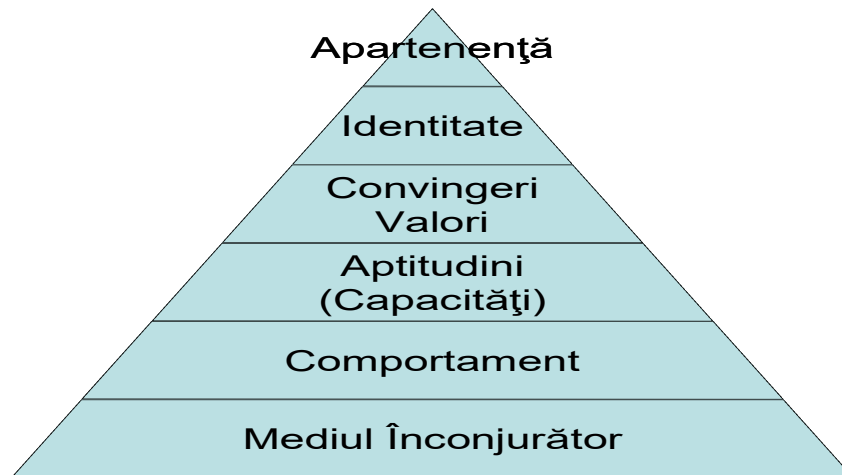


Piramida Nivelurilor Neurologice

- ✓ Structurează nivelurile logice ale percepției creierului;
- ✓ Model fundamental de structurare a psihicului.



1. Mediul Înconjurător

Organele de simț și sistemul nervos periferic

- Stimuli externi specifici și condițiile în care comportamentele noastre se desfășoară;
- Constrângeri și oportunități;
- Se referă la tot ce este în afara noastră;
- Reprezintă spațiul, timpul și oamenii;
- Fiecare își stabilește propriul mediu.

→ Exemple – colegii de birou, un restaurant, o stradă aglomerată, un peisaj.

→ Întrebări – *unde, când, cu cine?*
- ce văd, ce aud, ce simt?

2. Comportament

Sistemul psihomotor, sistemul piramidal și cerebelul

- Constă în ceea ce facem (întreprindem);
- Acțiune și reacțiune;
- Comportamente specifice susținute de abilități/capacități;
- Comportamente nespecifice (fără o hartă, plan sau strategie interioară care să le ghideze) – ticuri, compulsii, obiceiuri;
- Poate fi analizat din exterior.

→ Exemple – să pui întrebări, să zâmbești, să alergi, să fumezi.

→ Întrebări – *ce?*

- ce fac, ce nu fac niciodată?
- ce urmăresc prin acel comportament?

3. Capacități (aptitudini)

Cortexul cerebral (materia cenușie)

- Constau în strategii și planuri;
- Capacitatea este intrinsecă; este vizibilă doar în comportamentul care decurge din ea;
- Oportunitate pentru lideri de a recunoaște și de a saluta talentul unic al fiecăruia;
- Sunt cunoscute și sub denumirea de competențe sau abilități.

→ Exemple – atenția, puterea de concentrare, capacitatea de sinteză, flexibilitatea;

→ Întrebări – *cum?*

- cât de precis fac ceea ce fac?
- ce pot face mai bine?
- ce capacități am deja?
- de ce capacități am nevoie pentru a...?

4. Convingeri și Valori

sistemul limbic și hipotalamusul din creierul mijlociu

- Sunt principiile care îndrumă planurile, acțiunile și deciziile;
- furnizează întărirea (motivația și permisiunea) care sprijină sau neagă capacitățile;
- Putem încuraja, inhiba sau generaliza o anumită strategie, un plan sau un mod de gândire;
- Valorile sunt mai abstracte și mai profunde decât convingerile.

→ Exemple –

Valoare – sănătatea este importantă **Convingeri** – este bine să ne spălăm pe mâini
- este bine să mergem la control la medicul dentist
- nu este bine să mâncăm fructe nespălate

Valoare – onestitate **Convingere** – cred că este bine să spun adevărul

Valoare – seriozitate **Convingere** - este bine să fii serios la serviciu

→ Întrebări – *de ce?*

- de ce un anumit lucru este important pentru mine și altul nu?
- ce anume determină ca ceea ce fac să fie important pentru mine?

5. Identitate

formațiunea reticulară

- Dă formă convingerilor și valorilor prin sensul pe care îl acordăm percepției de sine;
- Reprezintă convingerile despre tine însuși, părerile și valorile fundamentale care te definesc și care trasează misiunea ta în viață;
- Suma valorilor = identitate;
- Determină scopul fundamental (misiunea).

→ Exemple – *sunt autor de beletristică;*
- *sunt medic dentist;*

→ Întrebări – *cine sunt eu?*
- *care este scopul vieții mele?*

6. Apartenență

- Se referă la comunitatea (mulțimea) de care aparținem;
- Determină viziunea pe care o avem în viață;
- VIZIÚNE (DEX)- percepție vizuală; imagine; reprezentare; previziune; perspectivă.

→ Exemple – *familia;*
- *compania;*
- *colegiul profesional.*

→ Întrebări – *cui aparținem?*
- *pentru cine?*
- *pentru ce?*

Întrebări care orientează percepția pe cele 6 niveluri

