

**MANAGEMENTUL
COMUNICĂRII DIDACTICE**

ROXANA ENACHE

**MANAGEMENTUL
COMUNICĂRII DIDACTICE**



EDITURA UNIVERSITARĂ
București, 2019

Colecția ȘTIINȚE ALE EDUCAȚIEI

Redactor: Gheorghe Iovan
Tehnoredactor: Ameluța Vișan
Coperta: Monica Balaban

Editură recunoscută de Consiliul Național al Cercetării Științifice (C.N.C.S.) și inclusă de Consiliul Național de Atestare a Titlurilor, Diplomelor și Certificatelor Universitare (C.N.A.T.D.C.U.) în categoria editurilor de prestigiu recunoscut.

Descrierea CIP a Bibliotecii Naționale a României

ENACHE, ROXANA

Managementul comunicării didactice / Roxana Enache. - București :
Editura Universitară, 2019
Conține bibliografie
ISBN 978-606-28-0885-3

37

DOI: (Digital Object Identifier): 10.5682/9786062808853

© Toate drepturile asupra acestei lucrări sunt rezervate, nicio parte din această lucrare nu poate fi copiată fără acordul Editurii Universitare

Copyright © 2019
Editura Universitară
Editor: Vasile Muscalu
B-dul. N. Bălcescu nr. 27-33, Sector 1, București
Tel.: 021.315.32.47
www.editurauniversitara.ro
e-mail: redactia@editurauniversitara.ro

Distribuție: tel.: 021.315.32.47 / 07217 CARTE / 0745.200.357
comenzi@editurauniversitara.ro
O.P. 15, C.P. 35, București

CUPRINS

1. Comunicarea managerială/comunicarea didactică ...	7
2. Stiluri manageriale/Stiluri educaționale	35
3. Managementul priorităților și stresului în activitățile educaționale	47
Bibliografie	100

1. COMUNICAREA MANAGERIALĂ/COMUNICAREA DIDACTICĂ

În managementul educațional competențele de comunicare, ce implică și ascultare și prezentare eficientă, sunt importante pentru obținerea performanțelor, a excelenței. Tipurile de comunicare exersate în managementul sistemului educațional, al instituțiilor educaționale și al clasei pot fi:

- după numărul de parteneri: *interpersonală, în grup, în colectiv.*

- după codul folosit: *verbală* – prin cuvânt, oral sau scris, *nonverbală* – gestică, mimică, postură, mișcare, ținută, *paraverbală* – caracteristici ale vocii, particularități de pronunție intensitatea rostirii, ritmul și debitul vorbirii, intonația, pauza, tăcerea).

- după poziția partenerilor de comunicare: *pe orizontală* (între actori educaționali cu aceleași așteptări, valori, credințe, aceeași pregătire, același nivel profesional; ex. între elevi, între profesori etc.) și *pe verticală* (între actori educaționali situați la niveluri diferite; exemplu între directori și profesori, între profesori și elevi, între inspectori și profesori etc.).

Comunicarea managerială educațională implică *abilități* precum răbdare, capacitate de ascultare, de argumentare, de clasificare, de ordonare, de evaluare, de accesibilizare a limbajului corespunzător nivelului de

comprehenșiune a partenerului de comunicare. Indiferent de caracteristicile psihosociale ale celor ce comunică, aceștia sunt parteneri (nu opozanți, subordonați etc. indiferent de statutul profesional) de comunicare.

Importante în comunicarea didactică sunt următoarele *competențe comunicative* ale profesorului: să susțină un demers logic, să stăpânească regulile demonstrației și argumentării, ale convingerii și motivării celor ce receptează, să se adapteze așteptărilor axiologice și de conținut sau de atitudine ale auditorului, să accesibilizeze, să actualizeze, să esențializeze (să prelucreze pedagogic) informațiile și limbajul utilizat, să obțină participarea activă, să combine coduri variate de exprimare (limbajul verbal să fie adecvat, întărit de cel nonverbal și paraverbal, inclusiv sensurile tăcerii) să țină seama de variabilele ce influențează conținutul și forma prezentării (publicul, situația concretă, timpul avut la dispoziție), în discursul său să-și urmărească atent elementele ce îl ajută la convingerea auditoriului (noutatea informației, adecvarea informației, coerența, intonația, utilizarea pauzelor în vorbire, mimica, privirea și mișcarea ochilor, gesturile și mișcările mâinilor, poziția corpului, mișcarea corpului) etc.

De asemenea este foarte important pentru un cadru didactic să cunoască care sunt *elementele de strategie a comunicării*: contagiunea afectivă, mânguirea puterii de sugestie a cuvântului, descifrarea sensurilor, gestică în comunicarea nuanțelor, figurile de stil în limbajul educațional, frumusețea comunicării, evitarea înșelătoriilor deliberate prin comunicare sau a îndocrinării etc.

Comunicarea (atât prezentarea cât și ascultarea) pot fi *influențate de următorii factori*: personalitatea partenerilor de dialog, timpul, materialele audio-video utilizate, spațiul

în care are loc comunicarea, scopul și tema comunicării etc. Dacă prezentarea se realizează în fața unui public, în funcție de structura și caracteristicile acestuia prezentarea se va modifica. În managementul educațional putem aminti trei categorii de public: *publicul școlar* (cel familiarizat cu problemele organizației școlare: profesori, elevi, părinți, administrație) și *nonșcolar* (organizații, asociații care nu se implică permanent sau direct în educație), *public profesionist și neprofesionist în educație, public aflat pe niveluri ierarhice inferioare (elevi), la același nivel (profesori, directori, inspectori etc.), pe niveluri ierarhice superioare (inspectori din Minister) sau în afara ierarhiei oficiale a sistemului școlar dar care se implică în educație (ex. asociații nonguvernamentale)*

În cadrul unei *comunicări eficiente* există o *prezentare eficientă*, precum și o *ascultare eficientă*.

Componentele unei *prezentări eficiente* sunt conținutul și forma. Există mai multe forme de structurare a conținutului unei prezentări:

- *a priori*. Etapele acesteia sunt: enunțarea tezei de bază a intervenției noastre, prezentarea faptelor care se constituie în argumente, expunerea concluziilor. Presupune strategii didactice inductive.

- *a posteriori*. Prezentarea faptelor și a argumentelor care duc la o anumită interpretare a lor, expunerea concluziilor care rezultă din interpretarea faptelor, enunțarea scopului, a deciziei, a tezei de bază și a poziției personale. Presupune strategii didactice deductive.

- *a contrario*. Prezentarea tezei opuse celei pe care o susținem, prezentarea faptelor, argumentelor, concluziilor care contrazic teza enunțată, enunțarea tezei sau a poziției personale, a scopului sau deciziei urmărite. Presupune strategii didactice analogice.

- *rezolvarea de probleme*. Etapele sunt: identificarea problemei, analiza cauzelor, enunțarea efectelor nerezolvării, prezentarea datelor adiționale relevante, relevarea componentelor prioritare ale problemei și a nivelului lor de urgență în rezolvare, delimitarea criteriilor care definesc o soluție acceptabilă, prezentarea și eliminarea opțiunilor nesatisfăcătoare, expunerea soluției susținute, detalierea propunerii, estimarea rezultatelor finale pozitive așteptate ca urmare a adoptării soluției.

- *prezentarea persuasivă*. Etapele sunt: introducere, enunțarea obiectivului, expunerea ideilor principale susținute, prezentarea conținutului, rezumarea ideilor expuse, estimarea urmărilor deciziei urmărite, enumerarea etapelor următoare ale dezvoltării sistemului etc.).

Referitor la forma prezentării sunt două sub-componente:

- *Paraverbalul* care este dat de următoarele elemente:

- *volumul* trebuie să fie tare la începutul și la sfârșitul prezentării pentru a sublinia obiectivele și concluziile. Se recomandă să păstrăm un volum jos, normal de conversație adaptat ambianței,

- *ritmul*. Se vorbește mai rar pentru a sublinia ideile principale, se mărește ritmul la pasajele de tranziție și se menține alert la părțile descriptive și la cele familiare auditoriului, se evită vorbirea împiedicată – ruperi dese de ritm, poticneli în exprimare, care afectează atât înțelegerea problemei cât și credibilitatea. Se corectează ritmul de vorbire prin mișcări corporale adecvate. Pauzele în vorbire au rolul de a separa propozițiile și frazele, de a capta atenția, de a pregăti audiența pentru o idee importantă. Se evitați sunetele fără cuvinte (îîî, ăăă),

– *tonalitatea*. Se ridică tonul pentru sublinierea ideilor principale, când se schimbă subiectul sau dacă avem o sală turbulentă (sau putem coborî brusc tonalitatea), nu vorbiți ascuțit, dar nici prea grav,

– *articularea cuvintelor* trebuie să fie clară, corectă, atenție la termenii de specialitate străini, numele proprii, se evită înghițirea primelor sau ultimelor silabe, se utilizează diateza activă. (Management educațional pentru instituțiile de învățământ, 2001, p. 81-82).

• *Nonverbalul* reprezintă modul în care privirea, corpul, gesturile acompaniază discursul. Specialiștii în acest domeniu au dezvoltat mai multe domenii de studiu:

- haptica (atingerile cutanate),
- proxemica (folosirea spațiului),
- cronemica (folosirea timpului),
- oculezica (privirea, mișcare ochilor, contactul vizual).

Cercetările în domeniu arată că:

- persoanele cu status social superior, cu mai multă putere și cu prestigiu mai înalt au privilegiul contactului cutanat (inițiază atingeri corporale și îi ating mai frecvent, de exemplu cu mâna pe umeri, pe brațe sau pe spate pe interlocutori) – Erving Goffman, 1967; actul de atingere corporală implică o relație de putere – B. Major, 1981, apud J. Corraze, 2001),

- poziția palmei îndreptată în sus sau în jos când întindem palma pentru salut transmite informații despre atitudinea noastră față de partener: dominare, supunere, egalitate. Fiecare mod în care strângem mâna partenerului semnifică altceva (Allan Pease, 1993),

- percepția încrederii profesorilor față de propriul lor supervisor este puternic corelată cu măsurile de apropiere și afecțiune decât cu cele de dominare, întărind încrederea ca element cheie în relația dintre profesor și director sau inspector (C. R. Chamberlin, 2000),

- apropierea nonverbală manifestată de către profesor față de elevi și studenți și gradul acestora de învățare există o relație în formă de *U*. O apropiere nonverbală moderat crescută are un efect pozitiv asupra învățării studenților decât o apropiere nonverbală excesivă sau scăzută (J. Comstock, E. Rowell, J.W. Bowers, 1995),

- profesorii care îi percep pe studenți ca manifestând apropiere nonverbală față de ei în clasă exprimă afecte pozitive față de aceștia în mai mare măsură decât profesorii care îi percep pe studenții care manifestă o apropiere nonverbală scăzută (D.K. Baringer, J. C. McCroskey, 2000),

- indivizii manifestă atracție față de persoanele și lucrurile pe care le plac, le evaluează pozitiv și le preferă, iar pe de altă parte tind să se îndepărteze de lucrurile și persoanele pe care nu le plac, le evaluează negativ sau nu le preferă,

- apropierea nonverbală manifestată de studenți corelează pozitiv cu următoarele variabile: credibilitatea sursei (competență, încredere, bună dispoziție), percepția profesorilor asupra atractivității personale a studenților (atractivitate socială, atractivitatea îndeplinirii sarcinilor), starea generală manifestată de profesor față de studenți, percepția profesorilor asupra potențialului de succes al studenților în viitor (D.K. Baringer, J. C. McCroskey, 2000),

- comportamentele nonverbale îndeplinesc cinci funcții în cadrul intersecțiunilor sociale: funcția informațională (informează partenerii despre status-ul social, sensul

mesajelor verbale), funcția reglatorie sau de regularizare a interacțiunilor, funcția de exprimare a intimității și apropierii, funcția de exercitare a controlului social, funcția de facilitare a îndeplinirii sarcinilor (M.Patterson, 1983).

Comunicarea nonverbală este prezentă tot timpul în relațiile interpersonale, ea reprezintă un element în sistemul comunicării umane și nu trebuie analizată independent de comunicarea verbală. Acest tip de comunicare se realizează printr-un sistem de semne și semnale, de coduri și de canale de transmitere a informației și trebuie analizată ca atare, nu fiecare element în parte. În comunicarea nonverbală, semnificația semnelor transmise prin multiple canale trebuie stabilită în termenii probabilităților și în funcție de contextul socio-cultural concret. Câteva comportamente și semnificații ale limbajului corpului în management educațional pot fi:

- *aprobarea* este indicată de legănarea corpului, apropierea de sursă, copierea gesturilor, privire relaxată cu ochii larg deschiși, mișcări aprobatoare ale capului, frecarea frunții, desfacerea brațelor, depărtarea picioarelor, fumul țigării sau al pipei suflat în sus,

- *dezaprobarea* și ostilitatea este indicată de așezarea palmelor în dreptul feței, încrucișarea sub orice formă a brațelor, a picioarelor, depărtarea de sursă, privire fixă, directă, în cruntare, privire piezișă, evitarea contactului vizual, frecarea pleoapelor, frecarea cefei, culesul unor scame imaginare, fumul țigări în jos, lovirea țigării de scrumieră, spionatul pe deasupra ochelariilor,

- *dominarea* este indicată de mâinile cu palmele în jos, brațe rigide, strângerea puternică a încheieturilor degetelor, etalarea degetului mare (din buzunar, la rever etc.), capul dat pe spate, încălecare scaunului, mâinile în solduri sau la spate, căutarea unui podium sau un scaun cu

spătar înalt, statul pe scaun rezemat de spătar, atingerea vârfulor degetelor formând un coif cu vârful în sus,

– *evaluarea și luarea unor decizii* – palma închisă pe obraz cu arătătorul întins, mângâierea bărbiei, scoaterea ochelarilor și introducerea unui braț în gură, introducerea pipei, pixului în gură,

– *frustrarea și atitudinea defensivă* – încleștarea mâinilor, așezarea lor în dreptul feței, gestul durerii de ceafă,

– *îndoiala, incertitudinea* – scărpinarea gâtului, degetele în gură,

– *minciuna* – acoperirea gurii cu palma, atingerea nasului (apare senzația de mâncărime a nasului ca urmare a stimulării sistemului nervos și vascular), frecarea ochiului, mutarea privirii în altă parte, ducerea mâinii la obraz sau bărbie, contractarea pupilelor,

– *plictiseala* – palma făcută suport pentru bărbie, bătaia în masă, tropăitul sau mișcările picioarelor pe podea.) (Management educațional pentru instituțiile de învățământ, 2001, 83-84).

– *conflictul* – ținerea răsfirată a degetelor indică trăirea unui conflict. Cei ce nu știu să gestioneze conflictele reacționează prin fugă, ascundere, *a face pe mortul*, să lupte și să învingă, supunere. Aceste reacții sunt cunoscute în literatura de specialitate sub denumirea de *reacții primitive*. Mișcările cuprinzătoare, largi indică siguranța, iar cele mici, ascunse indică șiretenie, perfidie etc. Mișcările liniștite indică stăpânire, concentrare, iar cele lente au efect de impunere, atragere a atenției, cele în ritm vioi sunt expresia spontaneității, dar și a impulsivității, nestăpânirii, furiei, cele vioaie pot fi cele mai potrivite, dar în același timp pot avea un aspect poruncitor, agitat, mișcările înfrânate indică o scădere a energiei sau a interesului.

Cutele de pe frunte mai pot transmite semnale importante. Cutele lungi de deasupra rădăcinii nasului sunt semne ale unei voințe spirituale stabile. Mușchiul care încruntă sprâncenele, *mușchiul mâniei*, este mușchiul efortului, al criticii, al nemulțumirii. Dacă aceste stări depășesc valorile normale, ele sunt exprimate în limbajul corpului prin disperare, furie, emoție. Ridicarea unei singure sprâncene exprimă o contradicție internă sau/și îndoială. Ridicarea sprâncenei drepte în sus poate exprima un sentiment critic, în timp ce ridicarea sprâncenei stângi exprimă o dispoziție de neîncredere. (H. Ruckle, 2001, 126)

În comunicarea nonverbală fiecare segment al corpului uman are un rol important. Iată câteva semnificații analizate de Horst Ruckle în lucrarea *Limbajul corpului pentru manageri*, semnificații ce pot fi utile actorilor educaționali, atât profesorilor, cât și elevilor, directorilor și inspectorilor școlari. Toate aceste observații, concluzii ale cercetărilor etc. pot fi utilizate pentru a spori eficiența managementului educațional (atât pentru cel de sistem, de instituții, cât și pentru cel al clasei de elevi). Câteva idei ce se regăsesc în primele capitole ale lucrării sunt: expresia cuprinde informații nonverbale (mimica, gestică, contactul vizual, distanța dintre parteneri, timbrul vocii, aspectul exterior – ținuta, vestimentația, machiajul, coafura etc.), femeile își pot aminti mai bine decât bărbații mesajele emoționale (pentru că dau atenție mai mare acestor aspecte), toate semnalele sunt comunicate direct sistemului nervos simpatic ce coordonează senzațiile, dorințele și emoțiile noastre etc.

Ochii sunt foarte importanți, *sunt oglinda sufletului*, privirea fiind considerată atât un comportament nonverbal și în același timp un comportament social. Ochiul este un

receptor deosebit de important, circa 80 la sută din impresiile senzoriale ale unui individ sunt înregistrate prin intermediul ochiului (H. Ruckle, 2001). În funcție de gradul de deschidere a ochilor autorul a delimitat câteva stadii – ochi holbați, larg deschiși, deschiși, întredeschiși, închiși, strâns închiși sau clipind. Ochii holbați exprimă dorința de a capta cât mai multe imagini, exprimă mirarea, dar și surprinderea și buimăceala, frică, groază, curiozitate extremă, așteptare tensionată, speranță, neputință, naivitate, incapacitatea de a înțelege un anumit lucru, dorința de a vedea și înțelege mai mult. Ochii întredeschiși exprimă oboseală, tensiune nervoasă, plictiseală, indiferență, resemnare. În funcție de direcția privirii același autor a realizat următoarea clasificare: privirea paralelă, la distanță mică exprimă adâncire în propriile gânduri. Privirea drept în ochi arată interes, recunoașterea valorii interlocutorului, cooperare, dar și dominare, mândrie, aroganță, trufie, orgoliu, dispreț. Privirea de jos în sus poate fi rezultatul unor diferențe de înălțime între personaje sau al poziției relative a celor două personaje care interacționează. Această privire semnifică supunere, pe de o parte, și dorință de agresiune în cazul unei persoane tensionate, pe de altă parte. Privirea laterală, oblică pornită de sus poate exprima disprețul și tendința de a-l minimaliza pe interlocutor, pornită de jos poate semnifica servilitate și slugărnicie. Privirea dreaptă, directă poate arăta explicit ceea ce ne interesează, iar privirea laterală poate să ascundă date despre observator. Cercetările arată că femeile au o mai bună privire periferică pe care o și utilizează mai mult decât bărbații. A mătura cu privirea câmpul vizual este o altă categorie de privire în funcție de direcție. Acest tip de privire indică un interes sporit pentru tot ceea ce se vede sau dimpotrivă poate indica dezinteresul. În funcție de

viteza cu care privirea mătură câmpul vizual, poate fi vorba despre curiozitate, căutare, spionare, instalarea unei stări de iritare, predispoziție spre acțiuni rapide. Privirea fixă orientată spre partenerul de discuție amplifică influențarea acestuia și indică o apreciere critică. Această privire exprimă conștiința propriei forțe și a puterii de influență față de cei din jur. Michael Argyle a măsurat durata contactului vizual și a constatat că persoanele ce se privesc în ochi mai mult timp pot avea sentimente foarte puternice – dragoste sau ură. (H. Ruckle, 2001, 124-142)

Gura și buzele sunt strâns legate de expresiile feței, reprezintă cea mai mobilă zonă a feței, este centrul bucuriei și al durerii (H. Ruckle, 2001, 143). Gura deschisă indică lipsa de activitate, lipsa unei tensiuni nervoase, mirarea, imposibilitatea de a înțelege ce se petrece. Gura închisă cu buzele strânse este o poziție afișată frecvent de persoanele sensibile și timide, solitare, excentrice, dârze, încăpățănate, prost dispuse, care îi ignoră pe ceilalți. Buzele cu colțurile lăsate netensionat indică neplăcere, tristețe, dezamăgire, renunțare. Colțurile buzelor trase în jos tensionat exprimă starea de desconsiderare, subevaluare, aversiune, invidie, batjocura, rea-voință, cicăleală, neîncredere, ironie, mâhnire. Dacă colțurile gurii trase în jos sunt însoțite de un zâmbet, acesta corespunde unei expresii batjocoritoare. (H. Ruckle, 2001, 143-150). Același autor realizează o clasificare a tipurilor de zâmbet și caracterizează fiecare tip: zâmbet voit, fabricat, chinuit, zâmbetul dulceag, a zâmbi pe sub mustață, râsul prostesc, zâmbetul depreciativ, zâmbetul relaxat, zâmbetul strâmb, zâmbetul care exprimă frica, zâmbetul condescendent, resemnat (H. Ruckle, 2001, 150-154). În ceea ce privește râsul ca fenomen social poate avea atât efecte benefice (utilizat ca terapie) dar poate fi și

generator de conflicte (derâdere, râs ironic etc.). H. Ruckle amintește diferite forme ale râsului: agresiv, cinic-batjocoritor, eliberator, blazat, îngrijorat și evidențiază că depresivii nu plâng niciodată, dar copiii plâng de 10 ori mai mult decât adulții. Clasifică râsul și după tipul de vocală, gradul de tensiune nervoasă și intensitatea sunetului, în: râsul cu *a* care este deschis, eliberator, pornit din inimă, râsul cu *e* este expresia batjocurii sau a unei prietenii exagerate, sună provocator, șmecher, exprimă răutate și dispreț, râsul cu *i* exprimă amestec de ironie și de bucurie de pagubă, râsul cu *o* exprimă dorința de a respinge ceva, reflectă îndoială, iar în funcție de intensitatea sunetului poate exprima supărare, protest, ură, râsul cu *u* semnifică o frică amplificată, respingerea unei persoane (156-157). În cazul unui râs deplin, intens, același autor subliniază că se produc simultan următoarele: inima bate mai repede, diafragma tresaltă, pupilele se dilată, buricele degetelor se umezesc, musculatura tuturor membrilor se relaxează, se formează sunetul, gura se deschide mai mult sau mai puțin, colțurile gurii sunt trase spre interior și în sus, pe nas și la colțurile ochilor apar riduri, uneori se închid ochii, aerul iese cu aproximativ 100 km/h, este posibil să se râdă cu lacrimi, capul este lăsat pe spate, umerii sunt trași în sus, corpul se scutură, trupurile se îmbrățișează etc. (H. Ruckle, 2001, 155-156). Toate celelalte segmente ale corpului (capul umerii, brațele, degetele, palmele, picioarele etc.) în anumite poziții ne pot transmite mesaje importante în managementul educațional și nu numai.

Un alt aspect foarte important în procesul educației îl reprezintă specializarea emisferelor cerebrale. În funcție de aceste caracteristici se modifică comportamentul indivizilor cu care interacționăm, cadrele didactice realizează un

management al clasei mai eficient elaborând sarcini didactice diferențiate etc. Concluziile cercetărilor științelor educației reliefează specializările celor două emisfere ce pot fi prezentate sintetic astfel:

Emisfera stângă

Emisfera stângă este mai mare, conține mai multe fibre nervoase scurte. Centrul vorbirii (aria Broca) este situat în emisfera stângă (la dreptaci, cât și la majoritatea stângacilor). Activitatea emisferei stângi ne conferă capacitatea de a ne exprima prin limbaj, de a efectua activități logice și analitice complicate precum calculul matematic. Persoanele la care se sesizează o predominanță a emisferei stângi obțin rezultate bune legate de prelucrarea logică a informației (calcul, rezolvări de probleme etc.), transmiterea în scris sau verbală a informației, capacitatea de a argumenta și susține ideile și propunerile proprii. Persoanele ce au mai dezvoltată emisfera cerebrală stângă sunt exploratori și integratori. Specializările emisferei stângi sunt: **câmp vizual drept, limbaj, limbaj scris, calcul matematic, abilități practice, raționament, capacitatea de analiză, amintiri despre fapte, amintirea cuvintelor, gândire logică.** S-a constatat că stimulii verbali fără sens pot fi identificați mai repede și cu mai

Emisfera dreaptă

Emisfera dreaptă prezintă mai multe fibre nervoase lungi. Emisfera dreaptă este responsabilă de un număr mai mare de procese cu caracter stocastic, precum și nu număr mai mare de modificări cu caracter aleatoriu. Activitate emisferei drepte ne permite să înțelegem formele simple de limbaj sau chiar răspunsuri la asociații ale acestor obiecte. Persoanele ce au specializată emisfera dreaptă nu poate înțelege formele lingvistice mai abstracte. Această emisferă controlează activitățile de calcul aritmetic, însă numai adunările simple, de numere alcătuite din două cifre; la acest nivel se realizează însă coordonarea spațială și structurală a construcțiilor geometrice și a imaginilor tridimensionale, a asamblării componentelor colorate ale unui desen complex. Persoanele care au specializată emisfera dreaptă obțin rezultate bune în perceperea integrală a unor fenomene, rapiditate în înțelegerea esenței evenimentelor pe cale intuitivă, au capacitate de imaginație și proiecție video spațială, sunt analiști și supervizori. Specializările emisferei drepte

mare acuratețe când sunt prezentați în partea dreaptă a câmpului vizual, adică în așa fel încât să fie transmiși emisferei stângi. Activitatea electrică a emisferei stângi crește în cazul unei sarcini verbale. Când un individ citește un mesaj emisfera stângă deține un rol important în înțelegerea sintaxei, transformarea cuvintelor scrise în reprezentările lor fonematice și în sesizarea semnificației pe baza relațiilor complexe existente între concepte și sintaxă. Nu există nici o activitate care să implice numai o singură emisferă sau la care numai o emisferă să își aducă contribuția.

sunt: **câmp vizual stâng, forme simple de limbaj, înțelegerea nonverbală, recunoașterea formelor, a ritmului, tonului și a intonațiilor, centrul nervos al muzicii, imaginația, intuiția, identificarea figurilor umane, coordonare spațială, perceperea structurilor și a semnificațiilor, gândirea videospațială, amintiri despre trăiri, imagini.** Identificarea chipurilor umane, a expresiilor faciale, a emoțiilor, a liniilor înclinate sau a localizării unui punct se realizează mai repede dacă acestea sunt prezentate în partea stângă a câmpului vizual. O sarcină spațială determină creșterea activității electrice a emisferei drepte. Când un individ citește un mesaj, emisfera dreaptă joacă un rol important în decodificarea informației vizuale, în menținerea și structurarea mesajului, în aprecierea conținutului umoristic și emoțional, în înțelegerea semnificației pe baza asociațiilor existente și în înțelegerea metaforelor.

(J. Levy, 1985, 44)

Pe baza cercetărilor, experimentelor, și măsurătorilor (termografice, angiografice, electrice) s-a constatat la nivelul celor două emisfere o asimetrie funcțională și informațională. Astfel:

- Nervii motori se încrucișează și emisfera cerebrală dreaptă controlează motricitatea părții stângi a organismului, iar emisfera stângă pe cea a părții drepte.