

# *Panorama Social*

*Dinâmica Interior dos  
Relacionamentos Humanos*



*Lucas Derks*

**Lucas Derks**

# *Panorama Social*

*dinâmica interior dos relacionamentos humanos*

1ª edição

**Campinas-SP  
IDPH  
2010**

## Introdução

Será que o amor apaixonado só é possível quando nosso sistema nervoso central gera as imagens, sensações\*, sons, odores e sabores certos? Será que a excitação sexual depende exclusivamente de estímulos externos suficientes? Você, como observador-participante, tem uma resposta para esta pergunta?

Quando estou palestrando sobre o assunto deste livro, esse tipo de perguntas prende imediatamente a atenção de qualquer tipo de público. Executivos da área de propaganda, de acordo com o que se espera deles, colocam uma pitada de nudismo em propagandas de seguro do carro e de sabão em pó para conseguir este efeito. Por alguns momentos, se me permitirem continuar no papel de educador sexual: “Meninos e meninas, damas e cavalheiros, na verdade como vocês fazem amor com alguém? Ao que você deve prestar atenção, o que você deveria imaginar e o que você diz para si mesmo? Em resumo, que passos o seu cérebro deve dar para criar o sentimento de amor em seu corpo?”<sup>1</sup>

Entretanto, uma vez que isso já se estendeu por dez minutos, perguntas já não são mais suficientes – as pessoas querem respostas. Curiosos, mas já cansados, a maioria de meus colegas psicólogos numa plateia como esta vai querer qui-quadrados<sup>2</sup> ou imagens de *Power-Point* com tabelas e gráficos. Para agradá-los, ofereço o seguinte:

As pessoas são perfeitamente capazes de amar outras pessoas, não importando se elas estão do outro lado do mundo ou muito próximas. O amor apaixonado depende da manipulação de imagens

---

<sup>1</sup> Cameron Bandler escreveu o primeiro livro de bolso para terapeutas sobre terapia sexual baseado na Linguística Cognitiva em 1987. Bolstad e Hamblett fizeram uma apresentação sobre os ‘aspectos mais tântricos’ no Congresso Finlandês de PNL em 1997.

<sup>2</sup> Um teste estatístico de significância que informa se devemos aceitar ou rejeitar uma hipótese.

\*N.R. (Nota do revisor): a palavra original é “*feelings*”, que ora pode ser compreendida como ‘sensações’, ora como ‘sentimentos’. Quando trata-se das percepções sensoriais, incluindo-se outros sentidos ou canais sensoriais, a melhor tradução é ‘sensações’, porém em alguns contextos preferimos utilizar a palavra ‘sentimentos’.

sociais mantidas no cérebro. Estas imagens internas\* – sons, odores, sabores e sensações – devem estar nas proporções corretas entre si para criar amor por alguém. As construções mentais envolvidas devem combinar com os requisitos que o indivíduo foi posicionando durante sua vida. Por exemplo, se você pensasse sobre amar alguém, poderia notar que o “amor da sua vida” talvez se tornasse atraente ao extremo se imaginasse tal pessoa, como um possível exemplo, à distância correta (cinco centímetros de distância), no lugar certo (à sua frente), nas cores certas (laranja e rosa) e envolvido pelo aroma correto (flor de castanheira).

Você está começando a ficar preocupado pensando que este pode ser um livro pornográfico? Permita-me tranquilizá-lo, antes que estas coisas fiquem ainda mais sérias. Este livro é sobre padrões de pensamento social e intervenções terapêuticas cognitivas para melhorar os relacionamentos humanos no sentido mais amplo. Em outras palavras, ele trata da compreensão de como as pessoas veem umas às outras inconscientemente e como tal entendimento pode ser usado como um mecanismo de solução de problemas. É um assunto extremamente útil porque as pessoas pensam quase constantemente em outras pessoas, e também porque a maior parte do sofrimento humano está conectada ao pensamento social.

Neste livro você vai ler uma grande quantidade de conjecturas, baseadas em experimentos e estudos, a respeito dos padrões dos processos inconscientes mentais sobre as relações sociais<sup>3</sup>. Estas suposições são baseadas, em sua maioria, em centenas de exemplos de casos de minha própria prática clínica, de demonstrações de terapia em seminários e de muitos casos relatados a mim pelos meus colegas. Muitos dados adicionais surgiram da observação dos meus alunos enquanto faziam os exercícios nos *workshops*, da vida cotidiana, de alguns experimentos em pequena escala e de uma busca geral na literatura.

---

<sup>3</sup> Aproximadamente 534 clientes estiveram envolvidos no desenvolvimento das técnicas deste livro. Cerca de 150 outros casos são provenientes de demonstrações em *workshops*.

\* N.R.: uma expressão mais geral aqui é “representações internas”, das quais as “imagens internas” são apenas uma classe de representações, porém, como os elementos do Panorama Social são frequentemente constituídos de submodalidades visuais (distância, posição, direção do olhar, altura, etc.), usa-se a expressão “imagens internas”.

## *Sobre a expressão “Cognição social inconsciente”*

Seria esplêndido se este livro fosse apenas sobre o amor, mas ele trata igualmente de todas as outras variedades de experiências sociais. Ele se refere a emoções tais como irritação, raiva, união, solidão, autoconfiança, isolamento, discriminação, perda, vergonha, orgulho, autoridade, lealdade, subserviência, etc. Como psicólogo social, eu diria que este livro trata de estruturas da cognição social, definindo cognição social como: “Todos os processos mentais nos quais nossas vidas sociais são baseadas<sup>4</sup>.”

O problema de seguir a trilha destes padrões da cognição social é precisamente o fato de eles serem, em sua grande maioria, inconscientes. Em outras palavras, se você estiver apaixonado por alguém a única coisa que vai perceber conscientemente, na verdade, é o fato de que está apaixonado. Essa parte consciente, isto é, identificar o sentimento de estar apaixonado e saber por quem, entretanto, é apenas a ponta do *iceberg*. Abaixo da superfície da sua consciência muitos processos ocultos acontecem. Todas as evidências sugerem que, embora tais processos permaneçam despercebidos por sua mente consciente, são eles que controlam a sua experiência<sup>5</sup>. Neste livro, pressuponho que nossos comportamentos sociais são gerados por cognições sociais inconscientes nas quais podem ser encontrados padrões nos âmbitos individual, cultural e universal.

## *Teoria e prática*

Para dar a você uma breve ideia sobre o tipo de experimentação que deu origem às minhas teorias do panorama social, vou começar com um pequeno teste. Para fazer isto, vou pedir a você que faça algumas experiências. Se tiver o privilégio de ter alguém com você, peça que leia os parágrafos que seguem em voz alta, porque desta forma funciona melhor. Se estiver só, apenas leia devagar...

---

<sup>4</sup> Veja Greenspan (1997), que parece referir-se a “afeto social” sempre que escreve “emocional”.

<sup>5</sup> Neste livro, utilizo o termo “inconsciente” da maneira como Milton H. Erickson começou a empregá-lo na década de 50, e não da maneira como é empregado na psicanálise.

Para começar, pense na humanidade, o conjunto social mais amplo que existe. Pense sobre isso da maneira que faria naturalmente.

Como você percebe isto? Você vê toda a humanidade a uma certa distância ou vivencia isso como se todos os outros seres humanos estivessem a sua volta? Cerca de um terço dos meus sujeitos espontaneamente assumem a visão à distância. Será que você é um deles? Se for, tente colocar-se no meio deles e volte-se para dentro de “si mesmo”. Quero que imagine estar no meio, entre todas as outras pessoas do mundo. Vivencie a si mesmo como uma pessoa cercada por todas as outras. Uma vez que tenha feito isto, deixe que seus pensamentos se voltem para alguém que realmente ama e com quem se importa. Chamaremos tal pessoa de sua “pessoa amada”.

Pense em sua pessoa amada e certifique-se de criar um forte sentimento de amor por ela. Sinta apenas amor. Vou esperar um momento...

Já escolheu alguém? Está sentindo um amor intenso por essa pessoa? Sim?

Espero que seus sentimentos sejam muito perceptíveis e precisos, mas a sua percepção dos outros sentidos pode ser bastante vaga. Por exemplo, o aspecto visual: se ele estiver presente, pode ser nada mais que algumas impressões ou ligeiras sombras. Essa imprecisão é bastante comum, mas pode fazer com que muitas pessoas tenham dúvidas durante o experimento, na medida em que se perguntam “será que estou fazendo certo?”. Mas, como eu disse, todas as dúvidas são assim mesmo e esse é precisamente o ponto onde a pesquisa sobre a cognição social inconsciente começa. E essa é a razão pela qual a pesquisa ainda é frágil ou inconsistente sob uma perspectiva científica. A cognição social é vaga e difícil de apreender... mas será a sua exploração um projeto impossível? Eu penso que não.

Outra pergunta: você foi capaz de vivenciar um sentimento intenso de amor? Caso positivo, pode ter cem por cento de certeza de que foi um produto de seus próprios processos de pensamento. Sentir uma forte sensação de amor dessa maneira também é evidência do fato de que você não precisa da presença física do objeto do seu amor, a fim de amá-lo ou amá-la. Parece que sua imaginação é tudo

o que se requer e isso, por sua vez, sugere que sentimentos de amor podem ser completamente independentes de quaisquer estímulos externos.

A ideia geral de que a cognição social não depende de estímulos externos foi discutida por Leo Pannekoek e Jerome Singer na década de 80, mas no exemplo anterior fui eu que lhe sugeri que pensasse em uma pessoa amada, para começo de conversa. Neste caso, é claro que eu disparei o processo, embora os pensamentos sociais apareçam muitas vezes sem quaisquer causas externas perceptíveis. Isso não quer dizer que pensamentos sociais não precisam de absolutamente nenhum estímulo. Todos eles têm que começar em algum lugar, embora este início, com frequência, permaneça escondido dentro do enxame dos processos mentais inconscientes.

Por favor, por um momento, volte àquele sentimento de amor e descubra ONDE, em seu espaço mental, sua pessoa amada está posicionada. Quão distante e em que direção você identifica a percepção que tem dela? Deixe que a resposta infiltre-se tranquilamente em seu consciente. E se não tiver certeza, tente um palpite – qual foi o primeiro lugar que você pensou quando ouviu ou leu a pergunta “ONDE”?

Agora pense na posição da sua pessoa amada de uma forma mais precisa. Em qual lado do corpo você sente a presença dela? Direito, esquerdo, à frente, atrás, dentro de você ou em algum outro lugar?

Recentemente, perguntei a 239 sujeitos qual era a posição da representação interior da pessoa amada para eles<sup>6</sup>. De todas estas pessoas, cerca de noventa e quatro por cento (94%) percebiam sua pessoa amada dentro da distância de até um braço. Destes, vinte e nove por cento (29%) percebiam a pessoa amada à esquerda e trinta e três por cento (33%), à direita. Vinte e oito por cento (28%) percebiam a pessoa amada bem à sua frente enquanto meio por cento (0,5%) percebia a pessoa amada dentro dos limites do próprio corpo. Os três e meio (3,5%) restantes percebiam a pessoa em diversas localizações, atrás, por toda a volta, em localizações duplas, múltiplas ou em algum outro lugar. Você pode se perguntar o que significa se a representação da sua pessoa amada está posicionada mais distante

---

<sup>6</sup> O experimento foi realizado na 15ª Conferência de PNL em 3 de abril de 2004.

do que o alcance de um braço – seu relacionamento é realmente íntimo? Ou, existe alguma outra pessoa que seja mais próxima?

Assim que você souber com certeza onde sua pessoa amada está localizada, você estará pronto(a) para o próximo estágio deste experimento. Para isto, primeiro perceba em que direção ela está olhando. Uma vez que saiba disso, tente virá-la um quarto de volta no sentido horário, de forma que a direção do olhar mude. O que esta mudança na direção faz com o seu sentimento de amor? Ele aumenta ou diminui? Quando tiver feito isso, retorne a pessoa para a posição e direção originais. Talvez agora você esteja começando a descobrir a importância da “direção do olhar” na imagética social. As imagens pobremente conscientes que fazemos das pessoas quase sempre mostram precisamente suas frentes e suas costas, assim como a direção dos olhares e a altura dos olhos (e da cabeça).

Vamos fazer um outro jogo com a representação de sua pessoa amada. Posicione-a a cinco centímetros de si. OK? O que isso faz com seus sentimentos? O que acontece a vinte centímetros ou a três metros? E o que acontece a dez metros?

Minha expectativa é de que afastar a sua pessoa amada tenha causado o mesmo efeito que causou em quase todos os meus sujeitos: tenha reduzido a intensidade dos sentimentos. Isso aconteceu com você também? O experimento mostra que mudar as posições das imagens sociais pode influenciar os sentimentos associados a elas. Imagine como um terapeuta familiar pode utilizar este conhecimento!

Agora mova a imagem da sua pessoa amada para a posição oposta (se estava à esquerda, ponha à direita, ou se estava à sua frente ponha atrás) e afaste-a trinta centímetros. Neste livro, esse processo é conhecido como “uma mudança de posição”. Provavelmente, altera radicalmente o caráter do relacionamento. Por exemplo, a pessoa pode mudar de pessoa amada para membro da família ou um bom amigo. Estas mudanças, frequentemente dramáticas, apoiam a teoria de que o espaço mental é vitalmente importante para a criação do significado.

Nos escritos de Gilles Fauconnier (1997) a noção de “espaço mental” é central. Ele descreve o processo pelo qual a linguagem dispa-

ra imagens e esquemas que são projetados subconscientemente no espaço imagético que circunda uma pessoa. O significado é criado dentro destes espaços mentais, portanto vivemos dentro de um teatro tridimensional onde podemos ver, ouvir, sentir, cheirar e degustar o que se fala e escreve a respeito. Acontece que a intensidade da maior parte do que se desenrola neste teatro mental fica abaixo do limiar da nossa consciência. Nós sabemos sobre o que se fala ou escreve, mas só ocasionalmente percebemos fragmentos do nível “pictográfico” da experiência. Fauconnier afirma que toda a experiência subjetiva é espacial por natureza.

Neste livro colocamos o foco sobre como isso também é verdadeiro para a experiência social. O panorama social é uma paisagem de imagens sociais que geralmente permanecem inconscientes. Sem nem mesmo reparar nisto, nós vivemos nossas vidas inseridos neste panorama. Independentemente de termos percepção consciente disto ou não, ele funciona como o nosso mapa singular da realidade social. Ele é o guia para nossa jornada cotidiana através do mundo humano.

Vamos tentar um outro pequeno experimento. Pense em uma pessoa neutra, um carteiro, por exemplo. Imagine esta pessoa no ponto exato onde sua pessoa amada se localiza. O que acontece? Tente manter o carteiro nesta posição, e faça-o ficar vinte centímetros maior, mergulhando-o em uma luz de sol brilhante...

Então... já se apaixonou pelo carteiro? Teoricamente isso seria possível, mas o mais provável é que você tenha experimentado uma forte resistência, como se esta posição fosse reservada apenas para uma pessoa muito especial. Assim talvez você descubra que não é totalmente livre para alterar experiências sociais. Tais mudanças são limitadas e restringidas pelos nossos próprios conjuntos internos de regras. Nos capítulos seguintes, examinaremos algumas destas regras.

Enquanto estava brincando com a imagem do carteiro você talvez tenha descoberto o princípio mais importante do modelo do panorama social: *“relacionamento equivale à localização”* (*Pressuposição 2*). Isso significa que a qualidade emocional de um relacionamento é governada pela localização no espaço mental na qual a representação (imagem) da pessoa é projetada. Escrevi “relaciona-

mento é igual à localização” em um *flip-chart* pela primeira vez em 1993. Foi o nascimento do Modelo do Panorama Social.

Bem, apenas para manter a segurança, coloque sua pessoa amada e o carteiro de volta às posições originais. Vou esperar um pouco...

## *Pesquisa sobre o inconsciente*

Trinta anos de pesquisas intensivas sobre psicologia cognitiva e linguística cognitiva trouxeram à luz o fato de que a maioria dos pensamentos são atividades muito rápidas, que passam voando umas pelas outras e umas através das outras, em uma velocidade altíssima (Schneider e Shiffrin, 1997, Kunda, 1999). Em relação a isso, concordam com o trabalho de William James no século dezanove e de Milton Erickson na década de 1950. Pensamentos inconscientes são rápidos e complexos demais para serem percebidos por nossa mente consciente da mesma forma que os fotogramas de um filme são invisíveis para os espectadores. Nós percebemos somente os aspectos mais lentos dos nossos pensamentos e, quase sempre, apenas quando um processo se tornou estagnado (Mandler, 1979). Nós só vemos os fotogramas de um filme quando o filme se rompe<sup>7</sup>.

Nossa consciência funciona como o monitor do cérebro, ela apenas se envolve quando surge um problema ou quando alguma melhoria importante é necessária. Tudo o que ela faz é trazer problemas, perguntas e escolhas para a nossa atenção. O restante dos nossos pensamentos passa antes que saibamos de sua existência (Derks, 1989).

## *Psicologia*

A natureza ilusória da maioria dos nossos pensamentos faz da psicologia um negócio de mexer com os nervos. Diferentemente dos cientistas da maioria das outras disciplinas, nós, psicólogos, somos incapazes de observar diretamente a maioria dos objetos de nossas pesquisas. Os físicos precisam de equipamentos que custam bilhões

---

<sup>7</sup> Veja Derks e Goldblatt (1985) sobre a maneira como as informações são processadas consciente e inconscientemente. Também em Derks (1989).

e de uma quantidade massiva de esforços e perseverança para testemunhar a existência de partículas básicas ou buracos negros, mas eles se encontram em uma posição maravilhosa quando comparados a psicólogos tentando pesquisar processos de pensamento inconscientes. Pensamentos são efêmeros e jamais são iguais. Pode-se falar ou escrever sobre os pensamentos, mas estas são as palavras, não são, de fato, pensamentos; os pensamentos permanecem escondidos nos tecidos neurais e surgem em *flashes* durante milésimos de segundos para jamais reaparecer da mesma forma.

Mesmo assim, como todos os outros cientistas, os psicólogos são entusiásticos para formular e testar suas teorias. Nossa mente consciente, racional, analítica, científica, não deseja nada além da oportunidade de entender e explicar o pensamento inconsciente, porém a batalha parece perdida antes mesmo de começar – Terry, a tartaruga, contra Harry, a lebre. A mente consciente é pesada e lenta demais. No momento que nossa mente consciente percebe algo, os processos mentais inconscientes envolvidos já estão quilômetros à frente. Nossos cérebros estão repletos de pensamentos inconscientes da mesma forma que o éter (espaço) está repleto de sinais de rádio, mas nós não possuímos o “receptor de rádio” apropriado. De fato, o único “receptor” que temos é o próprio cérebro e tudo de que ele dispõe é um “detector de falhas” – a mente consciente. Portanto, parece que a pesquisa sobre os processos inconscientes do pensamento social é uma empreitada sem esperanças e que seria tolice até mesmo tentar! Mas não importa quão ridículo ou estúpido possa ser, eu e muitos colegas ainda somos incapazes de aceitar isso como fato. Pode ser tolice e condenável fracassar, mas mesmo se for impossível, ainda queremos fazer isto!

Felizmente, não estamos sozinhos na luta pelo conhecimento.

## *Linguística cognitiva*

Os mesmos problemas que os psicólogos encontraram com as estruturas inconscientes do pensamento também são encontrados no estudo da linguística. Os processos mentais que levam à produção e compreensão da linguagem são tão rápidos, complexos e inconscientes como a cognição social. O que está escrito nesta página é linguagem – e certamente há muitas frases a serem lidas aqui! Fra-

ses sobre as quais, logicamente falando, eu *devo* ter pensado a respeito. Entretanto, não tenho a menor ideia de como as criei. Será que eu sou burro? Será que sou disléxico? Não, não mais do que a média. Minha fábrica interna de linguagem produz frases sem o conhecimento do meu consciente. Embora eu imagine a mim mesmo como o comandante da minha fábrica de linguagem, só consigo dar uma espiada em uma ínfima parte do processo de produção. Normalmente, percebo os erros, mas se as coisas estão indo bem, não percebo nada. Então, na realidade, não sei como escrevo e falo. O pioneiro da linguística cognitiva já mencionado, Gilles Fauconnier (1997), escreveu o seguinte:

“Há um fluxo constante de comunicação no mundo e, de fato, isso parece ser acessível com muita facilidade. Além disso, acontece que as pessoas que estudam os sinais da linguagem (os linguistas), sendo humanas, vêm dotadas biologicamente de uma tecnologia muito boa para receber e processar estes sinais. Mas esta proeza técnica não impressiona imediatamente outros seres humanos... que são igualmente dotados com esta tecnologia específica. Estes últimos são admiravelmente equipados para usar os sinais recebidos para produzir construções mentais ricas com tanta facilidade que o processo todo não parece ser especialmente complicado ou misterioso para eles”.

Da mesma forma, os psicólogos sociais podem deixar de perceber a inacreditável complexidade da cognição social, simplesmente porque eles nunca refletiram realmente sobre isso. O mundo está tão repleto de atividade social como está de linguagem. É por isso que pensamos tão pouco sobre isso.

Como psicólogo vejo a linguagem como um subproduto do pensamento inconsciente, e não como pensamento propriamente dito. Nós não cometemos mais o erro de afirmar que *o pensamento nada mais é do que o diálogo interno* (Solokov, 1960). O pensamento envolve atividades com todos os sentidos. Palavras faladas parecem-se muito mais com os cliques de um *mouse* de computador, que podem despertar construções mentais significativas, mas estas construções também podem ser ativadas sem absolutamente quaisquer palavras. O que é escrito e falado se torna a expressão indireta das velocíssimas atividades “pictográficas” multissensoriais que acontecem em nossos cérebros (Ötsch, 2001).

## *Aplicando a linguística*

Os linguistas cognitivos George Lakoff e Mark Johnson (1999) chegaram a três conclusões que, em minha opinião, também são essenciais para a minha própria pesquisa. Eles sugerem que: (a) a maioria dos nossos pensamentos são inconscientes; (b) conceitos abstratos são metafóricos; (c) os fundamentos do pensamento são desenvolvidos a partir de vivências corporais e físicas. Em resumo, nossos pensamentos começam em nossos corpos e então são traduzidos em metáforas, usadas, por sua vez, de forma quase completamente inconsciente.<sup>8</sup>

A partir desta visão, Lakoff e Johnson saíram em busca das estruturas do pensamento inconsciente que todas as pessoas devem desenvolver para poder viver. O que é o mínimo que uma pessoa deve saber? Eles afirmam que o que nós vivenciamos como “bom-senso” parece ser tão “natural” simplesmente porque é derivado de sensações corporais que todos compartilhamos durante a infância. Sobre os alicerces deste conhecimento comum, mas implícito, construímos a lógica e a filosofia. Em resumo, a filosofia está na carne.

Lakoff e Johnson descobriram, por exemplo, que todo o mundo aprende a diferença entre “dentro” e “fora”. Uma diferença muito simples que aprendemos quando bebês, através de nossa vivência do mundo: dentro da boca... fora da boca... dentro do berço... fora do berço... dentro da banheira... fora da banheira. Tais experiências gerais e universais dão origem a uma estrutura de “conceitos básicos”. A partir destes elementos o indivíduo pode construir um mundo-de-pensamento individual\*. A habilidade de raciocinar logicamente, de acordo com Lakoff e Johnson, está baseada na aquisição destes blocos de construção cognitivos. Os conceitos básicos são “metáforas primárias” visto que atuam como esquemas imaginários\*\* de funções motoras sensoriais, utilizadas em conjunção a

---

<sup>8</sup> Veja meu artigo na *NLP World* sobre a distinção entre metáfora e não metáfora dentro do contexto do panorama social.

\* N.R.: “*an individual thought-world*” não tem tradução para nosso idioma; nossa melhor aproximação foi a escolhida acima, cujo sentido pode ser de “modelo individual de mundo”.

\*\* N.R.: da mesma forma, a melhor aproximação para “*image schemas*” foi a escolhida acima, porém, poderíamos também adotar “esquemas cognitivos” ou “sub-rotinas mentais”.

outros conceitos. Por exemplo, quando a experiência corporal do “dentro-fora” é aplicada à “família” (dentro da família e fora da família), “ciência” (dentro de uma ciência e fora de uma ciência) – é como se a família, a ciência e os sistemas fossem caixas onde alguém pode colocar coisas dentro. Portanto, aquilo que aprendemos como conceitos motores-sensoriais no berço pode ser aplicado mais tarde a qualquer outro conceito.

Para o desenvolvimento do panorama social devemos olhar até mesmo antes do berço, isto é, no útero. Lá, um embrião deve começar a perceber que existem partes no seu ambiente que ele consegue mexer, sentir e controlar, e partes que não consegue. Essa diferença talvez seja o início do conceito de “aqui” e “lá”: estou aqui e o resto do universo está lá.

De acordo com Lakoff e Johnson, a análise desse tipo de blocos universais de construção do pensamento oferece um “caminho de entrada” para a estrutura da cognição inconsciente. Pois, assim que são aprendidos, os conceitos básicos começam a desempenhar um papel subjacente autoevidente, automático e inconsciente em nosso pensamento. É claro que, apesar desta pesquisa sobre conceitos básicos, o inconsciente permanece tão difícil de ser acessado como antes. O que as ideias de Lakoff e Johnson realmente oferecem é algum *insight* sobre o que *deve* acontecer no inconsciente. Ideias como “dentro” e “fora”, “aqui” e “lá”, entre outras, podem ser encontradas nos sistemas operacionais de todo o mundo – caso contrário, a pessoa seria extremamente incapacitada.

Referindo-se a Narayanan (1997) e Bailey (1997), Lakoff e Johnson escreveram:

“Metáforas primárias são parte do inconsciente cognitivo. Nós as adquirimos automática e inconscientemente através dos processos usuais de aprendizado neuronal e podemos não estar conscientes de que as possuímos. Não temos escolha neste processo. Quando as experiências corporificadas\* no mundo são universais, então, as metáforas primárias correspondentes são adquiridas universalmente. Isto explica a ocorrência disseminada por todo o mundo da grande maioria das metáforas primárias”.

---

\* N.R.: do original “*embodied experiences*”, pode ser complementada pelas reflexões anteriores e pelas ideias de “experiências ou referências sensoriais”.

A teoria de Lakoff e Johnson sobre as metáforas primárias se relaciona diretamente à minha abordagem do panorama social. Acredito que o panorama seja formado a partir de conceitos sociais básicos, análogos às metáforas primárias e que podem ser combinados em significados sociais complexos. Todo bebê vivencia a diferença entre o seu próprio corpo e o corpo de outras pessoas. Esse tipo de experiência básica resulta em uma metáfora básica “eu” e “outro”. Todo mundo aprende a diferença entre o “eu” e o “outro”, grosseiramente, da mesma forma. Quase todo mundo aprende que quando tocamos as outras pessoas sentimos uma sensação de calor. Essa experiência sensorial básica pode ser transformada na metáfora primária do “contato quente”. É uma metáfora que quase todo mundo entende porque passou pela vivência corporal.

## *Introspecção e modelagem de população*

Da mesma maneira que a linguística usa partes do discurso e fragmentos de texto como base de sua pesquisa, meus dados vêm de sujeitos experimentais e clientes de terapia falando sobre suas vidas sociais. O que as pessoas relatam sobre seu próprio mundo social interior compõe a maior parte do material da minha pesquisa.

Mas este é o método primordial da introspecção! Isto não é um terrível retrocesso? A introspecção é o método fora de moda usado por Wilhelm Wundt e William James no século 19. Todos os comportamentalistas, Pavlov, Tillman, Watson e Skinner, criticaram a introspecção por ser *não científica!*

Com uma compreensão tardia, podemos dizer que estes comportamentalistas jogaram fora o bebê juntamente com a água do banho. Acredito que a introspecção ainda seja o único método que nos aproxima do pensamento inconsciente, certamente se usarmos as técnicas corretas para sua exploração. As técnicas se originam, em grande parte, da hipnoterapia e da “terapia da imaginação”. O padrão mais elevado de exploração precisa da experiência subjetiva pode ser encontrado no trabalho de Richard Bandler e John Grinder (1975, 1979, 1986; Grinder e Bandler 1984; Bandler 1987). Na maioria das vezes, os sujeitos de Grinder e Bandler estão sentados de olhos fechados enquanto respondem a perguntas detalhadas que lhes são feitas sobre suas imagens, vozes, sensações e sentimentos interio-

res. Bandler e Grinder falam sobre “modelagem”, que consiste em explorar a experiência subjetiva de uma pessoa para ensinar suas habilidades mentais para outras pessoas. A ideia clássica de “modelagem” compreende o exame cuidadoso de padrões dos processos de pensamento de um único especialista. Este tipo de processo de modelagem é concluído quando os padrões estiverem claros o suficiente para serem transferidos a alguns estudantes motivados, os quais esperam obter resultados semelhantes aos alcançados pelo especialista, através destes meios.

A exploração introspectiva do pensamento social inconsciente foge do habitual para um psicólogo social como eu. Nós, psicólogos sociais, tendemos muito mais a nos armar com questionários e ferramentas de observação. No meu caso foi uma fascinação especial pela hipnoterapia – que começou por volta de 1978 – que me trouxe a isto. A conexão com a cognição social veio bem mais tarde.

Em algum momento, antes de 1993, descobri que quando os clientes eram levados a um transe hipnótico leve, eram capazes de dar descrições explícitas dos seus modelos interiores de realidade social. Desde então tenho trabalhado com muitas centenas de sujeitos e, pouco a pouco, os padrões universais, culturais e pessoais nos panoramas sociais das pessoas vão se tornando aparentes. Ao utilizar a ferramenta da modelagem de Bandler e Grinder em um grande número de sujeitos, desenvolvi um tipo de pesquisa qualitativo-quantitativa, a qual chamei de “modelagem de população”.

## *Pesquisa clínica de campo*

Meu tio Bill ensinou um grupo de técnicos de rádio da Guatemala, em um tempo recorde, confinando-os em um *workshop* cheio de rádios quebrados. Eles aprenderam naquilo que nós chamaríamos de contexto experimental. “Em duas semanas todos os rádios estavam funcionando”, meu tio disse orgulhoso, “e os garotos aprenderam mais sobre eletrônica do que após um ano na faculdade”. Da mesma maneira, aprendi muito ao tentar ajudar as pessoas a melhorarem suas vidas sociais. Eu me fechava no consultório com clientes de psicoterapia que tinham “problemas sociais”. Os dados coletados dessa maneira raramente alcançam o nível de comprovação que pesquisadores quantitativos exigem. Como Albert Einstein

disse: “Nem tudo que é quantificável conta. E nem tudo que conta é quantificável”. A falta de certeza estatística neste estudo é compensada pela solidez do fenômeno relatado. De modo geral, espero que este livro contribua para o desenvolvimento de uma metodologia à qual Charles Faulkner insiste que deveríamos chamar de “linguística cognitiva aplicada”.<sup>9</sup>

A partir do projeto do panorama social, um grande número de técnicas foi desenvolvido, permitindo-se incluir vários problemas interpessoais difíceis no contexto da psicoterapia breve. Para minha surpresa quase todos os meus clientes se beneficiam deste tipo de trabalho. Em minha experiência houve uma redução radical da duração da terapia após eu começar a usar estes métodos no início da década de 90; e as técnicas vêm se refinando desde então. De 1996 a 2001, o tempo médio de tratamento de meus clientes diminuiu ainda mais, de cinco horas e meia para quatro horas e cinco minutos.<sup>10</sup> Além de tal ganho na eficiência, o conceito do panorama social enriqueceu enormemente minha compreensão psicológica. Espero que ele faça o mesmo por você.

---

<sup>9</sup> Faulkner afirma que os linguistas cognitivos têm a mesma visão que os seguidores da PNL, embora tenham pouca familiaridade com as aplicações práticas do próprio conhecimento. Mas os linguistas cognitivos são capazes de manter uma conexão com o mundo acadêmico, ligação que se perdeu na PNL.

<sup>10</sup> Esta média vem de uma amostragem de 203 clientes de terapia durante um período de cinco anos.

## *Mais informações sobre o Panorama Social*

*Sites internacionais de Lucas Derks e do Panorama Social:*

<http://www.socialpanorama.com>

<http://www.sociaalpanorama.nl>

*Site brasileiro do Panorama Social:*

<http://www.panoramasocial.com.br>

*Vídeos de entrevistas de Lucas Derks traduzidas para o português:*

<http://www.panoramasocial.com.br/htm/conteudos/videos.html>

*Livros, artigos e textos de Lucas Derks:*

<http://www.sociaalpanorama.nl/literatuur.asp>

*Links de alguns dos charts apresentados em treinamentos:*

<http://www.sociaalpanorama.nl/flipover.asp>

<http://www.panoramasocial.com.br/htm/conteudos/charts.html>

**Brasil, Portugal e países de língua portuguesa pedidos para**

Instituto de Desenvolvimento do Potencial Humano  
Av. Ipanema, 92 (519) – Sousas – Campinas – SÃO PAULO - Brasil  
Tel: +55 (19) 3258-6008 - Fax: +55 (19) 3258-4454  
E-mail: potencial.humano@idph.net ou potencial.humano@uol.com.br  
www.idph.com.br ou www.panoramasocial.com.br

**Reino Unido, Europa & resto do mundo pedidos para**

The Anglo American Book Company Ltd.  
Crown Buildings, Bancyfelin, Carmarthen, Wales SA33 5ND  
Tel: +44 (0) 1267 211880 ou 211886 - Fax: +44 (0) 1267 211882  
E-mail: books@anglo-american.co.uk  
www.anglo-american.co.uk

**África do Sul pedidos para**

Everybody's Books CC  
PO Box 201321, Durban North, 4016, RSA  
Tel: +27 (0) 31 569 2229 - Fax: +27 (0) 31 569 2234  
E-mail: warren@ebbooks.co.za

**EUA, Canadá & México pedidos para**

Crown House Publishing Company LLC  
4 Berkeley Street, 1st Floor, Norwalk, CT 06850, USA  
Tel: +1 203 852 9504 - Fax: +1 203 852 9619  
E-mail: info@CHPUS.com  
www.CHPUS.com

**Australásia pedidos para**

Footprint Books Pty Ltd.  
Unit 4/92A Mona Vale Road, Mona Vale NSW 2103, Austrália  
Tel: +61 (0) 2 9997 3973 - Fax: +61 (0) 2 9997 3185  
E-mail: info@footprint.com.au  
www.footprint.com.au

**Singapura pedidos para**

Publishers Marketing Services Pte Ltd.  
10-C Jalan Ampas #07-01  
Ho Seng Lee Flatted Warehouse, Singapore 329513  
Tel: +65 6256 5166 - Fax: +65 6253 0008  
E-mail: info@pms.com.sg  
www.pms.com.sg

**Malásia pedidos para**

Publishers Marketing Services Pte Ltd.  
Unit 509, Block E, Phileo Damansara 1, Jalan 16/11  
46350 Petaling Jaya, Selangor, Malaysia  
Têl : +03 7955 3588 - Fax : +03 7955 3017  
E-mail: pmsmal@streamyx.com  
www.pms.com.sg

## *Informações sobre a edição brasileira*

Essa edição em língua portuguesa brasileira do livro “Panorama Social” de Lucas Derks foi elaborada e produzida pela IDPH Editora e Livraria, empreendimento de apoio do Instituto de Desenvolvimento do Potencial Humano (<http://www.idph.com.br>).

O Instituto de Desenvolvimento do Potencial Humano apoia e promove treinamentos de alto desempenho de vários palestrantes internacionais que ofereçam excelente performance em público e alta qualidade de conteúdo. Tais eventos têm a finalidade de trazer esses contatos e conhecimentos disponíveis no mercado internacional para o público brasileiro, tão carente de produtos educacionais de alta qualidade.

Caso você tenha interesse de conhecer mais sobre os treinamentos de Lucas Derks no Brasil ou participar de algum deles, obtenha mais informações nos *sites* abaixo:

[www.panoramasocial.com.br](http://www.panoramasocial.com.br)

[www.idph.com.br](http://www.idph.com.br)

[www.abcdin.com.br](http://www.abcdin.com.br)

Caso você também tenha interesse em desenvolvimento de competências, “*softwares* cerebrais” e desenvolvimento pessoal, você tem aqui a sugestão de visitar os *sites* temáticos da comunidade do IDPH:

<http://www.academiadecompetencias.com.br>

<http://www.projetogalileu.com.br>

<http://www.academiadelideres.com.br>

<http://www.congressodeaprendizagem.com.br>

<http://www.universodainteligencia.com.br>

<http://www.aprendapnl.com.br>

<http://www.cb pnl.com.br>

<http://www.concentracaodinamica.com.br>

<http://www.desbloqueiodeidiomas.com.br>

<http://www.inteligenciadinamica.com.br>

<http://www.autocinetica.com.br>

<http://www.constelacoeshumanas.com.br>

<http://www.coachingestrutural.com.br>

<http://www.livre-sedosoculos.com.br>

## *Outras publicações do editor sobre métodos de aprendizagem*

### **MAPAS MENTAIS**

Enriquecendo Inteligências

Walther Hermann Kerth & Viviani Bovo - 2005

Mapas mentais, mapeamento mental ou de informações, entre outros, são diferentes nomes para designar uma metodologia esquemática de organização e registro de informações. Da mesma forma que guardar um pertence pode preservar tal objeto, as técnicas de registro de informações foram desenvolvidas empiricamente por indivíduos que obtêm excepcional desempenho de memorização, ordenação e resgate de conhecimentos, identificados como aquelas pessoas que aprendem muito, são excelentes alunos e, no entanto, nem sempre se esforçam muito para isso!



Essas técnicas foram observadas e estudadas para que pudessem ser ensinadas, principalmente àqueles que desejam melhorar seu desempenho no aprendizado e otimizar seus esforços de aprender, memorizar, sistematizar, organizar, classificar, criar, recordar e gerenciar informações. Esse é o assunto deste livro.

O sonho que deu origem a esse trabalho foi o de contribuir para a formação de um povo brasileiro mais informado, mais educado, mais próspero e mais feliz – principalmente porque essa técnica nos proporciona melhor desempenho de aprendizado com menos esforço, disponibilizando tempo para que possamos investir mais na realização de nossos sonhos!

### **A ser lançado em breve:**

COMO APRENDER E FALAR OUTROS IDIOMAS SEM SOFRIMENTO

Aprendizagem Dinâmica de Idiomas

Por que algumas pessoas aprendem e usam facilmente e outras não?

O que você queria saber sobre o aprendizado de idiomas estrangeiros e nem sabia como perguntar

Técnicas de aprendizagem, memorização, motivação, desinibição e desbloqueio para aprender e falar línguas estrangeiras



Lucas A. C. Derks nasceu em 1950 na Holanda, no vilarejo de Oosterbeek. Desde tenra idade o seu talento nas artes visuais foi a sua estrela guia. Fez duas exposições individuais em 1980 e 1983. É psicólogo social, treinador, *coach*, pesquisador e escritor, com sete livros publicados sobre psicologia. Desde 1968 até o presente esteve ativamente envolvido em montanhismo e com corridas a pé.

O estudo original de artes lhe proporcionou a competência de elaborar ilustrações capazes de comunicar, com grande elegância, bem além das palavras. De 1970 em diante desenvolveu um forte interesse pela psicologia e começou um estudo de tempo integral no campo da Psicologia Social em 1976. Obteve o seu mestrado em 1982 com uma dissertação sobre Pragmatismo.

Passou seis meses na África durante sua vida universitária. Treinou-se em PNL em vários institutos desde 1977 em diante. Em 1986 escolheu dedicar-se exclusivamente à PNL e assuntos relacionados. Desde 1993 desenvolveu o modelo do Panorama Social como uma 'ferramenta' para diagnosticar e melhorar relacionamentos humanos.

Trabalha principalmente como treinador de psicoterapeutas, mediadores, *coaches* especialistas em solução de conflitos, gerentes, administradores, médicos e dentistas. Associou-se aos treinadores de PNL holandeses Jaap Hollander e Anneke Durlinger. Desde então atua como treinador reconhecido na Holanda e em muitos outros lugares, tais como Bélgica, França, Alemanha, Itália, Hungria, Finlândia, Guiana Holandesa, Inglaterra, Nova Zelândia, Polônia, Grécia, Estados Unidos, Rússia, Hong Kong, Croácia, Malta e Brasil, entre vários outros.

Por que sou infeliz com minha vida social?

Como posso melhorar meus relacionamentos?

Por que eu me sinto tiranizado e intimidado?

As respostas a todas essas perguntas devem ser encontradas em seu livro *Panorama Social*. Panoramas Sociais revelam a paisagem inconsciente de imagens e pessoas que rodeiam cada um de nós.



Ele nos ajuda a perceber a localização das pessoas significativas dentro de nosso espaço mental, ensina-nos a remodelar nossos mundos interiores e guia-nos em direção à recriação bem-sucedida de nossas perspectivas próprias e em relação aos outros.

Através deste livro, leitor, o seu Panorama Social único se revelará, proporcionando mais confiança, melhor autoestima e ganhos expressivos nas suas relações com outras pessoas. O modelo do Panorama Social oferece a *coaches*, terapeutas e conselheiros um largo repertório de novos instrumentos e métodos para solucionar questões de relacionamentos dos seus clientes com uma simplicidade, precisão e elegância desconhecidas anteriormente.

editora  
**idph**

ISBN 978-85-63935-00-7



9 788563 935007