

Sociale denkpatronen

NLP

EN HET VERANDEREN
VAN ONBEWUST
SOCIAAL GEDRAG

Lucas Derks



GEBASEERD OP HET DOOR DE AUTEUR ONTWIKKELDE MODEL

- SOCIAAL PANORAMA -



INHOUD

Woord vooraf	13
Inleiding	15

HOOFDSTUK 1: DE BOUWSTENEN VAN DE SOCIALE WERELD

1.1	Personificaties zoals jij en ik	29
1.2	Je moet je eigen soort kunnen herkennen	29
1.3	Hoe we van 'objecten' personen maken	30
1.4	De vijf soorten personificaties uit dit boek	34
1.4.1	Aanname 1: Personificaties zijn gedeelten	34
1.5	Personificatie-factoren	35
1.6	Mensen, dieren en personificaties	37
1.7	Waarom 'locatie' als personificatie-factor bovenaan staat	38
1.8	Leren personificeren	39
1.9	Het juist leren inschatten van anderen	43
1.10	Als je niet goed kunt personificeren	46
1.11	Verbluffende onbewuste competentie	49
1.12	Technieken in dit boek	51

HOOFDSTUK 2: HET SOCIAAL PANORAMA-MODEL

2.1	De verkenning van de innerlijke ruimte	55
2.2	Het centrum en de schaal	55
2.3	De locatie van een personificatie vaststellen	56
2.3.1	Waarom deze aanpak?	58
2.4	Groepsexperimenten met geliefden	60
2.5	Kwantitatieve pilot-studie	62
2.5.1	Eerste gevolgtrekkingen	65
2.6	Patronen in de ervaring van personificaties	67
2.6.1	Aanname 2: Relatie is locatie	76

2.7	Locatie is de primaire personificatie-factor	76
2.8	Het sociaal panorama en communicatie	77
2.8.1	Spreken over locaties	79
2.8.2	Locaties aanwijzen	82
2.9	Sociale cultuurpatronen	83
2.10	Sociale emoties	85
2.10.1	Liefde in de praktijk	86
2.11	Het sociaal panorama vanuit drie perceptuele posities	92
2.12	Psychotherapeutische veranderingen	94
2.12.1	Globale veranderingen	95
2.12.2	Aanname 3: Personificaties kunnen niet worden verwijderd maar alleen worden getransformeerd, met name door ze naar andere locaties te verschuiven en door er vermogens naar over te brengen	99

HOOFDSTUK 3: ZELFBESEF

3.1	De wereld draait om mij	107
3.2	Praten over zelfbesef	107
3.3	Op ontdekkingstocht in een wereld vol zelve	110
3.4	Patronen in het zelfbesef	112
3.4.1	Gevoelspatronen in het zelfbesef	113
3.4.1.1	Het kinesthetische zelf	114
3.4.1.2	Gevoelens door zelfbeoordeling	119
3.4.1.3	Het vertrouwde zelfgevoel	120
3.4.2	Visuele patronen in het zelfbesef: het zelfbeeld	120
3.4.2.1	Op de zelfbeelden-jacht	121
3.4.3	Transtemporele en contextuele zelfbeelden oproepen	124
3.4.4	De perceptuele posities van een zelfbeeld	127
3.5	De stemmen van de wil: het auditieve zelf	127
3.6	Zichzelf ruiken en proeven	128
3.7	De functie van zelfbesef	129
3.8	Het sociale zelf	131
3.9	Technieken om het zelfbesef te veranderen	133

3.10	Het zelf-panorama	136
3.11	Enkele opmerkingen over het wij-besef	140

HOOFDSTUK 4: DE MENTALE CONSTRUCTIE VAN MACHT

4.1	Mensen belangrijk maken	145
4.2	Metaforen over macht	146
4.3	Patronen in autoriteit	148
4.4	Problemen met hooggeplaatsten	150
4.4.1	Patronen in problemen met autoriteit	151
4.5	De raadsels van plotselinge onderdanigheid	154
4.5.1	De klassieke conditionering van submissie	155
4.5.2	Acute submissie en personificatie-dynamica	157
4.5.3	Het doorbreken van de neutrale afstand	159
4.6	Van de beschrijving van patronen naar hun toepassing	163
4.6.1	Aanname 4: De wet van de dominante personificatie	163
4.6.2	Aanname 5: Representatie domineert interactie	165
4.6.3	Aanname 6: De frivole aanname: het magische effect van eenzijdige verandering	165
4.6.4	Nogmaals aanname 3: Locatie en vermogens doen het werk	166
4.7	Toepassingen	167
4.7.1	Autoriteitsproblemen oplossen	168
4.7.2	De machtsbronnen rijkdom, schoonheid en straf	170
4.7.3	Belonen, straffen en het onthouden van goedkeuring	173
4.8	Politieke macht	175
4.8.1	Het optimaliseren van het onderhandelingspanorama	176

HOOFDSTUK 5: RELATIES MET GROEPEN

5.1	Patronen in het onbewuste hokjes-denken	181
5.1.1	Groeps-personificaties	182
5.2	Sociale attitudes in het sociaal panorama	183
5.2.1	Sociale attitudes functioneren onbewust	184
5.2.2	Wij en zij	185
5.2.3	Erbij horen	186
5.2.4	Patronen in groeps-personificaties	190
5.2.5	Patronen van vredelievendheid	195
5.3	Veranderingen in sociale attitudes	197
5.3.1	Drie voorbeelden van verandering via coaching	198
5.4	Technieken voor vrijwillige verandering	202
5.4.1	Technieken tegen haat en angst	206
5.4.2	Het naar voren halen van het beeld uit de andere hersenhelft	209
5.5	Controleren op bezwaren	210
5.5.1	Drie typen gedeelten en hun positieve intenties	211
5.6	Belemmerende sociale overtuigingen veranderen	217
5.7	Demagogie, oorlog en vrede	219

HOOFDSTUK 6: HET FAMILIEPANORAMA

6.1	De onbewuste familie om je heen	225
6.1.1	Van systeem naar cognitieve constructie	226
6.2	Nogmaals aanname 5: Representatie bepaalt interactie	227
6.3	Therapeutische mogelijkheden van het familiepanorama	230
6.4	Een familie bestaat uit alle soorten personificaties	232
6.5	Ondersteuning voor het familiepanorama-model	233
6.6	Technieken voor het exploreren van familiepanorama's	235
6.7	Familie-patronen op drie niveaus: mensheid, gezin, individu	238
6.7.1	Universele familiepanorama-patronen	238
6.7.2	Collectieve familiepanorama-patronen	240
6.7.3	Persoonlijke familiepanorama-patronen	243

6.8	Afwijkingen van het universele ideaalplaatje van een gezin	245
6.8.1	Het duiden van familiepanorama's	250
6.9	Het veranderen van familiepanorama's	252
6.10	De aanzet tot verandering	253
6.11	Technieken voor het veranderen van familiepanorama's	255
6.11.1	Een prototypische gevalsbeschrijving	258
6.12	Standaardvolgorde van familiepanorama-technieken	262
6.12.1	Slotwoord bij de familiepanorama-technieken	272
6.13	Het gebruik van de opstellingen-methode	272
6.13.1	Opstellingen: het ritueel centraal	277
6.13.2	Niet de sociale cognitie maar 'het systeem'	281
6.13.3	Waarom wil je het eigenlijk weten?	285
6.13.4	Met familieconstellaties experimenteren	287
6.13.5	Epiloog	291

HOOFDSTUK 7: HET SPIRITUEEL PANORAMA

7.1	Psychologie en religie	295
7.2	De kracht van spiritualiteit en religie	296
7.2.1	Misleidende bronnen van informatie	298
7.2.2	Spiritualiteit in de klinische psychologie	299
7.3	Patronen in de onbewuste religieuze sociale cognitie	300
7.3.1	Patronen in het verschil tussen leven en dood	302
7.4	Patronen in spirituele ervaringen	305
7.5	Het spirituele topniveau	309
7.6	Aan geesten toegeschreven ervaringen	311
7.7	Intiem met geesten	316
7.8	Hemel op aarde: wiens God is de ware?	317
7.9	Spirituele autoriteiten	320
7.10	Spirituele communicatie	322
7.11	De patronen van bezetenheid	325
7.11.1	Langdurige bezetenheid	327
7.11.2	Kortdurende bezetenheid	329
7.12	Therapeutische toepassingen	338
7.13	Voetnoot bij de toepassing van bezetenheid	342

HOOFDSTUK 8: TOEPASSINGEN IN TRAINING

8.1	Het sociaal panorama van de trainer	345
8.2	Problemen via de waarnemingsposities oplossen	349
8.3	Teambuilding met het sociaal panorama	352
8.3.1	Teamverband creëren	358
8.3.2	In een groepssessie het teampanorama onderzoeken	358
8.3.3	De draak temmen	360
8.3.4	Een team dromen	361
8.4	Teambuilding en leiderschap	362
	Nawoord	363
	Noten	365
	Literatuur	376
	Register	390

LIJST VAN TECHNIEKEN

1	het personificeren van je computer	50
2	de locatie van een personificatie vaststellen	57
3	geliefden opsporen	60
4	groepsexperiment met globale dimensies	98
5	het verbeteren van een relatie door middel van het verschuiven van de personificatie naar een betere locatie	100
6	het verbeteren van een relatie via het overbrengen van vermogens	101
7	haat jegens een personificatie neutraliseren via het in stilte afreageren en het overbrengen van vermogens	101
8	jeugdige variant op 7	102
9	het transtemporele zelfbeeld oproepen	124
10	een contextueel zelfbeeld oproepen	125
11	groepsexperiment met het steegje	125
12	het transtemporele of contextuele zelf versterken	134
13	een positief zelfbeeld creëren	135
14	het consolideren van een positief zelfbesef	136
15	het samensmelten van zelf-personificaties	137
16	een hulpbron in de proloog van het splitsingsmoment	139
17	het veranderen van belemmerende identiteitsovertuigingen	140
18	van onderdanigheid naar gelijkheid	168
19	vermogens voor gelijkwaardigheid	169
20	oefening in tweede positie	169
21	van dominantie naar gelijkheid	170
22	oefenen in rijkdom, deel I: de rijke ander	171
23	oefenen in rijkdom, deel II: het arme zelf	172
24	alsnog goedkeuring verkrijgen	174
25	een onderhandelingspanorama vaststellen	176
26	het verbeteren van een sociale attitude door middel van het verschuiven van een groeps-personificatie naar een betere locatie	203
27	het verbeteren van een sociale attitude via het overbrengen van vermogens	204

28	kinesthetische depolarisatie van de uit-groep I: Dans!	204
29	depolarisatie van de uit-groep II: Mix ze!	205
30	oplossen van bi-locaties in groeps-personificaties	205
31	schiet! haat jegens een groeps-personificatie neutraliseren via in stilte afreageren en het overbrengen van vermogens	207
32	gevreesde groeps-personificaties aanpakken: cijfer acht!	208
33	de andere kant laten zien	209
34	een beknopt patroon om (sociale) belemmerende overtuigingen te veranderen: tabula rasa! je jongere zelf overtuigen	218
35	het familiepanorama onderzoeken	237
36	het verplaatsen van een familielid-personificatie	256
37	vermogens overdragen van zelf-personificatie naar een familielid-personificatie	256
38	bi-locaties samensmelten op de levenslijn	257
39	indicatiestelling – een flexibele bezigheid	262
40	therapeutische doelstelling	265
41	het vooraf bepalen van een testcase	266
42	het opsporen van afwijkingen van het ideaalplaatje met behulp van universele, collectieve en individuele familiepanorama-patronen	267
43	het overbrengen van vermogens naar het verre familieverleden	268
44	het testen van locaties in de tweede positie	270
45	stabiliseren van het familiepanorama	271
46	verder opgroeien tot het hier en nu	271
47	het toepassen van de testcase	271
48	rouwverwerking	338
49	verzoening met vooroudergeesten	339
50	kerntoestand in het sociaal panorama	339
51	spiritueel panorama omlaaghalen	340
52	het scheppen van een persoonlijke geest	341
53	bezeten tot de wekker afloopt	341
54	het trainerspanorama ontdekken en veranderen	348
55	vermogens overdragen aan hinderlijke subgroepen	348
56	te hooggespannen verwachtingen uitsluiten	350
57	individuele teambuilding	355
58	het teampatroon	360
59	een team dromen	361

WOORD VOORAF

In de 30 jaar dat ik me met psychologie bezighoud, hebben heel wat nieuwe ideeën mijn pad gekruist. Onruststokers zijn dat, gevaarlijke virussen in de door ons wetenschappers met zoveel ijver opgebouwde kennisbestanden. Gedurende mijn studie leerde ik me ertegen te beschermen. Ik kreeg als het ware een nieuwe-ideeën-filter ingebouwd. Dat functioneert als volgt.

Allereerst kijk ik naar de wetenschappelijke status van de psycholoog van wie het nieuwe idee komt: beroemd wint het daarbij altijd van onbekend en een Nobelprijswinnaar gaat altijd boven een gewone hoogleraar. Een doctor is meer waard dan een doctorandus en die weer meer dan een student. Net onder een HBO-er staat een leek. Een Noord-Amerikaan is iedere West-Europeaan de baas. Australiërs gelden als beter dan Israëli's en Oost-Aziaten. Vlak onder die laatsten staan wij Nederlanders. Onderaan zitten Zuid-Amerikaanse en zwart-Afrikaanse wetenschappers. Seniors gaan boven jonge beloftes, mannen zijn meer waard dan vrouwen, die het weer winnen van collega's uit naastgelegen (foute) vakgebieden. Staat de bron van het nieuwe idee in die statuistoets lager dan ikzelf, dan schuif ik diens idee 'voorlopig' aan de kant. Is diens gezag gelijk of hoger, dan probeer ik te ontkomen door mezelf wijs te maken dat dit idee slechts oude wijn in nieuwe zakken is. Lukt dat niet, dan probeer ik te beargumenteren dat het idee logisch inconsistent is; daarvoor moet ik me er natuurlijk wel een beetje in verdiepen. Mislukt ook dat, dan kan ik nog proberen het als onwetenschappelijk of buiten mijn vakgebied vallend af te doen. Mijn uiterste redmiddel bestaat erin het als immoreel te classificeren. Is ook dat onmogelijk, dan is het idee mijn filter gepasseerd en voel ik me helaas gedwongen het in mijn gedachtewereld op te nemen – een pijnlijk proces.

Vanwege het algemeen voorkomen van dergelijke filters in de psychologie, zijn nieuwe ideeën daar grotendeels kansloos. Als ze toch het publiek bereiken komt dat meestal door 'pionierende' wetenschappers van groot formaat. Die wetenschappelijke gezaghebbers kunnen hun status nog verder opschroeven door een nieuw idee van iemand anders te lanceren. Daar-

voor moeten ze er op een congres, in een vaktijdschrift, maar nog beter in een krant of op tv mee koketteren. Pas als je jezelf in de wetenschap helemaal hebt bewezen kun je openstaan voor het nieuwe idee van een leek, HBO-er, student of andere Nederlander.

Mensen die op eigen gezag en binnen hun eigen zoektocht naar kennis een nieuw idee kunnen omarmen, gewoon omdat ze het goed vinden, zijn waarlijk grote geesten. Als je een boek als dit schrijft leer je deze pas echt appreciëren.

Jaap Hollander organiseerde mijn eerste sociaal panorama-workshops. Henriëtte Mol vertelt me dagelijks dat ze het een goed idee vindt. Walter Ötsch, Veli-Matti Toivonen, Wolfgang Walker, Richard Bolstad, Stefan Ouboter, Hans Meyer, Barbelo Uijtenbogaardt, Tim Hallbom, Janneke Swank, Denis Bridoux, Philip Boer, Roman Braun, Wassili Zafiris, Anneke Durlinger, Frank Görmar, Peter Winnington, Benny Gelenbrecht, Michael Hall, Jeroen van Ewijk, Jan Rademaker, Karl Nielsen en Marja-Leena Savimaki behoren tot de groep mensen die vanuit zichzelf in het openbaar durfden te zeggen dat ze het sociaal panorama een goed idee vinden. Mede dankzij hen is het er nu ook voor u.

Uitgeverij Klett-Cotta uit Stuttgart heeft het oorspronkelijk in het Engels geschreven manuscript, 'The Social Panorama Model', in *Das Spiel Sozialer Beziehungen* laten vertalen. Dat heeft vervolgens weer een Poolse vertaling opgeleverd. En Gerard de Wit heeft ervoor gezorgd dat u nu deze Nederlandse versie in handen heeft.

Er zijn gelukkig heel wat mensen die positief reageren op de ontwikkelingen waar ik mee bezig ben. Ik zet al die mensen in mijn sociaal panorama achter me. Het gevoel dat zij mij steunen vormt de motor achter dit project.

Lucas Derks

INLEIDING

Lukt hartstochtelijk beminnen alleen als het centrale zenuwstelsel van binnenuit de juiste beelden, gevoelens, geluiden, geuren en smaken genereert? Of is seksuele opwinding uitsluitend afhankelijk van voldoende externe prikkeling? Weet u dat misschien als ervaringsdeskundige?

Geef ik een lezing, dan kan ik met zulke vragen de aandacht van ieder publiek onmiddellijk vangen. Reclamemensen stoppen ook altijd een stukje naakt in boodschappen over verzekeringen of waspoeder. De aandacht van mijn gehoor wordt via die vragen opgeroepen. Maar na een minuut of vijf boeien die vragen niet meer. Dan eist men antwoorden.

Ik speel dan nog even de seksuele voorlichter: 'Jongens en meisjes, dames en heren, hoe bemin je eigenlijk iemand? Waar moet je aan denken en op welke manier moet je dat doen? Of simpel gesteld: Hoe... houd je... van...? Welke stappen moet je centrale zenuwstelsel nemen om een gevoel van liefde op te roepen?'¹

Geboeid maar moe van mijn vragen hunkeren mijn meeste vakbroeders op zo'n moment al naar seksuologische uitspraken met een hoge mate van statistische significantie. 'Wij willen chi-kwadraten! Wij wille factoranalyse! Wij willen Power Point! Waar blijven in hemelsnaam de tabellen?!' hoor ik ze inwendig roepen. En om ze daar overheen te helpen, stel ik dan het volgende.

Zowel wanneer jouw geliefde ver weg in Australië woont, als wanneer je hem of haar hier ter plekke kunt kussen: om gepassioneerd lief te kunnen hebben moet jouw brein sociale voorstellingen kunnen manipuleren. En om van iemand te kunnen houden moeten die innerlijke beelden, geluiden en gevoelens in de juiste verhouding tot elkaar staan. Daarbij zullen die mentale constructies moeten voldoen aan de spelregels die jij zelf gedurende je leven hebt opgesteld. En als je scherp let op wat er op de achtergrond in je denken omgaat, kun je ontdekken dat een imaginaire liefdespartner voor jou optimaal aantrekkelijk is als je die waarneemt op een bepaalde afstand (2 meter), in een bepaalde richting (rechts boven), in bepaalde kleuren (oranje en roze) en met een bepaalde geur (bloeiende tamme kastanjes) erbij.

Ben je nu bang dat dit een pornografisch boek is? Dan kan ik je geruststellen. Want na deze wat zwoele start is wat volgt eigenlijk behoorlijk technisch.² Dit werk gaat over de patronen in het onbewuste sociale denken en de toepassing daarvan in therapie. Of anders gezegd: het leren kennen van de manieren waarop mensen zonder er bij stil te staan over elkaar denken, en wat je met die kennis kunt doen om problemen op te lossen. Het is een zinvol onderwerp, omdat mensen bijna voortdurend over elkaar denken en ook omdat de meeste problemen met die gedachten samenhangen.

In dit boek lees je een groot aantal 'very educated guesses' naar de patronen in onbewuste sociale mentale processen. Die gissingen zijn grotendeels gebaseerd op waarnemingen in mijn klinische praktijk. In diezelfde praktijk werden ze getoetst en bijgesteld.³ Veel gegevens komen ook voort uit oefeningen en demonstraties in workshops. Daarnaast leerde ik veel uit het dagelijks leven, uit enkele kleine experimenten, en niet te vergeten uit de literatuur waaruit ik putte.

Over het begrip onbewuste sociale cognitie

Het zou mooi zijn als dit boek uitsluitend over liefde zou gaan. Maar het gaat net zo goed over liefde als over alle andere soorten sociale ervaringen, zoals irritatie, gezelligheid, haat, saamhorigheid, eenzaamheid, zelfvertrouwen, isolatie, discriminatie, verlies, schaamte, trots, autoriteit, loyaliteit en onderdanigheid. Als sociaal psycholoog zeg ik dat dit boek over structuren in de sociale cognitie gaat.

Sociale cognitie definieer ik hier als: alle mentale processen die aan ons sociale leven ten grondslag liggen. Vakgenoten die cognitie tegenover emotie hebben leren plaatsen, vinden hier emotie als onderdeel van cognitie opgevat. Mensen die het sociale en het emotionele over één kam scheeren, zullen juist weer aan het door mij daartussen gemaakte onderscheid moeten wennen.⁴ Ook de mensen die bewustzijn met zelfreflectie gelijkstellen zullen ontdekken dat dit voor mij helemaal niet hetzelfde is. Deze theoretische heroriëntaties vallen echter in het niet bij het grote belang dat ik aan onbewuste sociale gedachteprocessen hecht.

Dat komt doordat het grootste probleem bij het opsporen van de patronen in de sociale cognitie wordt gevormd door het onbewuste karakter ervan. Of concreter, als je van iemand aan het houden bent, doe je dat op een voor jou vanzelfsprekende, 'gewone' manier. En mogelijk bestaat jouw to-

tale bewuste gewaarwording uit niet meer dan een gevoel van *liefde* voor iemand. Die bewuste kant, het gevoel van liefde en weten voor wie, is slechts het topje van de ijsberg. Onder het oppervlak van jouw bewustzijn spelen zich nog tal van andere mentale processen af, die echter voor jou verborgen blijven. Dat wil niet zeggen dat die activiteiten niet meetellen. Integendeel, ze mogen dan onopgemerkt blijven, uit alles blijkt dat ze grotendeels de baas over ons gedrag zijn.⁵ In dit boek ga ik ervan uit dat onze onbewuste sociale cognitie ons sociale gedrag bepaalt en dat daarin universele, culturele en individuele patronen zijn aan te wijzen.

Praktijk en theorie

Om je meteen een idee te geven van het type onderzoek waaruit mijn ‘sociaal panorama’ ontstaan is, kunnen we het beste meteen een klein klinisch veldexperiment doen. Daartoe zal ik je vragen enkele eenvoudige ervaringen bij jezelf op te roepen. Heb je daarbij de luxe mogelijkheid dat iemand anders deze paragraaf langzaam aan je voorleest, maak daar dan gebruik van, want dat werkt het beste. Ben je alleen, lees de tekst dan heel rustig door.

Start: Denk om te beginnen eens aan *de mensheid*, het grootste sociale geheel dat er bestaat. Met name wil ik je vragen te beseffen, dat je je midden tussen al die mensen in bevindt: als mens omringd door alle anderen... Heb je dat, laat dan je gedachte eens uitgaan naar een persoon waar je erg veel van houdt. Voor het gemak noemen we die even ‘jouw geliefde’.

Denk aan jouw geliefde, en zorg er daarbij voor dat je een sterk liefdesgevoel krijgt. Heb maar lief. Ik wacht wel even met verder schrijven...

Heb je iemand kunnen kiezen? Heb je het daarbij behorende liefdesgevoel opgeroepen? Ja?

Je weet pas dat je geslaagd bent als je het liefdesgevoel intens aan het ervaren bent. Het overige kan daarbij vaag zijn. Het visuele aspect kan bijvoorbeeld uit niet meer dan enkele nauwelijks waarneembare flarden bestaan. Die vaagheid hoort erbij. Veel mensen weten daardoor niet zeker of ze die beelden wel echt zien. En ze zijn vaak onzeker of ze wel ‘het juiste’ ervaren. Maar al die onzekerheid klopt precies. Want dat is nu exact waar we als onderzoekers het eerste op stuiten als we ons op het gebied van de

onbewuste sociale cognitie begeven. Daarom was een onderzoek als dit ook wetenschappelijk gezien me op dun ijs wagen. De sociale cognitie is vaag en moeilijk toetsbaar... Maar is het daarom een kansloze onderneming?

Een andere vraag: Ben je er nu in geslaagd het liefdesgevoel op te roepen? Zo ja, dan kun je er 100% zeker van zijn dat dit het product is van je eigen gedachteprocessen. En heb je inderdaad een heel sterk liefdesgevoel opgeroepen, dan heb je daarmee het bewijs geleverd dat je die geliefde persoon voor 0,0 procent in levenden lijve nodig hebt om ervan te kunnen houden. Blijkbaar kan jouw fantasie het dus voor de volle 100% alleen. Dat suggereert dat het liefdesgevoel volledig stimulus-onafhankelijk is.

Dat sociale cognitie stimulus-onafhankelijk kan zijn, beweerden Leo Pannekoek en Jerome Singer al in de jaren tachtig van de vorige eeuw. Hoewel in dit geval mijn suggestie om aan een geliefde te denken het start-sigitaal was, kunnen sociale gedachten ook zonder enige aanwijsbare externe aanleiding opkomen. Dat wil niet zeggen dat sociale gedachten geen aanleidingen hebben. Die beginnetjes blijven echter vaak volledig onopgemerkt binnen het gekrioel van onbewuste mentale processen.

Houd alstublieft het gevoel van liefde nog even vast, en ga dan eens na WAAR je jouw geliefde beleeft? Hoe ver weg en in welke richting neem je het bijbehorende beeld waar? Laat het antwoord daarop maar rustig tot je doordringen. En weet je het niet zeker, doe dan maar een gok. Welke plek kwam er het eerste in je op, nadat je je afvroeg... *waar?*

Onderzoek nu nog eens nauwkeuriger aan welke kant van je lichaam je de aanwezigheid van jouw geliefde voelt. Is dat links of rechts, voor, achter, of eventueel binnenin of elders?

Links of rechts treffen we gemiddeld bij 56% van de gevallen aan, voor bij 37%, en achter, in het lichaam of elders bij 7% van mijn proefpersonen.⁶

Zodra je jouw antwoord hebt gevonden ben je klaar voor de volgende ronde in dit experiment: Ga na in welke richting je geliefde in jouw voorstelling kijkt? En als je dat hebt vastgesteld, draai dat beeld dan eens een kwartslag met de neus van je af, zodat er een andere kijkrichting ontstaat... Wat doet die draaiing met jouw liefdesgevoel? Wordt het intenser of minder intens? Wanneer je het weet, draai dan het hoofd weer terug, zodat het weer in de oorspronkelijke richting kijkt. Zo ontdek je misschien zelf het

belang van de kijkrichting in een sociale voorstelling. Conclusie: de nauwelijks bewuste voorstellingsbeelden die we van onze medemensen maken hebben bijna allemaal duidelijk waarneembare voor- en achterkanten. Ook hebben ze een blikrichting en een ooghoogte.

Nog een ander experimentje. Zet nu in gedachte jouw geliefde eens vijf centimeter verder van je af. Lukt dat? En als dat lukt, wat doet dat dan met jouw gevoel? En hoe zit dat op 20 centimeter? En op drie meter? Op tien meter?

Ik ga er nu voor het gemak van uit dat dit verder weg plaatsen hielp om het gevoel te veranderen. Waarschijnlijk werd het, zoals bij 99,9% van mijn proefpersonen, minder intens met een toename van de afstand. Klopt dat ook voor jou?

Hiermee heb je het bewijs in handen dat je door het veranderen van de imaginaire afstand tot een sociale voorstelling, invloed uit kunt oefenen op de intensiteit van de daardoor opgeroepen gevoelens.

Ga nu eens na wat het effect is van het verplaatsen van jouw geliefde naar de heel andere kant, zoals van links naar rechts of van voor naar achter. Dit heet in dit boek een 'verschuiving van locatie'. Waarschijnlijk verandert dat het karakter van de relatie, zoals bijvoorbeeld van 'familie lid' naar 'liefdespartner' of van 'maatje' naar 'goede kennis'. Die betekenisverandering ondersteunt de ontdekking dat de innerlijke ruimte onmisbaar is in de menselijke betekeniscreatie. Gilles Fauconnier beschrijft hoe taaluitingen verwijzen naar 'mentale ruimtes', die gedurende het spreken en luisteren als imaginaire driedimensionale kamers 'aangeklikt' worden (zoals de kaders bij MS-Windows met de muis). In die ruimtes bevinden zich de geabstraheerde schema's waarin onze kennis is vastgelegd. Betekenis bouwen we op in talloze van dergelijke gedachteruimtes en de sociale betekenissen moeten we zoeken in de driedimensionale ruimte van het sociaal panorama.

Het 'sociaal panorama' is een landschap van sociale voorstellingen dat meestal net onder de bewustzijnsdrempel in het denken aanwezig is. Ongemerkt leven we dag in dag uit midden in dit panorama; het functioneert als onze persoonlijke landkaart van de sociale werkelijkheid.

Neem nu eens een neutraal iemand in je gedachte, zoals een postbode. Zet deze persoon in je fantasie precies op de plaats waar jouw geliefde zich bevond. Wat doet dat?

Probeer nu die postbode daar maar eens vast te houden. En maak daarbij die figuur nog eens 20 centimeter groter en zet er ook nog stralend zonlicht op...

Hallo. Hallo. Ben je nu verliefd geworden op de postbode? Theoretisch zou dat kunnen. Veel vaker stuit dit echter op sterke innerlijke weerstand: alsof die plek alleen voor zeer speciale mensen is gereserveerd. Zo ontdek je dat je jouw sociale ervaring niet willekeurig kunt veranderen. Je bent daarin niet volledig vrij. Maar waar je op stuit zijn jouw eigen innerlijke spelregels.

Wat je mogelijk nog meer ontdekt hebt, is het belangrijkste principe uit dit boek, kort samengevat: relatie is locatie. In 1993 schreef ik dat voor het eerst op een flip-over. Dat was het historische begin van het sociaal panorama.

Zet voor alle zekerheid jouw geliefde en de postbode maar weer terug op hun oude vertrouwde plekken. Ik wacht wel even.

Onderzoek naar onbewuste zaken

De cognitieve psychologie en de cognitieve linguïstiek hebben na dertig jaar intensief onderzoek kunnen bevestigen dat het denken bestaat uit supersnelle activiteiten die naast elkaar en door elkaar heen onbewust voortrazen (Schneider & Shiffrin 1977; Kunda 1999). Daarmee komen ze uit bij wat William James in de negentiende eeuw en Milton Erickson in de jaren vijftig van de vorige eeuw al beweerden. Die onbewuste gedachten zijn te snel en te complex om door ons bewuste denken opgemerkt te kunnen worden – op dezelfde manier als de individuele beeldjes van een film ons te snel af zijn. We kunnen slechts de langzaamste aspecten van ons denken waarnemen, en dan nog bijna alleen als er daarbinnen iets stagneert (Mandler 1979). Alleen als de film vastloopt zien we het enkele beeldje.⁷

Ons bewustzijn functioneert als de monitor van ons brein; het laat alleen maar dat zien wat moeizaam verloopt en waaraan verbeteringen nodig zijn. Het brengt vooral noviteiten, vondsten, keuzepunten en vastlopers in onze aandacht. De rest van onze gedachten, en die zijn ongelooflijk veel meeromvattend, zijn afgelopen voordat we er erg in hebben (Derks 1989).

Psychologie

Die ongreepbaarheid van het meeste van ons denken maakt de psychologie tot een zenuwslopend bedrijf. Immers, in tegenstelling tot bijna alle andere wetenschappers kunnen wij psychologen het grootste deel van ons object van onderzoek niet waarnemen. Fysici die met miljarden verslindende apparatuur en ongelooflijke inspanningen het bestaan van zwaartekrachtgolven aantonen, bevinden zich nog in een riant positie vergeleken bij psychologen die willen weten waaruit onbewuste gedachteprocessen bestaan.

Toch willen we net zoals die andere takken van sport graag theorieën formuleren en toetsen. Onze bewuste wetenschappelijke ratio wil niets liever dan ons onbewuste denken waarnemen, begrijpen en verklaren. Maar dit lijkt een bij voorbaat verloren wedstrijd; het is als Stoffel de Schildpad tegen Zoef de Haas. Ons bewuste is daarvoor te log en te traag. Zoals de ether vol is van radiogolven, zo is ons brein vol van onbewuste gedachten. We missen echter de radio-ontvanger om die gedachten mee op te vangen. De enige ontvanger die daartoe bij machte lijkt, is ons eigen brein, maar dat heeft alleen een storingsmelder (= het bewuste).

Hoe stom het ook mag klinken, toch lukt het mij en een aantal collega's niet dit feit gewoon te accepteren. Het is onnozel en tragisch, maar al is het onmogelijk, we willen het toch!

Linguïstiek

Dezelfde problemen die we als psychologen hebben met het in kaart brengen van onbewuste sociale gedachtestructuren, spelen ook in de linguïstiek. De mentale processen die tot taalproductie en taalverwerking leiden, zijn even snel, complex en onbewust als de sociale cognitie. Want ga maar na... Wat ik hier formuleer op deze bladzijde is taal. En er zijn heus enkele begrijpelijke zinnen bij! Zinnen waarover ik, logisch gesproken, wel moet hebben nagedacht. Maar hoewel dat zeker zo is, heb ik werkelijk geen notie hoe ik ze bedacht heb. Ben ik dom? Ben ik dyslectisch? Nee, niet meer dan gemiddeld. Maar mijn innerlijke taalfabriek produceert zinnen buiten het bereik van mijn bewuste weten.

Hoewel ik me verbeeld de baas van mijn taalfabriek te zijn, lukt het me maar in zeer geringe mate achter de schermen van het productieproces te kijken. Ik word me hoogstens bewust van fouten; gaat het echter goed, dan

merk ik niets. Dus hoe ik schrijf en spreek, ik weet het eigenlijk niet.

De grondlegger van de cognitieve linguïstiek, Gilles Fauconnier (1997), schrijft hierover: ‘De wereld is vol gepraat en daarom lijkt het allemaal niets bijzonders. Daar bovenop, zijn de mensen die taal bestuderen (linguïsten), om de eenvoudige reden dat ze ook mensen zijn, vanuit hun biologie uitgerust met een superieur vermogen om taal te verwerken. De meerderheid van die mensen is totaal niet onder de indruk van dat ongelooflijke technische vermogen, puur omdat ze dat zelf ook bezitten. Ze produceren taal en maken mentale constructies met het grootste gemak, zodat ze – ten onrechte –, aan de complexiteit en het bijna magische karakter ervan voorbijgaan (pag. 4).’

Net zo kunnen sociaal psychologen de ongelooflijke complexiteit van de onbewuste sociale cognitie over het hoofd zien, puur omdat ze er zelf mee behept zijn. Want de wereld is even vol met gepraat als met sociaal gedoe. Daar kijken we net zo min van op.

Wat linguïsten gemakkelijk kunnen onderzoeken zijn geschreven teksten. Dat zijn als het ware de ‘rechtgetrokken en bevroren’ producten van de onbewuste taalproductie. Via bandopnamen kunnen taalkundigen ook gesproken taal vertragen. Langzaam afgespeelde fragmenten helpen alle onderdelen van klanken te onderscheiden. Kunnen we de sociale cognitie ook op een dergelijke manier toegankelijker maken?

Als psycholoog zie ik taal tegenwoordig als een bijproduct van het onbewuste denken, en niet als het denken zelf. Want de vergissing dat denken niet meer is dan innerlijk spreken (Sokolov 1960), maken we tegenwoordig niet meer (Ötsch 2001). Woorden lijken veel meer op de klikjes van de muis, waarmee betekenis dragende mentale constructies wakker geroepen worden. Constructies die echter ook helemaal zonder die woorden geactiveerd kunnen raken. Het geschrevene en het gesprokene zijn dus indirecte uitingen van wat er zich in ons brein razendsnel, naast elkaar en door elkaar heen ‘pictografisch’ afspeelt.

De cognitieve linguïstiek als voorbeeld

De cognitief linguïsten George Lakoff en Mark Johnson (1999) hebben naar mijn mening drie voor mijn onderzoek essentiële conclusies getrokken. Zij stellen dat de meeste van onze gedachten onbewust zijn, dat abstracte concepten metaforisch zijn en dat de fundamenten van ons denken

zich uit elementaire lichamelijke en zintuiglijke ervaringen ontwikkelen. Kortom, ons denken begint in ons lijf, wordt van daaruit vertaald in metaforen, die daarna bijna volledig onbewust gebruikt worden.

Vanuit deze visie zijn Lakoff en Johnson op zoek gegaan naar de onbewuste gedachteconstructies die alle mensen noodzakelijk moeten maken om te kunnen leven. Wat moet iedereen minimaal weten? En op welke lichamelijke en zintuiglijke basiservaringen bouwen we voort met onze filosofie en logica?

Zij ontdekten bijvoorbeeld dat alle mensen het verschil tussen 'binnen' en 'buiten' leren maken. Een dergelijk elementair onderscheid leren we als baby door de omgang met de wereld: in het mondje, buiten het mondje, in het wiegje, buiten het wiegje, in het potje, buiten het potje. Dergelijke universele ervaringen leiden bij iedereen tot de totstandkoming van een soort 'basisconcepten'. Vanuit deze basis bouwt iemand verder aan zijn eigen denkwereld. Het vermogen om logisch te redeneren is volgens Lakoff en Johnson gebaseerd op de verwerving van deze cognitieve bouwstenen. Zodra die basisconcepten op andere gebieden dan de elementaire sensomotorische ervaring worden toegepast, worden het 'primaire metaforen'. Zoals wanneer 'binnen-buiten' toegepast wordt op het begrip 'familie' (binnen de familie en buiten de familie) of op het begrip 'wetenschap' (binnen de wetenschap en buiten de wetenschap) of op 'systemen' (binnen het systeem en buiten het systeem). Alsof het bij een familie, de wetenschap of een systeem om een doos gaat. Dus wat we als sensomotorisch basisconcept in de wieg leren, kan later op van alles en nog wat toegepast worden.

De analyse van dergelijke universele bouwstenen van het denken biedt volgens Lakoff en Johnson een ingang tot de structuur van de onbewuste cognitie. Want eenmaal aangeleerd gaan die basisconcepten een volledig onbewuste, automatische en vanzelfsprekende rol op de achtergrond spelen. Maar ondanks dit onderzoek naar basisconcepten blijft het onbewuste natuurlijk even lastig toegankelijk als voorheen. Wat het echter oplevert is inzicht in wat er zich onder meer in de onbewuste cognitie af moet spelen. Zoiets als 'binnen en buiten' zit bij iedereen in zijn onbewuste operating system; zo niet, dan is de persoon zwaar cognitief gehandicapt.

Zelf verwijzend naar Narayanan (1997) en Bailey (1997) schrijven Lakoff en Johnson hierover: 'Primaire metaforen maken deel uit van het cognitieve

ve onbewuste. We verkrijgen ze automatisch en onbewust via het normale proces van neuronaal leren en we beseffen vaak niet dat we ze hebben. We hebben totaal geen keuze ten aanzien van dit proces. Wanneer de lichamelijke-zintuiglijke (lijfelijke) ervaringen met de omgeving die eraan ten grondslag liggen universeel zijn, zullen de corresponderende primaire metaforen ook bij alle mensen aanwezig zijn. Dit verklaart dat een heel groot deel van de primaire metaforen over de hele wereld algemeen voorkomen (pag. 56).’

De theorie van Lakoff en Johnson komt met het begrip ‘primaire metaforen’ direct terug in mijn aanpak van het sociaal panorama.⁸ Ik geloof dat dit panorama ontstaat op grond van ‘sociale basisconcepten’, die omgezet zijn naar primaire metaforen die weer deel kunnen uitmaken van complexere sociale betekenisconstructies. Zo stuit ieder mens op lichamen en lichaamsdelen die hij wel of niet van binnenuit kan besturen. Een dergelijke basiservaring zal resulteren in de primaire ‘zelf en ander’-metafoor. Dit verschil tussen ‘zelf’ en ‘ander’ moeten alle mensen leren maken om niet meteen hopeloos vast te lopen. Ook ervaren bijna alle mensen dat anderen warm aanvoelen. Die zintuiglijke basiservaring kan tot de primaire metafoor van ‘warme contacten’ worden vertaald. Een metafoor die bijna ieder mens begrijpt, omdat hij die basiservaring deelt.

Introspectie

Maar waar deze linguïsten zich vooral baseren op taaluitingen en tekstfragmenten, steunt mijn onderzoek grotendeels op wat proefpersonen en therapiecliënten vertellen over hun sociale ervaring. Dus wat mensen zelf rapporteren over hun sociale gedachtewereld vormt de hoofdmoot van mijn onderzoeksmateriaal. Dat heet introspectief onderzoek.

Maar introspectie... is dat niet een vreselijke stap terug? zullen de collega’s die een voldoende voor hun tentamen ‘geschiedenis van de psychologie’ haalden meteen denken. Introspectie is toch de achterhaalde methode van Wilhelm Wundt en William James uit de tweede helft van de negentiende eeuw? Hebben Pawlow, Tillman, Watson en Skinner ons aan het begin van de twintigste eeuw niet juist van die ‘onwetenschappelijke’ introspectie bevrijd?

Achteraf gezien, leerden ze ons ook vooral het kind met het badwater weg te gooien. Introspectie is volgens mij de manier waarop we nog het

dichtst bij de onbewuste cognitie kunnen komen; zeker als we ons wapenen met de juiste technieken om die innerlijke exploratie te sturen. Die technieken zijn afkomstig uit de hypnotherapie en de imaginatietherapie: twee gebieden van de sociale wetenschappen die uitblinken door hun eenheid in technologie. En die eenheid is naar mijn mening nog het handzaamste te vinden in het werk van Bandler en Grinder (1975, 1979, 1982; Grinder & Bandler 1981; Bandler 1985). Hun methoden vormen de basis van veel van de in dit boek beschreven technieken.

De introspectieve exploratie van het onbewuste sociale denken ligt voor een sociaal psycholoog als ik niet zo voor de hand. In mijn geval werd dit vanuit mijn praktische hypnotherapeutische werk ingegeven – waarmee ik overigens rond 1980 uit pure fascinatie begon. De verbinding naar de sociale cognitie heb ik pas veel later gemaakt. In 1993 drong de technische mogelijkheid tot me door dat mensen in een lichte hypnotische trance expliciete beschrijvingen kunnen geven van hun innerlijke model van de sociale werkelijkheid.

Klinisch veldonderzoek

Mijn oom Wil leerde Guatemalteekse radiotechnici in spe in een recordtempo het vak door ze twee weken lang op te sluiten in een werkplaats vol kapotte radio's. Zij leerden en experimenteerden in wat we een 'klinische setting' zouden kunnen noemen. 'Binnen twee weken speelden al die radio's weer', vertelt mijn oom trots. 'En snapten die jongens meer van elektronica dan na een jaar college.' Op dezelfde wijze leerde ik enorm veel door actief te proberen mensen te helpen bij het verbeteren van hun sociale leven. De zo verkregen gegevens hebben maar zelden de toetsbaarheid die kwantitatieve onderzoekers eisen. Maar het gebrek aan statistische zekerheid wordt naar mijn mening ruimschoots gecompenseerd door de stevigheid van de gevonden verschijnselen.

De uit het sociaal panorama-project ontwikkelde technieken brengen heel lastige intermenselijke problemen binnen het bereik van kortdurende psychotherapie. Werken met de ruimtelijke structuur van de sociale ervaring kan met bijna al mijn cliënten, om de eenvoudige reden dat het grootste deel van hun problemen over relaties gaan. Gaat het niet om hun relaties met anderen, dan gaat het wel om de relatie met zichzelf of delen van zichzelf. Door de verdere verbetering van de technieken uit dit boek is in

de laatste vijf jaar mijn behandelingsduur van gemiddeld vijf en een half uur tot vier uur en vijf minuten teruggelopen.⁹ Maar afgezien van deze toename in efficiency heeft het sociaal panorama-concept een schat aan inzichten aan mijn werk toegevoegd. In algemene zin hoop ik dat dit boek mede richting geeft aan de ontwikkeling die volgens de Amerikaan Charles Faulkner ‘toegepaste cognitieve linguïstiek’ zou moeten heten.¹⁰