

Paradigma

- O que é?
- Como se forma?
- Pode-se mudar de paradigma?

Paradigma

- gr. *parádeigma,atos* “modelo, exemplo', do v. *paradeíknumi* 'pôr em relação, em paralelo, mostrar', lat. *paradíigma,átis* 'id.'
- *um exemplo que serve como modelo; padrão.* (Houaiss)

Padrão

“qualquer coisa que serve de modelo para outra”



Modelo

“it. *modello* (1564) 'protótipo, imagem que se copia em escultura ou pintura, representação em pequena escala do que se quer executar em tamanho maior, o que se deve imitar, pela sua perfeição.’”

Cotidiano...

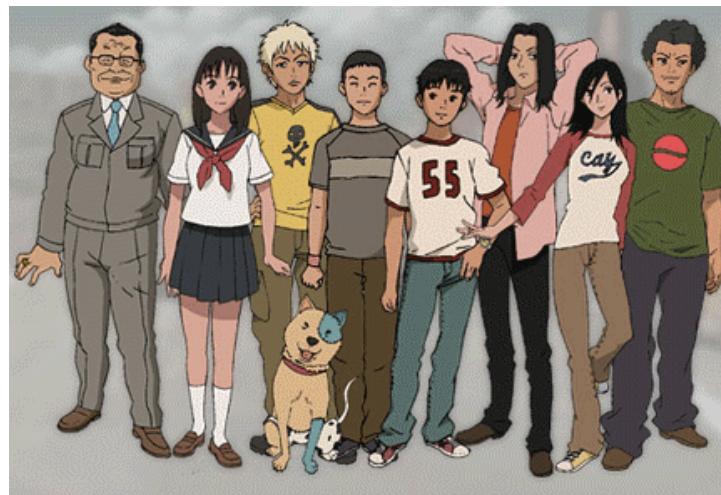
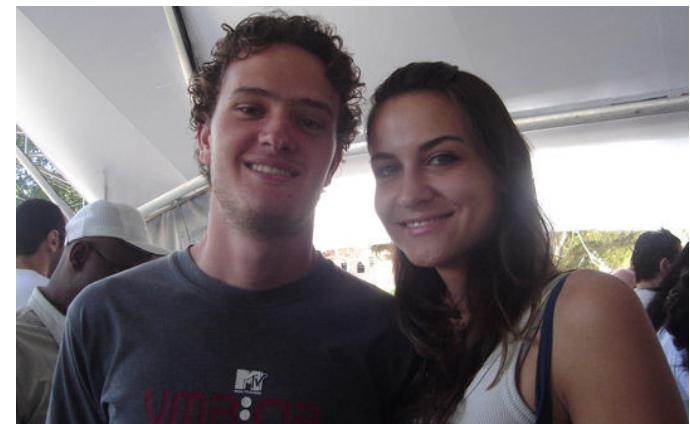
- Ver modelos exteriores: **(NORMAIS)**



Normal - normalidade

- lat. *normális*, e 'feito, tirado a esquadria (instrumento para traçar ângulos), p.ext., normal, conforme a regra'.
- *conforme a norma, a regra; regular;*
- *que é usual, comum; natural;*
- *sem defeitos ou problemas físicos ou mentais.*

Pessoas, idéias “normais”...



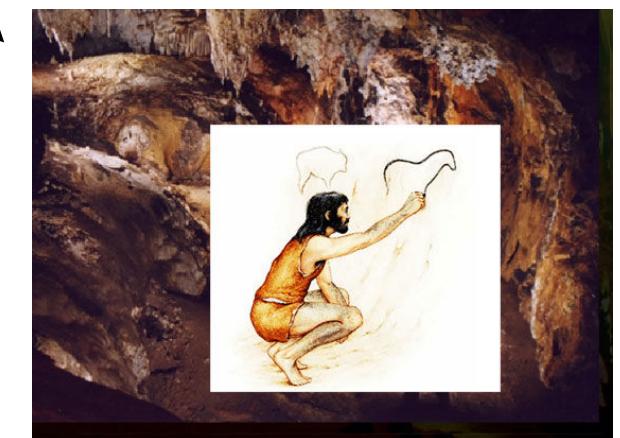
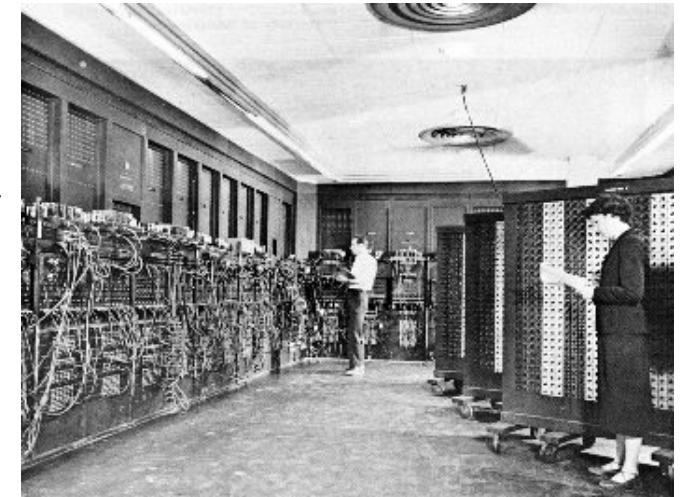
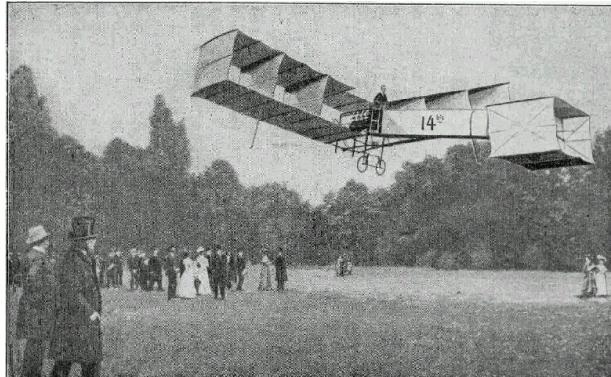
Modelos “anormais”...



Comportamentos “anormais”...



Idéias “anormais”...



paradigma



anormal

normal

Aula construída a partir do primeiro capítulo (modelos mentais) do livro **“Negociadores da sociedade do conhecimento”** escrito por **Francisco Guirado Bernabeu** e publicado pela Editora Ciência Moderna.

Paradigmas / modelos mentais



De quem é a culpa?



O **ponto de vista** das pessoas é diferente.

Falam a partir da **percepção** que têm.

As opiniões são baseadas na representação da realidade formada em suas mentes e não no que ocorre de fato.

Essa representação da realidade é também conhecida como modelo mental. (**PARADIGMA**)
(6)

Ponto de vista



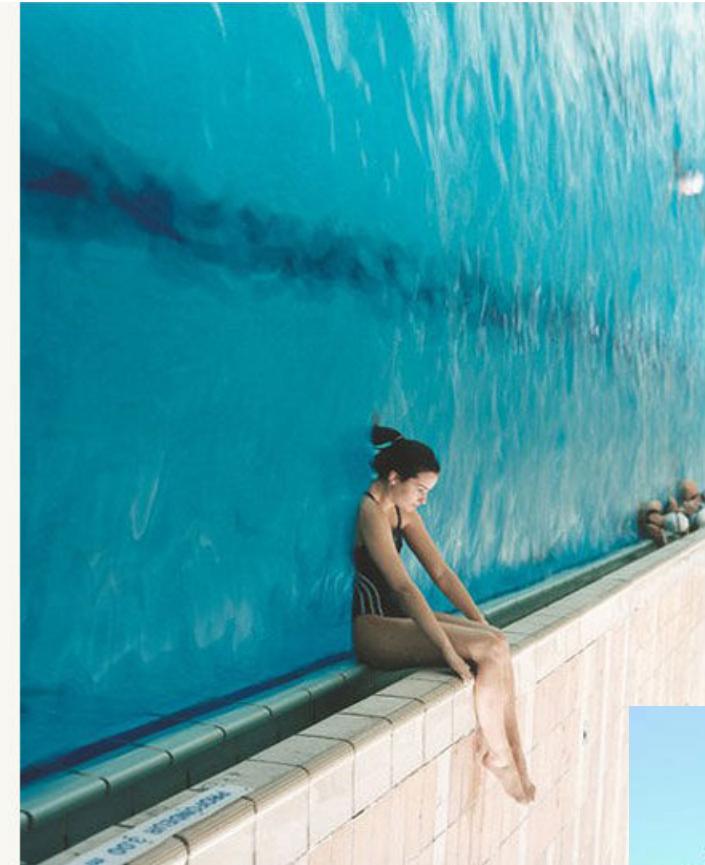
Percepção

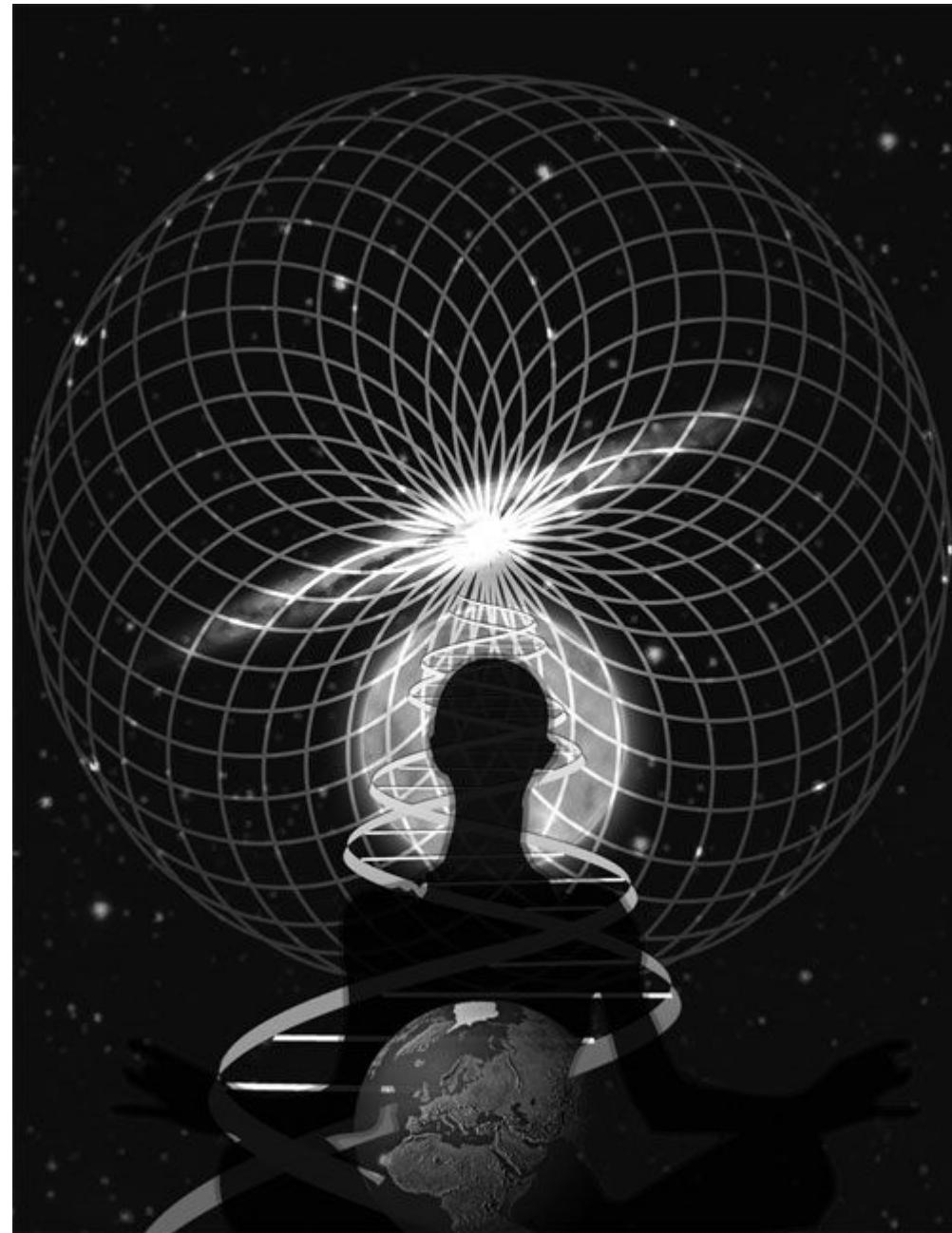
adquirir conhecimento de (algo) por meio dos sentidos;

captar (algo) com a inteligência;

formar idéia a respeito de; compreender.

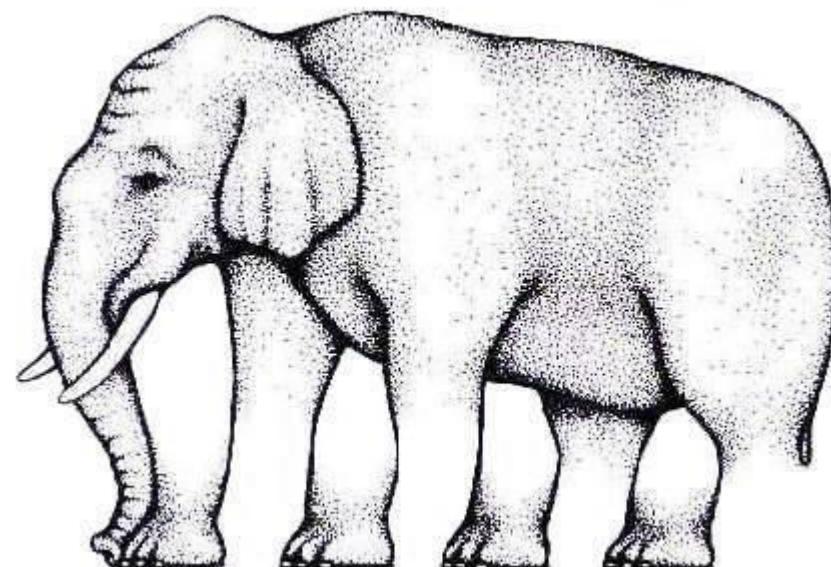


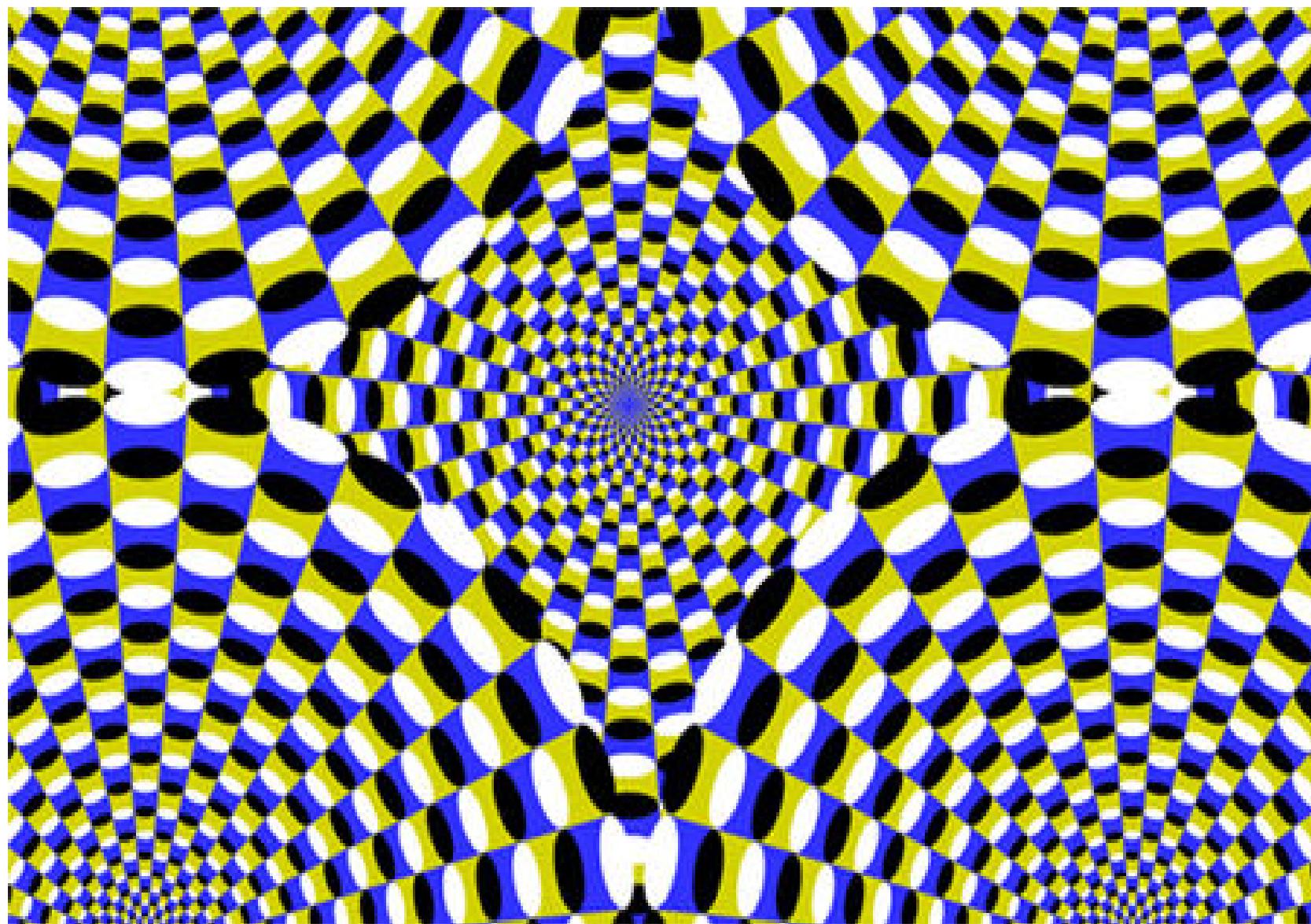


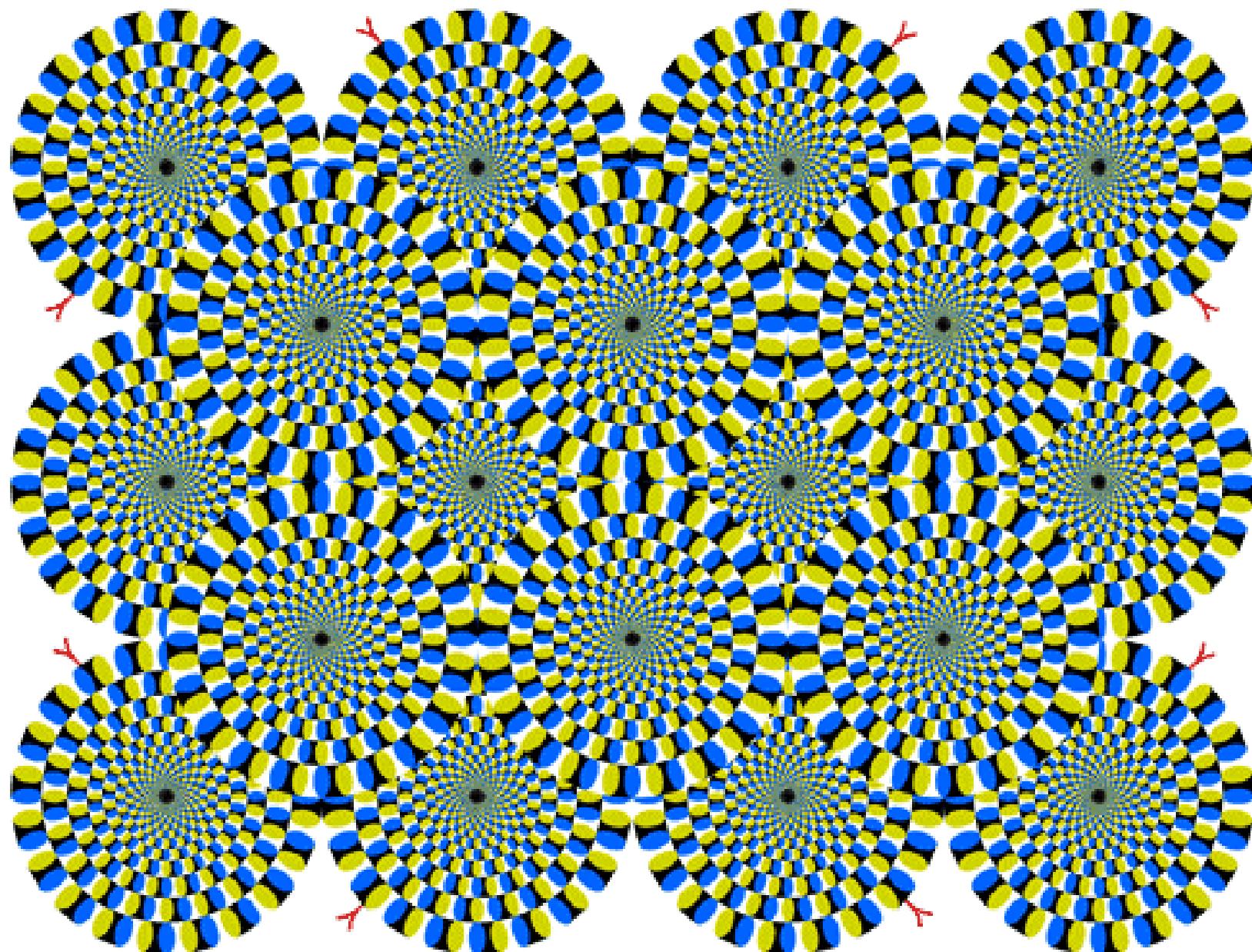


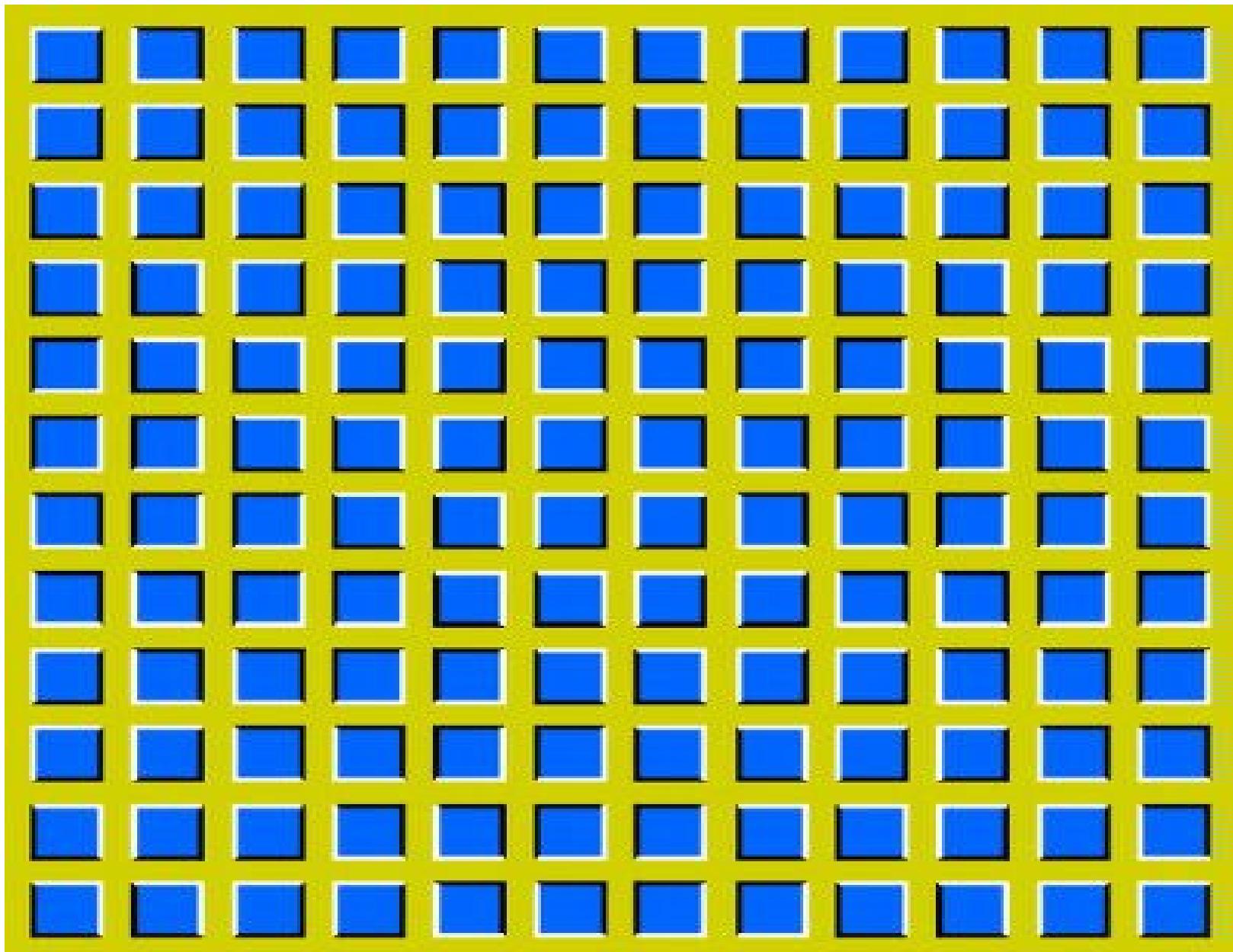


O modelo mental e o mundo real não são os mesmos:

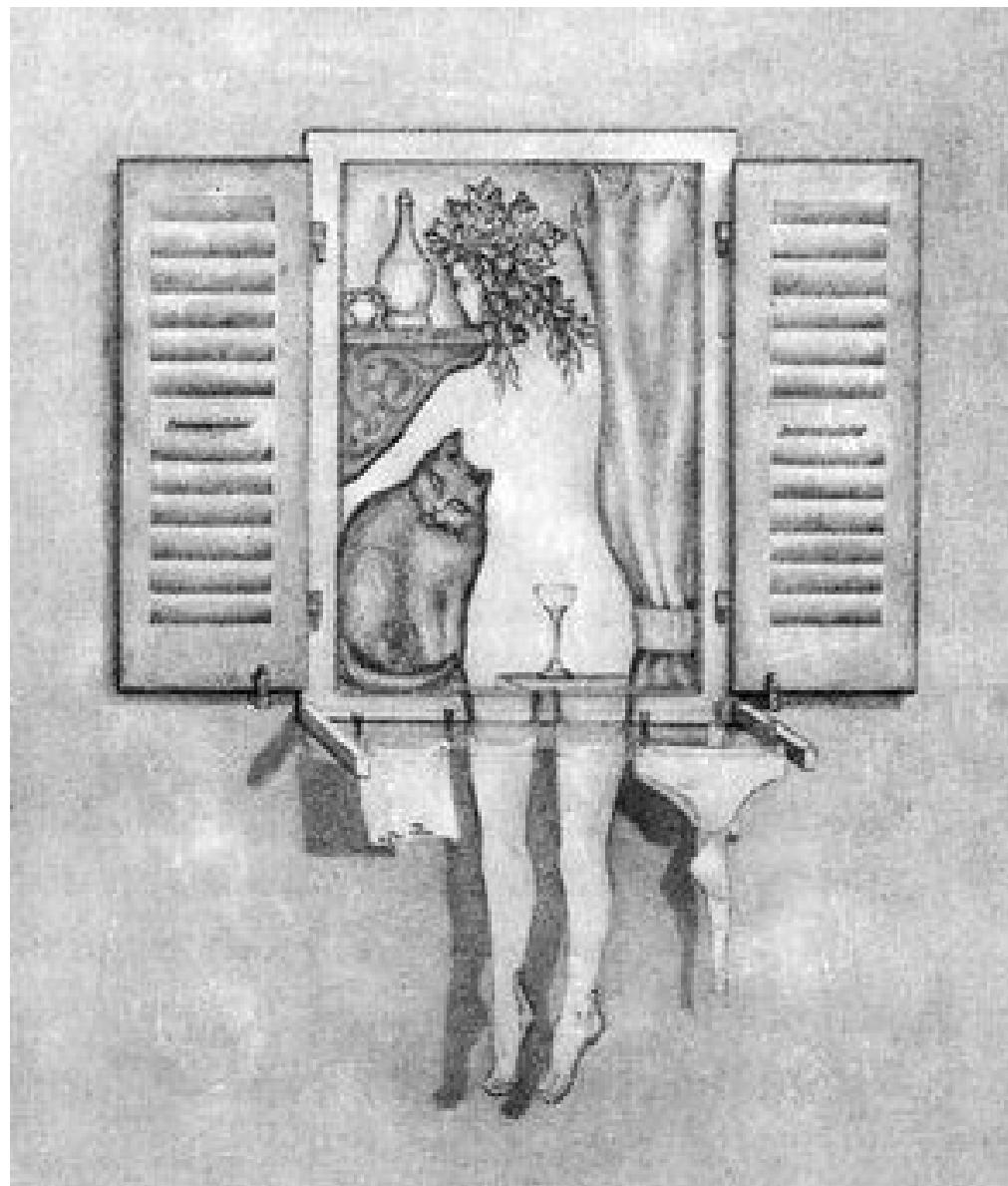












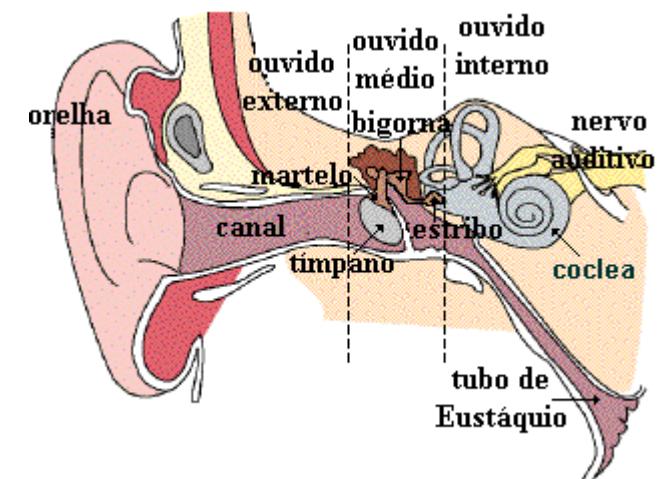
Fatores que influenciam a formação de modelos mentais

Como cada indivíduo percebe o mundo de forma diferente, pode-se dizer que não existem duas pessoas, em todo o planeta, com exatamente o mesmo modelo mental.



Constituição física

Nossa visão não consegue detectar contornos de ondas fora de uma certa faixa do espectro eletromagnético, assim como nossa audição não percebe ondas sonoras fora do intervalo que vai de 20 a 20.000 Hertz.



Um cão pode ouvir entre 10 e 40.000 Hz.
Um crocodilo, entre 20 e 6.000 Hz.
Uma rã, entre 50 e 10.000 Hz.
Um elefante, entre 20 e 10.000 Hz.
Um gafanhoto, entre 100 e 15.000 Hz.
Um chimpanzé, entre 100 e 30.000 Hz.
Uma aranha, entre 20 e 45.000 Hz.
Um gato, mínimo entre 30 e 60 e máximo entre 45.000 e 60.000.
Uma baleia, entre 40 e 80.000 Hz.
Um morcego, entre 1.000 e 120.000 Hz.
Um golfinho, entre 150 e 150.000 Hz.
Uma mariposa, entre 3.000 e 150.000 Hz.

- **Visão panorâmica**
- Os campeões são os coelhos, que têm uma incrível visão periférica de 360 graus. O segredo é que os olhos desses bichos ficam posicionados na lateral, permitindo que eles vigiem os arredores para fugir dos predadores. "Para esses bichos, o que importa é ter um amplo campo de visão, que lhes dê a chance de acompanhar tudo o que se passa ao redor", afirma a oftalmologista Beatriz Simões Correa, da Sociedade Brasileira de Oftalmologia
- **Visão noturna**
- No escuro, a medalha de ouro da visão vai para a coruja, que enxerga um ratinho a mais de 80 metros de distância - e isso numa noite sem lua! Seus olhos são equipados com um tipo de lente especial, que faz com que eles funcionem como um telescópio que aproxima a imagem
- **Visão de longo alcance**
- A águia-de-asa-redonda enxerga pequenos roedores quando está voando a 5 mil metros de altura. Essa extraordinária capacidade é possível porque a retina desse pássaro tem milhões de fotorreceptores, células sensíveis à luz que aumentam o alcance visual
- **Visão colorida**
- O rei das cores é o *Squilla mantis*, um tipo de camarão capaz de enxergar uma gama de cores muito maior que a observada pelo olho humano. Esse crustáceo leva vantagem sobre nós por ter uma retina com mais tipos de cones, os pigmentos que permitem enxergar colorido. Enquanto o *Squilla mantis* tem 12 tipos de cones, nós temos três. Perdemos até para os pombos, que tem cinco!
- (http://mundoestranho.abril.com.br/mundoanimal/pergunta_287062.shtml)

O poder de um BOATO



AZINDETAS.blogspot.com/

Somente essas características humanas já seriam suficientes para justificar porque nosso **modelo mental** é diferente do mundo real: não podemos ver o infravermelho e a radiação ultravioleta, não ouvimos sons facilmente perceptíveis para um cachorro.

Com isso deixamos de perceber uma grande quantidade de informações que estão lá, são reais e existem, mas somos incapazes de captá-las. (7)

A constituição física determina quais sentidos são mais utilizados pelo ser humano para perceber o ambiente à sua volta.

Enquanto uns processam melhor informações auditivas, outros processam as de origem visual e outros, ainda, as provenientes das sensações corporais ou cinestésicas. (7)



A forma como o indivíduo percebe o ambiente é refletido tanto em seu modelo mental como em sua linguagem.

Pessoas visuais: “está **claro** para você?”
– “**veja** o que tenho a dizer.”

Pessoas cinestésicas: “**sente** o que quero dizer?” – “tive uma ideia **quente!**”

Os modelos mentais são moldados de acordo com o órgão sensorial predominante de uma pessoa. (7)

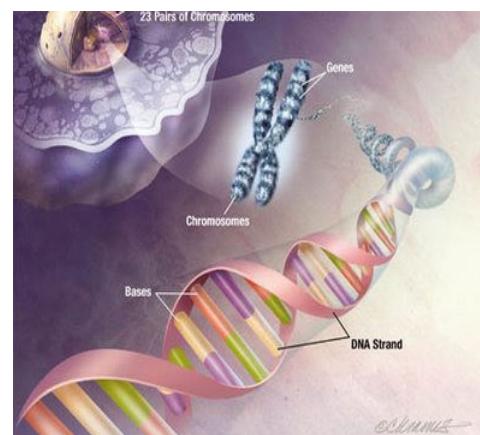






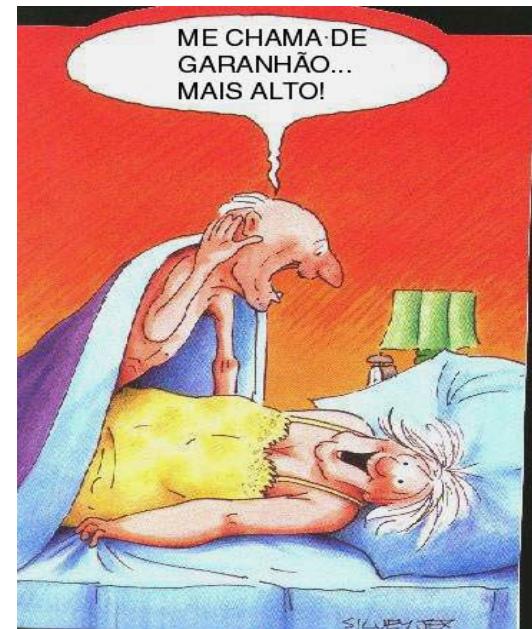
O aspecto físico influencia também na capacidade de raciocínio, uma vez que as habilidades cognitivas e de processamento sensorial são determinadas geneticamente (apesar de também serem extremamente influenciadas pelo contexto social).

Certos indivíduos possuem uma capacidade muito grande para processar informações, enquanto outros levam mais tempo. (7)



Outro fator relacionado à constituição física é a idade.

- mais experientes
- mais previdentes
- mais engessados nos modelos mentais e indispostos a alterá-los.



Temperamento

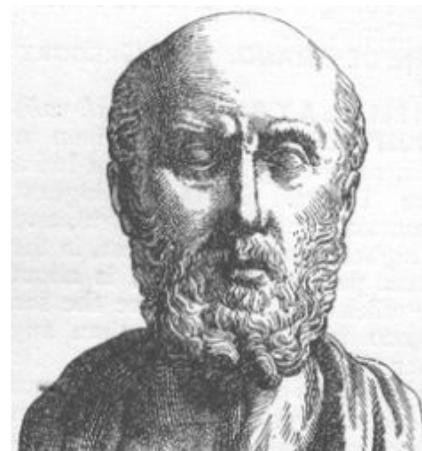
Pessoas com diferentes temperamento: como já tivessem vindo ao mundo pré-programados. Cada um tem um temperamento diferente.

(Houaiss: conjunto dos traços psicológicos e morais que determinam a índole de um indivíduo; modo de ser.)



Hipócrates (460-370 aC) foi o primeiro a perceber que o comportamento das pessoas poderia ser agrupado em quatro tipos diferentes de temperamento.

Essa visão foi aprimorada por diversos pensadores e pesquisadores ao longo do tempo.



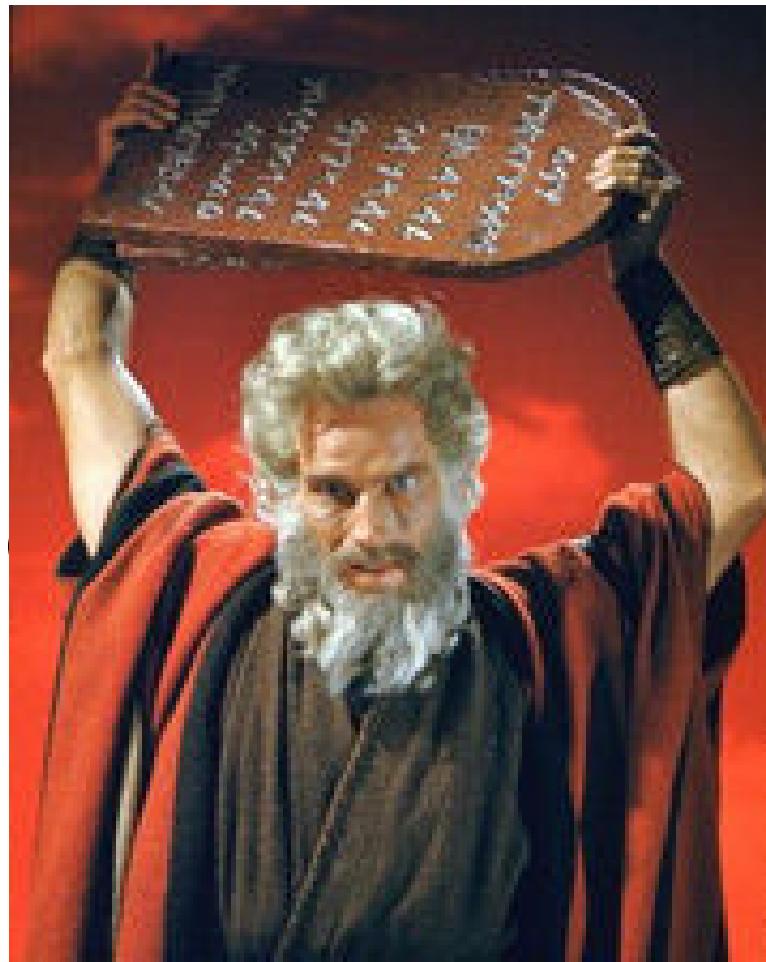
Sanguíneo



Melancólico



Colérico



ropo
ara
di
ma
sis

Fleumático

Observador

trato, pací

equilibrado.

mas quando

pouco emod

o, de fácil

estigador e

tar decisões,

abalável. É

confli



Pes
gettimages

jam

que

Nu

me

que

am
ndo

elo

um



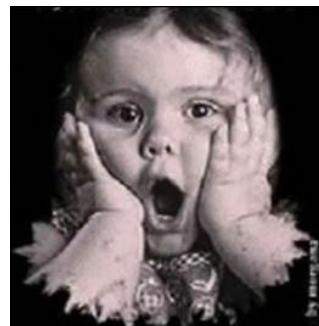
Nós nos habituamos aos nossos temperamentos.

Criamos à nossa volta zonas de conforto, acomodando-nos ao nosso modo de ser e enrijecendo os modelos mentais.

Mas se quisermos mudar?

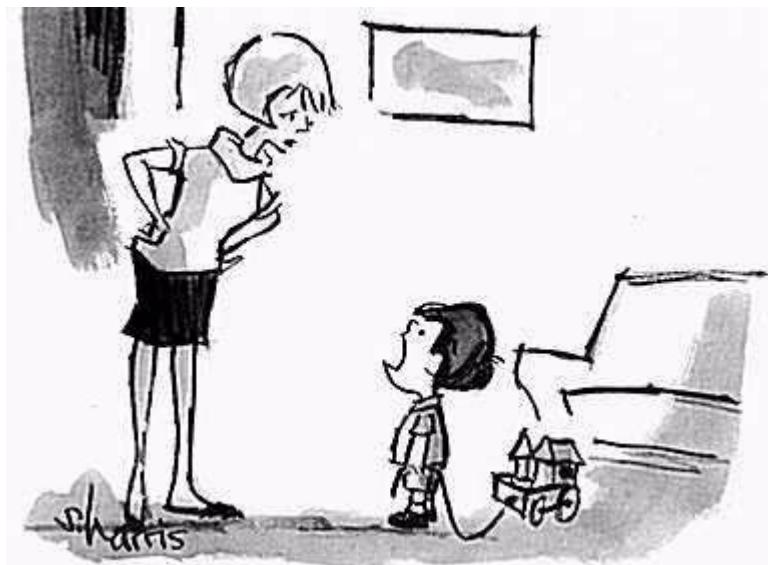


A boa notícia é que é possível mudar algumas de nossas características temperamentais trabalhando as crenças.
(9)



Crenças

Desde que nascemos, a maneira como as pessoas reagem ao nosso comportamento vai sendo armazenada na mente em forma de lições aprendidas.



Essas
ou rep
acompa
emocion

As liçõ
partir
compo



reforçar
s vezes
carga

enças, a
nosso
mundo.

Cré





www.osvigaristas.com.br

Crencas são seguidas por livre e espontânea vontade, servindo como parâmetro para fazermos escolhas e orientarmos nossas ações.

Com o tempo, incorporam-se aos nossos valores, a partir dos quais julgamos os atos de outras pessoas – e até mesmo os nossos – determinando se uma ação é certa ou errada.





www.monstersinmotion.com

Mas como mudamos nossas crenças?



Primeiro temos que querer mudar.

Em **segundo** lugar, devemos ter uma crença que possa substituir a anterior e buscarmos comportamentos que sejam coerentes com a nova forma de pensar.



A linguagem e o ambiente social

Eles moldam nossas crenças e valores e também nos influenciam por meio da linguagem:

- família
- amigos
- escola
- igreja
- colegas de trabalho
- pessoas da cidade
- etc.



Tais influencias constroem nossos modelos mentais, que nos foram transmitidos e com eles podemos ter acesso aos modelos de outras pessoas.

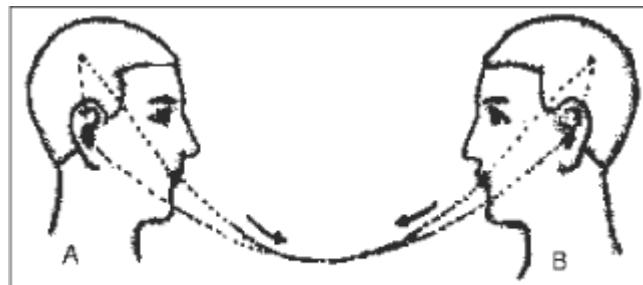
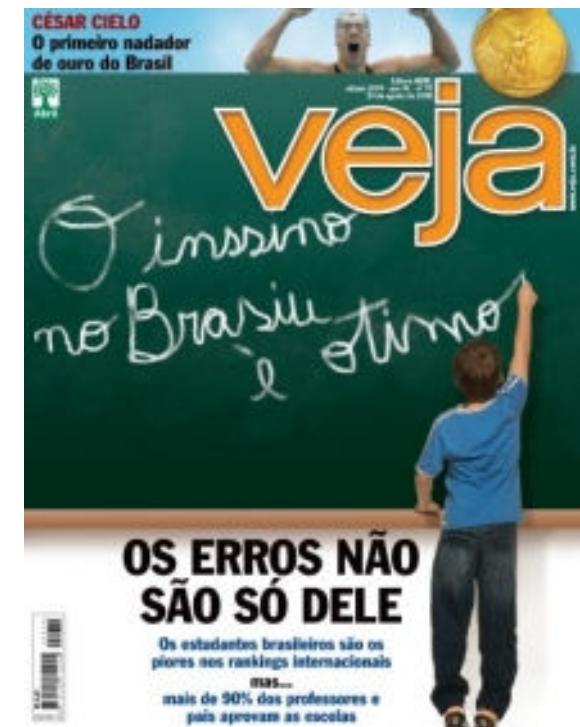
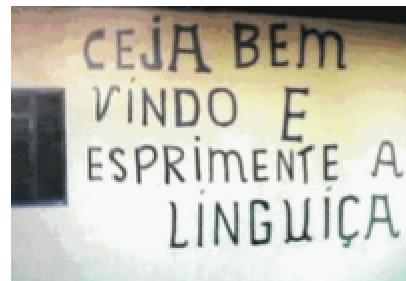


Figura 2: Circuito de comunicação de Saussure (1916: 19).

Quanto mais rico o vocabulário, mais complexos são os modelos e vice-versa.



A interação entre dois indivíduos constitui, portanto, a interação entre dois modelos mentais.

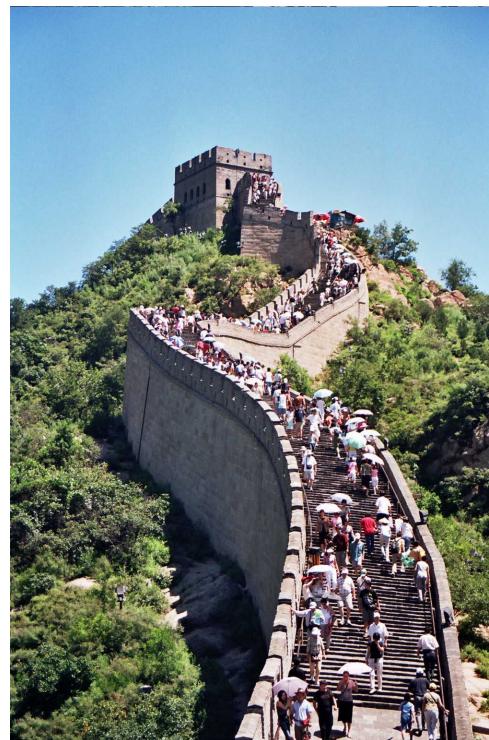


Quando as pessoas pertencem ao mesmo grupo, uma grande parcela de seus modelos será equivalente, com muitas crenças e valores comuns.

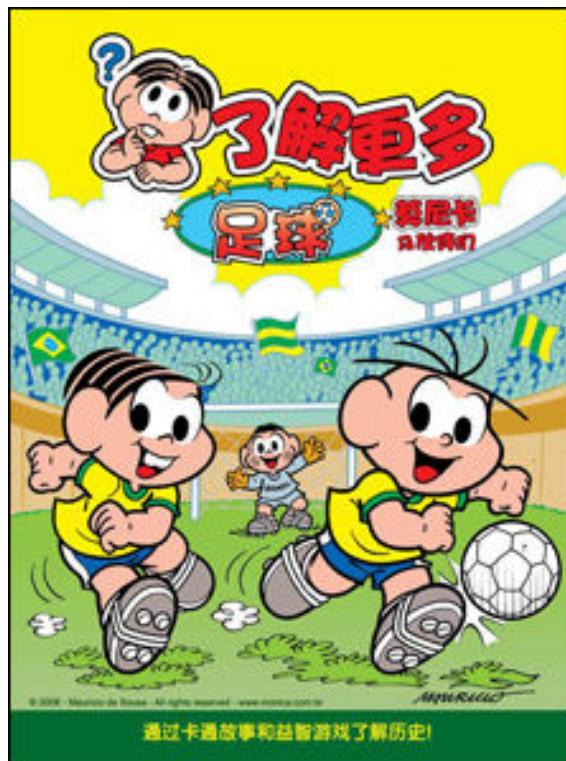
Mas como as pessoas também interagem com outros grupos, cada um formará uma visão única e personalizada do mundo real.



Um brasileiro é diferente de um chinês. Se for negociar na China, terá que aprender como os chineses constroem seus modelos mentais. Conhecer sua cultura...



Mas nunca estará plenamente preparado
até aprender seu idioma...



カズキ
ヒロ
ヨウ
ミー

Palavrão...

Filtros psicológicos

Os fatores mencionados atuam como poderosos filtros sobre os modelos mentais, agindo no sentido de generalizar, eliminar ou distorcer a forma como percebemos o mundo real...



Generalização

A informação se afasta do fato que a originou, passando a representar toda uma categoria da qual a experiência vivida é apenas uma parte.

Mediante a generalização, estabelecem-se preconceitos contra segmentos raciais, sociais ou profissionais.

Esse mecanismo ocorre quando se projeta o comportamento de alguns indivíduos para toda a coletividade da qual ele faça parte. O resultado é observado quando se ouvem expressões do tipo:

- Todo vendedor é chato.
- Os políticos são corruptos.
- Na favela só vivem bandidos e traficantes.

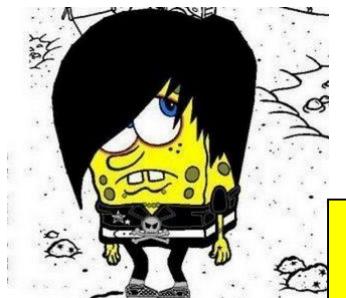
Forma de pensamento indutiva



Ele é.



Os dois são.

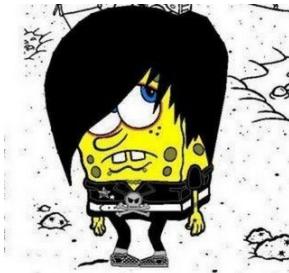


0 0 0 0 0 0 0 0



Todos são.

Alguém é...



Alguns são...



Todos são...



Os rótulos de pessoas, bens e serviços
são frutos da generalização.

Se um indivíduo é flagrado mentindo, uma vez que seja, pode amargar o apelido de mentiroso...

USB
UNIVERSAL SERIAL BUS



Generalizações são expressas com frases:

- **sempre** que isso acontece...
- **ninguém** gosta...
- **todo** mundo...



Eliminação

Presta-se atenção seletivamente a certos aspectos de um fato, excluindo outros, em uma atitude complementar à generalização.

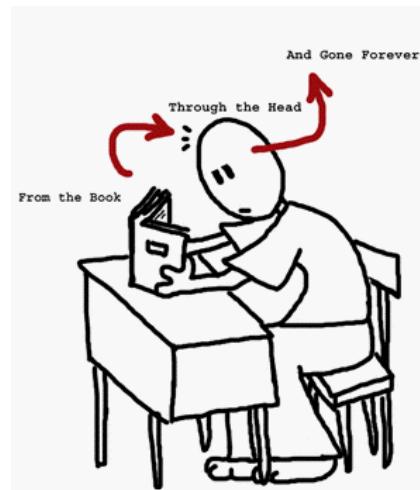
A maioria dos seres humanos é capaz de prestar atenção em um único instrumento durante a apresentação de uma orquestra sinfônica.



Essa **capacidade de concentração** é o mesmo princípio que usamos quando gravamos o nome das pessoas a quem somos apresentados e pelas quais sentimos real interesse.

Por outro lado, também é responsável pelo efeito oposto, quando, por exemplo, não prestamos atenção em uma informação importante que a outra parte nos revela, por estarmos concentrados na formulação da próxima pergunta ou nos problemas que temos que resolver no trabalho.

Assim armazenamos um pequeno pedaço daquela experiência em nosso modelo mental, excluindo o restante.



Para **generalizar**, forçosamente temos que **eliminar**. Ao rotularmos alguém como irresponsável, eliminamos de nossos modelos mentais diversos comportamentos honestos e responsáveis daquela pessoa.

O que fica em nossa mente são apenas as situações que correspondem ao rótulo.



A fama de falta de pontualidade de uma companhia aérea pode permanecer por muito tempo na mente dos passageiros, mesmo que 90% de seus vôos saiam sempre no horário.



Ao falarmos, também eliminamos parte de nossos pensamentos, emitindo frases:

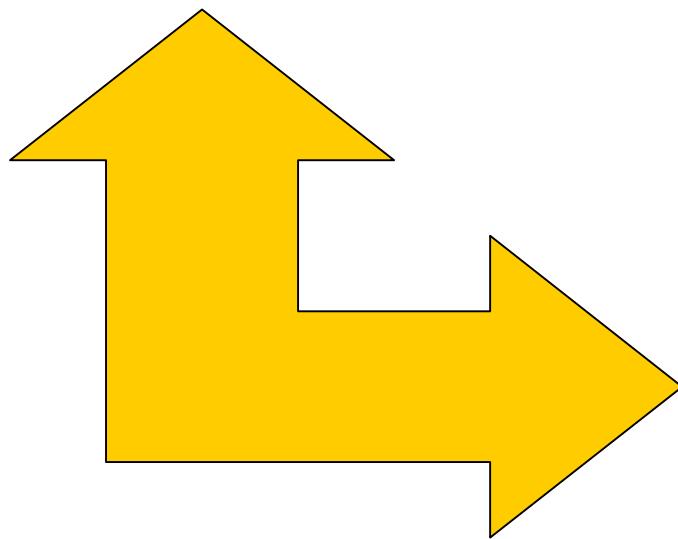
- essa televisão é a **melhor** (em relação a que?)
- **temos que** fechar o acordo (o que acontecerá se não fecharmos?)
- eu **disse** que iria **tentar** (disse a quem? Tentar o que?)

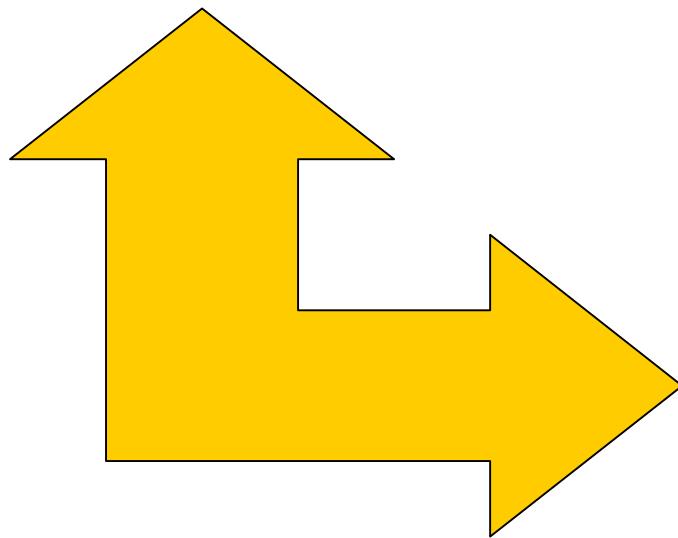
Pensamento dedutivo

Todo homem é mortal.

Pedro é homem.

Logo, Pedro é mortal.





Distorção

Formamos modelos mentais a partir de suposições, atribuindo significados – que não correspondem à realidade – a fatos, opiniões e comportamentos percebidos.

O mesmo acontece quando sentimos atração ou antipatia por pessoas, bens e serviços.

Distorcemos as informações e comportamentos percebidos de acordo com **nossos sentimentos**, passando a acreditar somente nas percepções que reforçam o estado emocional em que nos encontramos.



A distorção está diretamente relacionada com nossas crenças e se manifesta quando omitimos opiniões sem apresentarmos evidências suficientes que apóiem as afirmações. Isso é comum quando falamos:

(ler a mente das pessoas)

- Fulano está furioso comigo.
- Como sabe disso?
- Ele nem olhou para mim, durante a reunião.

- Os
certezas
para n



- Ela n
que nã
pedido

Em todos esses casos, a pessoa **interpreta** uma situação com base, provavelmente, **em experiências que tenha tido anteriormente**, levando-a a afetar a formação de seus modelos mentais.

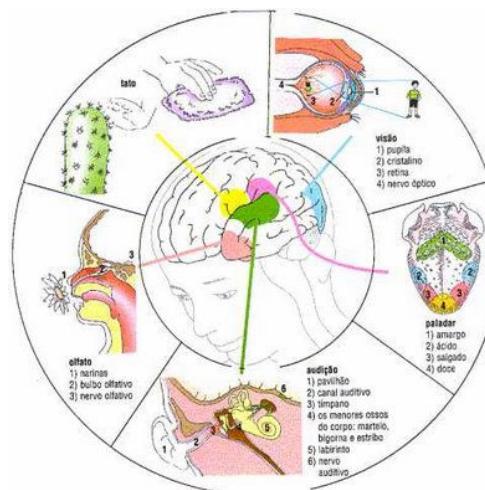


A formação dos modelos mentais



Primeira

A primeira maneira é por meio das **percepções captadas por nossos órgãos sensoriais**: ao ouvir o que nos dizem, assistir a um vídeo, ler um impresso ou testemunhar um evento.



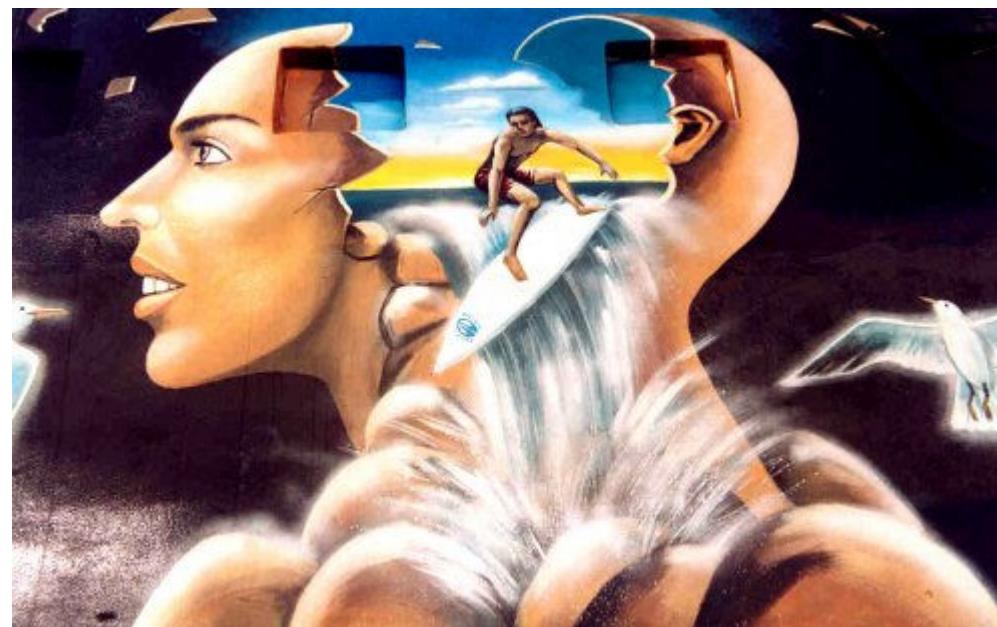
Segunda

A segunda maneira decorre de nossa **capacidade de raciocínio** aplicada sobre essas percepções.



Terceira

A terceira maneira refere-se à **imaginação**.



A informação que chega a nós por meio do que os outros dizem **(A e B)** vem moldada de acordo com o **modelo mental do emissor**, ou seja, já vem previamente filtrada, estando sujeita, adicionalmente, a uma linguagem empobrecida ou inadequada.

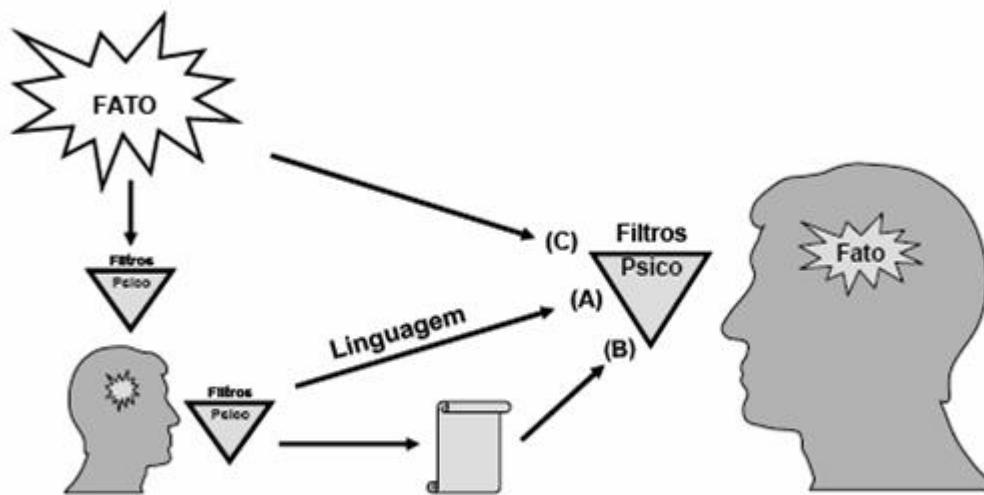


Figura 3 - Degeneração da percepção do conhecimento.

Tanto essa informação, quanto a obtida diretamente por nossos sentidos **(C)**, ainda passa por nossos próprios processos de generalização, eliminação e distorção, inerentes aos seres humanos, de modo que as informações que usamos para construir nossos modelos mentais já podem ter sofrido muitas alterações no decorrer de sua transmissão.

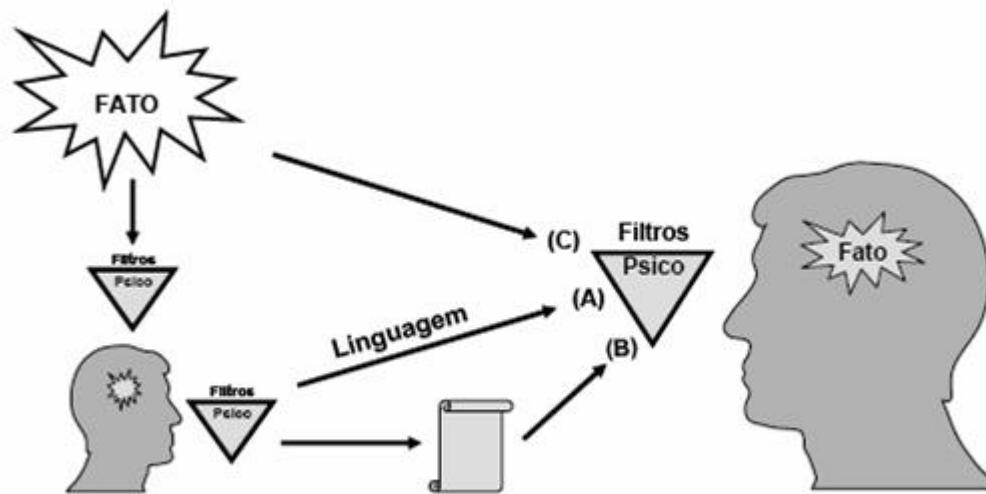


Figura 3 - Degeneração da percepção do conhecimento.

O cenário fica ainda mais complexo quando lidamos com pessoas que transmitem informações que não correspondem à realidade, mas atendem aos interesses deles ou do grupo ao qual pertencem, exigindo que apliquemos ainda mais filtros para que nossos modelos mentais não se afastem do mundo real. Esse tipo de situação ocorre sempre que interagimos socialmente ou buscamos informações na internet, jornais ou revistas.



Em função desse contexto, é importante que criemos o hábito de verificar cuidadosamente a **veracidade** de todas as informações recebidas, mediante consultas a outras referências, além de conferir a confiabilidade e a credibilidade da **fonte**.



Outro cuidado que devemos ter é quando nos deparamos com uma situação nova, da qual não temos nenhum conhecimento ou opinião formada. As primeiras informações recebidas são facilmente aceitas e formam a base de nossos modelos mentais sobre o assunto.



Quando
ficamos
informa
primeir



À meia
recebid
no mó
conexâ
sabem o

pamento,
om as
adas pelo
mos.

ões são
inseri-las
tabelecer
que já

A man with dark, spiky hair and glasses, wearing a blue button-down shirt and a patterned tie, is shown from the chest up. He has a determined or excited expression, with his mouth slightly open and his hands clenched into fists, flexing his biceps. He is positioned in front of a large block of text that is mostly cut off on the right side of the image.



dissonância cognitiva.

Q
m
in
Ne
as
re
e
es
fo



va,
elo
am
se
ais
que
ma





cfr0088 www.fotosearch.com



Até a próxima aula!

