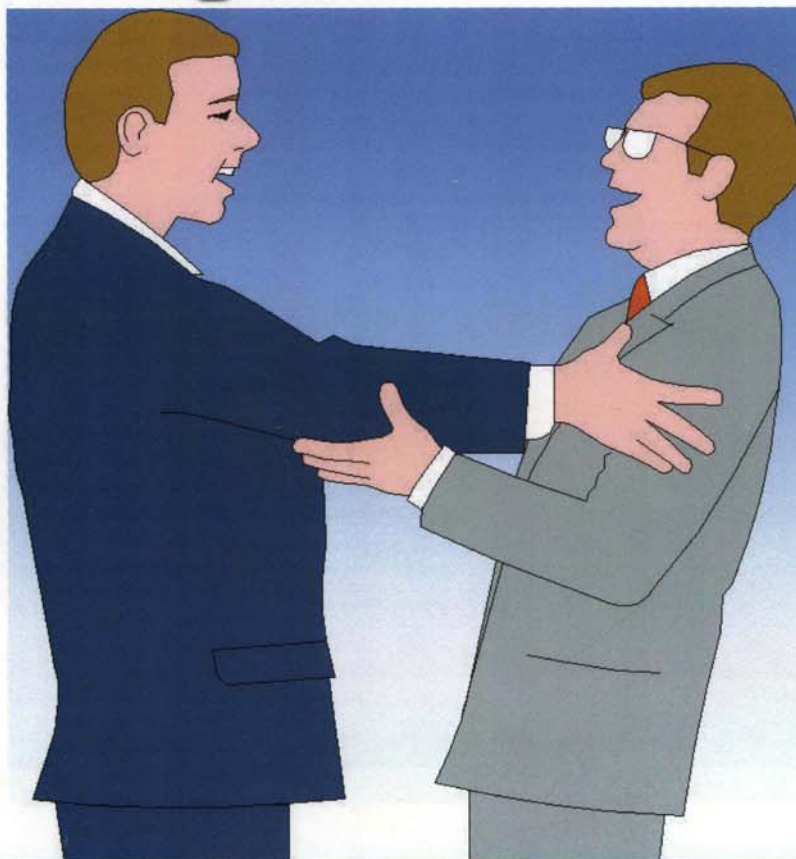




Relações Interpessoais



Manual do Formador

Produção Apoiada pelo:



UNIÃO EUROPEIA
Fundo Social Europeu



GOVERNO
DA REPÚBLICA PORTUGUESA



PROGRAMA OPERACIONAL DO EMPREGO,
FORMAÇÃO E DESENVOLVIMENTO SOCIAL
MINISTÉRIO DA SEGURANÇA SOCIAL E DO
TRABALHO

FICHA TÉCNICA

Título

Relações Interpessoais – Manual do Formador

Autoria, Coordenação Geral e Pedagógica e Concepção Gráfica

Nova Etapa – Consultores em Gestão e Recursos Humanos, Lda

Ano de Edição

2003

Nova Etapa

Rua da Tóbis Portuguesa, n° 8 – 1° Andar, Escritório 5 – 1750-292 Lisboa

Telefone: 21 754 11 80 – Fax: 21 754 11 89

Rua Agostinho Neto, n° 21 A – 1750-002 Lisboa

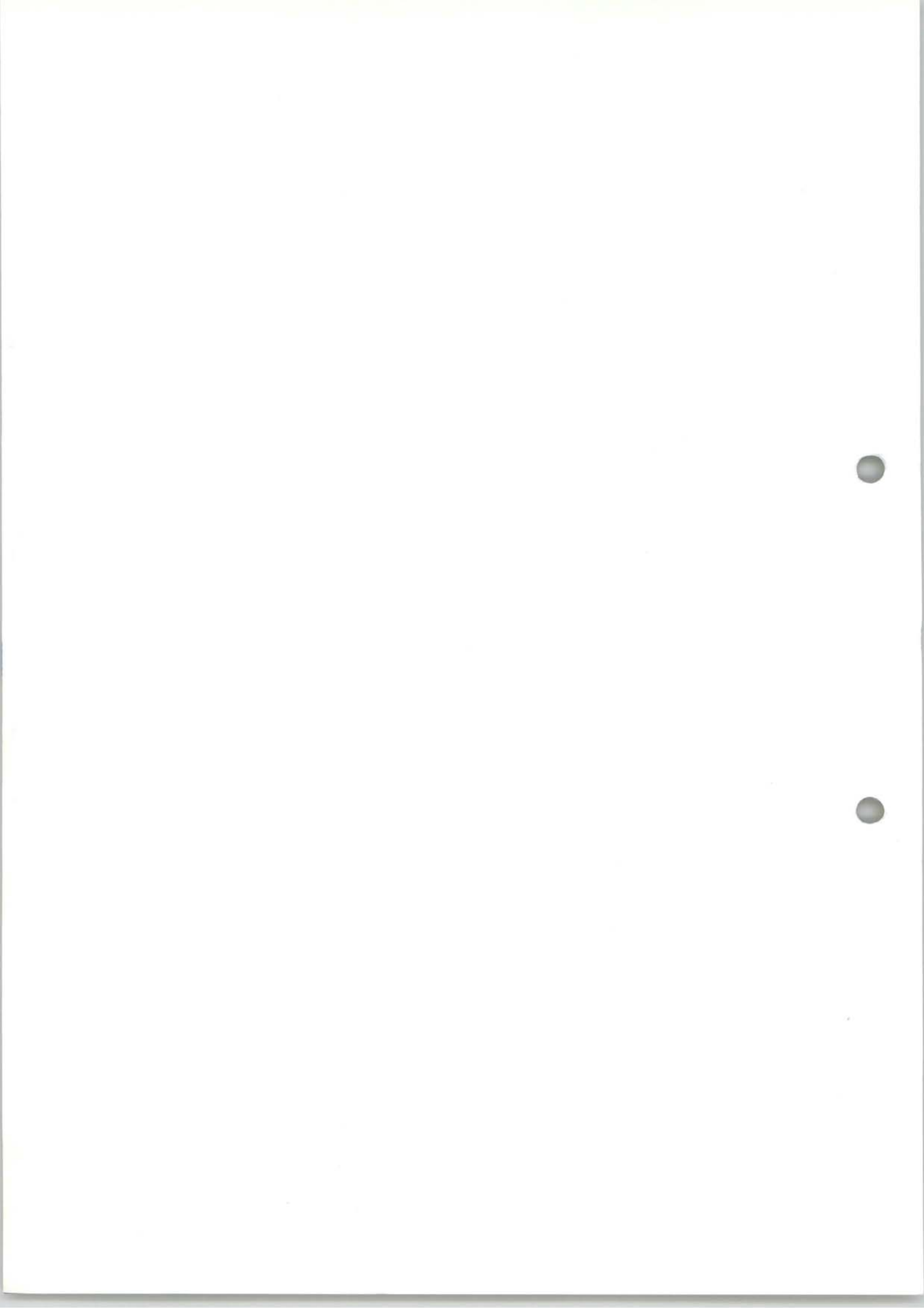
Telefone: 21 752 09 80 – Fax: 21 752 09 89

Site: www.nova-etapa.pt • E-mail: info@nova-etapa.pt

ÍNDICE

1. OBJECTIVOS PEDAGÓGICOS GERAIS	5
2. CONTEÚDOS PROGRAMÁTICOS GLOBAIS.....	7
3. PRÉ-REQUISITOS/CONDIÇÕES DE ADMISSÃO	9
4. PERFIL DO FORMADOR	11
5. NOTA EXPLICATIVA.....	13
6. ORIENTAÇÕES METODOLÓGICAS.....	15
CAPÍTULO I – AUTOCONHECIMENTO E CONSCIÊNCIA DE SI.....	17
CAPÍTULO II – A RELAÇÃO COM OS OUTROS	27
CAPÍTULO III – ANÁLISE TRANSACCIONAL: OS DIFERENTES ESTADOS DO “EU”	37
7. PLANIFICAÇÃO	43
8. FICHAS DE EXPLORAÇÃO/ENUNCIADOS DOS EXERCÍCIOS .	47
9. ANEXOS	95
10. BIBLIOGRAFIA CONSULTADA/ACONSELHADA	117
11. CONTACTOS ÚTEIS	119





1. OBJECTIVOS PEDAGÓGICOS GERAIS

No final do curso, o formador deverá assegurar-se que os formandos atingiram os seguintes objectivos:

- Definir o conceito de consciência;
- Reconhecer a tomada de perspectiva social como atitude fundamental no processo de relacionamento interpessoal;
- Avaliar a importância do autoconhecimento e consciência de si no processo de relacionamento interpessoal;
- Identificar as etapas de formação do autoconceito e da auto-estima;
- Distinguir os principais factores associados à formação da personalidade dos indivíduos;
- Reconhecer os factores externos e internos associados à percepção social;
- Reconhecer as principais distorções decorrentes da percepção social;
- Distinguir e caracterizar os principais comportamentos defensivos;
- Avaliar o impacto da expectativa no comportamento individual e na relação com os outros;
- Identificar as etapas do processo de formação das imagens mentais;
- Reconhecer os estados mentais de “pré-ocupação” e “nevoeiro psicológico” como factores condicionadores do relacionamento;
- Identificar as principais estratégias para melhorar o processo comunicacional: técnicas de feed-back e de escuta;
- Reconhecer a análise transaccional como uma técnica facilitadora do autoconhecimento e consciência de si;
- Definir o conceito de Estados do Eu;
- Distinguir os Estados do Eu e as suas subdivisões em subestados;
- Reconhecer as principais características comportamentais e comunicacionais associadas aos diferentes Estados do Eu;
- Avaliar o impacto dos diferentes Estados do Eu no processo das relações interpessoais.

2. CONTEÚDOS PROGRAMÁTICOS GLOBAIS

- Conceito de consciência;
- Conceito de tomada de perspectiva social;
- Importância do autoconhecimento e consciência de si no processo de relacionamento interpessoal;
- Noção de autoconceito e auto-estima;
- Etapas do processo de formação do autoconceito e auto-estima;
- Principais factores associados à formação da personalidade dos indivíduos;
- Conceito de percepção social;
- Factores externos e internos associados à percepção social;
- Distorções decorrentes da percepção social: categorização e estereotipia;
- Noção de comportamentos defensivos;
- Características dos comportamentos defensivos;
- Impacto da expectativa no comportamento individual e na relação com os outros;
- Noção de imagem mental;
- Etapas do processo de formação das imagens mentais;
- Características dos estados psicológicos “pré-ocupado” e de nevoeiro psicológico;
- Efeito condicionante dos estados psicológicos “pré-ocupado” e de nevoeiro psicológico;
- Estratégias para melhorar o processo comunicacional;
- Técnicas de feed-back e escuta activa;
- Conceito de análise transaccional;
- Diferentes Estados dos Eu e suas subdivisões;
- Processo de formação dos diferentes Estados do Eu e suas principais características comportamentais;
- Impacto dos diferentes Estados do Eu no relacionamento interpessoal.

3. PRÉ-REQUISITOS/CONDIÇÕES DE ADMISSÃO

Consideram-se pré-requisitos para a frequência deste curso:

- Habilitações literárias ao nível do 12º ano de escolaridade em qualquer das áreas formativas;
- Profissionais que tenham identificado carências na área, tais como:
 - Dificuldades em desenvolver estratégias para melhorar o seu processo comunicacional;
 - Necessidade de aprofundar técnicas de autoconhecimento.

4. PERFIL DO FORMADOR

O perfil do formador que ministrar este curso deverá contemplar as seguintes competências:

- **Competências pessoais:**

- Autoconfiança;
- Autocontrolo emocional;
- Capacidade de relacionamento interpessoal;
- Conhecimentos de Psicologia Social, nomeadamente, mecanismos de influência social, percepção social e interações sociais;
- Conhecimentos sobre Análise Transaccional e suas aplicações no domínio social e pedagógico.

- **Competências sociais e relacionais:**

- Capacidade de estabelecer empatia;
- Capacidade de comunicação.

- **Competências pedagógicas:**

- Capacidade de dinamizar e animar grupos;
- Capacidade de criar situações-problema;
- Domínio dos principais auxiliares audiovisuais.



5. NOTA EXPLICATIVA

Este manual do formador é constituído por três blocos (Orientações Metodológicas, Planificação e Fichas de Exploração/Enunciados dos Exercícios) que, sendo parte de um todo, podem ser utilizados separadamente. Pretendemos desta forma atribuir-lhe um carácter prático e funcional, de tal forma que o formador possa seguir as orientações metodológicas, sem estar preso à planificação sugerida, podendo recorrer aos exercícios propostos, ou a outros alternativos. Poderá ainda ser actualizável em qualquer momento, bastando para tal retirar uma das fichas de exploração e respectivo enunciado de exercício, substituindo-os por outros que considere mais adequados ao grupo ou ao seu estilo de intervenção.

No ponto 6, Orientações Metodológicas, fornecem-se algumas sugestões acerca do modo de conduzir a sessão, em termos meramente orientativos, seguindo a par e passo os conteúdos programáticos desenvolvidos no Manual do Formando, pelo que se acha conveniente que o formador disponha dos conteúdos distribuídos aos formandos.

No ponto 7, é apresentada uma proposta de planificação, em que o modelo seguido é o da formação mista, estando planeadas duas sessões presenciais de 4 horas cada e 24 horas em regime de autoformação. Para o período de auto-estudo, foi elaborada uma bateria de exercícios, podendo também alguns deles ser analisados em sala.

No ponto 8, apresentam-se as fichas de exploração e enunciados dos exercícios mencionados nos pontos 6 e 7. Para cada actividade estão definidos o objectivo pedagógico, as instruções de procedimento para desenvolvimento da actividade, o tempo estimado e ainda os meios e recursos necessários à sua implementação.

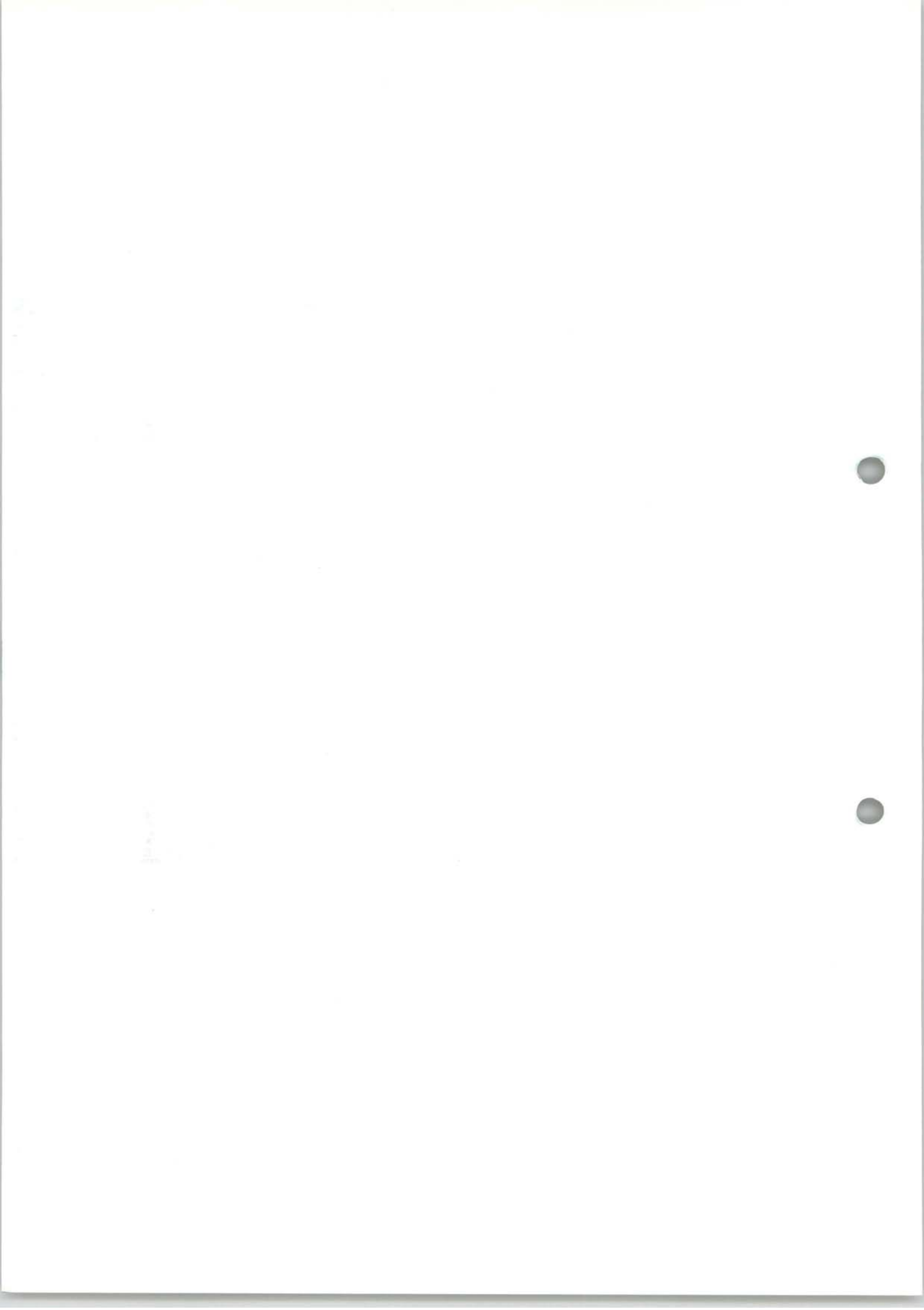
Finalmente, em anexo, encontra-se documentação que poderá ser utilizada como auxiliar pedagógico durante as sessões de formação presenciais.

Como nota final, de referir que, dados os objectivos definidos para este curso, pensamos ser aconselhado o recurso a metodologias activas, nomeadamente jogos pedagógicos, trabalhos de grupo, *role-playing* e análise de casos próximos da realidade dos formandos onde estes possam vivenciar situações similares às vividas diariamente, experimentar a sensação de estar na *pele* do outro, levando a um processo de tomada de consciência e necessidade de mudar comportamentos e atitudes tendentes à melhoria do relacionamento interpessoal.



6. ORIENTAÇÕES METODOLÓGICAS

Relações Interpessoais





Autoconhecimento e Consciência de Si

OBJECTIVOS PEDAGÓGICOS

No final deste capítulo, o formando deverá ser capaz de:

- Definir o conceito de consciência;
- Reconhecer a tomada de perspectiva social como atitude fundamental no processo de relacionamento interpessoal;
- Avaliar a importância do autoconhecimento e consciência de si no processo de relacionamento interpessoal;
- Identificar as etapas de formação do autoconceito e da auto-estima;
- Distinguir os principais factores associados à formação da personalidade dos indivíduos.

17

CONTEÚDOS PROGRAMÁTICOS

- Conceito de consciência;
- Conceito de tomada de perspectiva social;
- Importância do autoconhecimento e consciência de si no processo de relacionamento interpessoal;
- Noção de autoconceito e auto-estima;
- Etapas do processo de formação do autoconceito e da auto-estima;
- Principais factores associados à formação da personalidade dos indivíduos.



AUTOCONHECIMENTO E CONSCIÊNCIA DE SI

A primeira sessão do curso é sempre um momento de alguma ansiedade para formandos e formador. Ansiedade em relação aos colegas, ansiedade em relação à tarefa, ansiedade pelo desconhecimento das expectativas existentes em relação à sua pessoa e ao seu desempenho, todas fazem com que seja uma sessão importante para o sucesso do curso. Assim, e dada a temática deste módulo implicar uma certa partilha de sentimentos, experiências e emoções, sugere-se que se proceda a uma apresentação utilizando uma técnica do método activo: o debate ou o brainstorming.

a) Sugerimos então que inicie a sessão com uma apresentação conjunta de todo o grupo de formandos. Após a sua apresentação, peça aos formandos para dizerem o que gostariam de saber acerca dos colegas, isto é, quais os tópicos que gostariam de ver respondidos acerca de cada um dos participantes. Registe no quadro todas as ideias. Caso obtenha muitas hipóteses, seleccione apenas cinco ou seis pontos, obtendo primeiro a anuência dos formandos. Depois, peça a todos para colocarem as cadeiras numa roda e, após todos estarem instalados, dê a palavra sucessivamente a cada um dos participantes a fim de responderem aos temas seleccionados. Refira que são também livres de pura e simplesmente dizer que não querem responder àquela questão. Depois de cada apresentação, poderá ainda perguntar se o formando deseja acrescentar mais alguma coisa a seu respeito;

b) Outra possibilidade é fazer a apresentação conjunta, sem definição prévia do que cada um vai responder, e deixar que cada participante coloque livremente questões que gostaria de ver respondidas ao colega que se está a apresentar. Todos os participantes deverão aceitar estas regras de apresentação antes dela se iniciar;



c) Findas as apresentações, comunique os objectivos do curso (diapositivos nºs 2, 3 e 4) e refira de modo breve a metodologia a seguir;

d) Poderá iniciar o desenvolvimento dos conteúdos deste capítulo, questionando os formandos acerca dos factores que consideram condicionar o comportamento humano, ou levar à prática mesmo um “mini-braistorming” em que cada pessoa dirá aquilo que lhe sugere a ideia “comportamento”. Registe todas as ideias. Conclua projectando o diapositivo nº 5 com os seguintes tópicos:

- **Quadro de referência: educação, valores, experiências, conhecimentos**
- **Características de personalidade**
- **Papéis desempenhados**
- **Contexto/Situação**
- **Autoconceito e auto-estima**
- **Percepção do outro**

e) Dê vários exemplos acerca do modo como os diversos factores influenciam o comportamento. No caso dos papéis desempenhados, poderá referir que a mesma pessoa poderá, em casa, fazer de pai brincalhão e atencioso com os seus filhos mas que, enquanto superior hierárquico, poderá ter um comportamento severo e até mesmo autoritário. Relativamente aos contextos e situações, mencione o facto de sermos influenciados



pelo grupo onde estamos inseridos e o nosso comportamento se adequar quando estamos com um grupo de amigos a ver um jogo de futebol, variando consoante estejamos no estádio de futebol ou em casa. Finalmente, dê ênfase à auto e hetero-percepção, perguntando aos participantes que importância atribuem à forma como cada um se vê a si próprio e o seu impacto na forma como se relacionam com os outros;

f) Terminando esta fase inicial, que servirá também de aquecimento inicial e desbloqueio do grupo, conte a história do Leão, Rei da Selva, que se encontra no ponto 8;

Peça comentários aos formandos acerca do que se pode concluir da história. Destaque as principais conclusões a tirar: “De cada vez que estabelecemos uma relação com outra pessoa, de certa forma, *medimos forças com o outro*. Avaliamos quem é mais forte nessa relação. Não se trata de avaliar a força física, mas a força ao nível da imagem que cada um tem de si, avaliar ao nível do SAE, isto é, do Sentimento de Auto-Estima. O comportamento que assumimos decorre desta nossa análise prévia, inconsciente e imediata”. Poderá concluir com a projecção do diapositivo nº 6, com as seguintes ideias:

Sempre que estabelecemos uma relação com outra pessoa:

- Construimos uma imagem de nós próprios
- Comportamo-nos de acordo com essa imagem
- Contudo, a nossa imagem pode não coincidir exactamente com a realidade
- Se existe uma grande discrepância entre a imagem que temos nós e a realidade, a relação é afectada
- Se a relação é afectada, também a nossa auto-estima é afectada



g) Peça aos formandos para se reunirem em grupos de 3 a 4 elementos a fim de responderem a algumas questões: “Qual a diferença entre auto-estima e autoconceito? Como definiriam cada um destes conceitos? Como se formam cada um destes conceitos?” Dê cerca de 10 minutos para a troca de impressões e depois peça ao porta-voz de cada grupo para comunicar os resultados obtidos. Para sintetizar, poderá projectar os diapositivos n.ºs 7, 8 e 9, com a definição de autoconceito, etapas do seu processo de formação e, finalmente, a definição de auto-estima. Dê algumas explicações acerca de cada uma das noções, destacando as seguintes ideias:

Noção de Autoconceito: a percepção que o indivíduo tem de si. É o que cada um pensa e conhece de si mesmo.

Etapas do processo de formação do autoconceito:

- Avaliação das nossas competências e capacidades nos mais variados domínios: profissional, material, social, espiritual, etc., sendo que cada um se reconhece mais ou menos competente em cada uma destas dimensões;
- Surgimento de sentimentos de orgulho ou constrangimento associados às nossas competências ou falta delas, em consequência da sua importância no meio social onde estamos inseridos;



- Integração nesses sentimentos da apreciação e reconhecimento que os outros dão a essas nossas competências e capacidades (por exemplo, se uma pessoa é uma excelente dona de casa, cozinha bem, arruma bem a casa, mas essa competência não é valorizada ou reconhecida pela sua família ou meio onde está inserida, terá tendência para a ignorar ou desvalorizar);
- Importância atribuída à opinião e apreciação dos outros (as pessoas mais significativas para nós são aquelas cuja apreciação e reconhecimento tem maior peso). Refira que se trata da noção designada por valência.

Noção de Auto-Estima: *está intimamente relacionada com a noção de autoconceito, na medida em que a desvalorização da primeira contribui para um autoconhecimento desfavorável ou negativo, da mesma forma que um elevado autoconceito, contribui para uma elevada auto-estima. A auto-estima pode ser definida como o grau em que cada um gosta de ser como é, sem esquecer que aquilo que pensamos de nós é, de certa forma, consequência do modo como os outros nos vêem.*

23

h) De forma a cimentar a ideia de que o sentimento de auto-estima de cada um determina a sua forma de actuação, e antecipando o tema do capítulo II (A Relação com o Outro), pergunte aos formandos, “Já repararam como uma pequena frase com apenas três palavras pode originar um enorme conflito conjugal? Não? Então digam lá como é que reagiriam nesta situação”:

“Um casal quer ir ao cinema mas está um pouco atrasado. Enquanto ele veste o casaco, ela dá os últimos retoques no cabelo. Então ele pergunta-lhe: “Querida, sabes que horas são?” O que acham que ela responde?”



Registe as possibilidades de resposta e pergunte porque razão isso acontece. Caso os formandos não dêem algumas destas respostas, apresente as seguintes possibilidades para serem analisadas de acordo com a relação de forças:

“– São 8 e 45, temos de nos despachar!” Nesta resposta, qual a relação de forças? Projecte o diapositivo nº 10 e conclua que, devido a um equilíbrio de forças, ou seja, devido ao facto do sentimento de auto-estima estar equilibrado, nenhum se sente inferior ou superior ao outro, não existe necessidade de resposta defensiva;

“– São quase 9 horas e tu a perderes tempo. Aposto que nem sabes onde estão as chaves do carro!” Projecte o diapositivo nº 11 e refira que, nesta resposta, a mulher assume um papel de superioridade, atribuindo a culpa pelo atraso ao marido. Ele poderá reagir de forma defensiva ao sentir-se atacado no seu sentimento de auto-estima;

“– Já sei, já sei. Estamos atrasados, não é? E a culpa é sempre minha, não é verdade? Se estás com pressa vai andando”. Projecte o diapositivo nº 12 e mencione que nesta resposta a mulher assume uma posição de inferioridade, considerando que o marido lhe está a atribuir uma culpa pela situação, levando-a a sentir-se atacada no seu sentimento de auto-estima;



j) Seguidamente, proponha aos formandos que façam um pequeno exercício de reflexão individual avaliando, em relação a várias pessoas à sua escolha, qual a relação de forças existente: se maior, menor ou igual. Distribua folhas com vários quadrados previamente desenhados com figuras de homens ou mulheres de um determinado tamanho. Cada participante deverá completar desenhando-se do tamanho adequado à relação em presença. Consulte o ponto 9 deste manual onde se encontra um exemplo deste exercício;

l) Se considerar útil e ainda tiver tempo, poderá propor um trabalho de grupo para a realização do auto-retrato de cada um dos seus membros. Dessa forma, serão integradas as auto e hetero-imagens. Esclareça que este exercício não tem o objectivo de avaliar a capacidade de desenhar, mas antes é um meio de cada um saber o que valoriza em si, e o que os outros destacam. Forneça material adequado para o efeito. Consulte a ficha de exploração da actividade no ponto 8 deste manual. Depois de todos terem concluído, peça aos grupos para fazerem as apresentações dos retratos, podendo as mesmas ser feitas pelo protagonista do mesmo ou por outros elementos do grupo. Afixe os desenhos produzidos em local visível da sala. Esta actividade poderá ser uma boa forma de finalizar a abordagem deste capítulo.





A Relação com o Outro

OBJECTIVOS PEDAGÓGICOS

No final deste capítulo, o formando deverá ser capaz de:

- Reconhecer os factores externos e internos associados à percepção social;
- Reconhecer as principais distorções decorrentes da percepção social;
- Distinguir e caracterizar os principais comportamentos defensivos;
- Avaliar o impacto da expectativa no comportamento individual e na relação com os outros;
- Identificar as etapas do processo de formação das imagens mentais;
- Reconhecer estados mentais de “pré-ocupação” e “nevoeiro psicológico” como factores condicionadores do relacionamento;
- Identificar as principais estratégias para melhorar o processo comunicacional: técnicas de feed-back e de escuta.





CONTEÚDOS PROGRAMÁTICOS

- Conceito de percepção social;
- Factores externos e internos associados à percepção social;
- Distorções decorrentes da percepção social: categorização e estereotipia;
- Noção de comportamentos defensivos;
- Características dos comportamentos defensivos;
- Impacto da expectativa no comportamento individual e na relação com os outros;
- Noção de imagem mental;
- Etapas do processo de formação das imagens mentais;
- Características dos estados psicológicos “pré-ocupado” e de nevoeiro psicológico;
- Efeito condicionante dos estados psicológicos “pré-ocupado” e de nevoeiro psicológico;
- Estratégias para melhorar o processo comunicacional;
- Técnicas de feed-back e escuta activa.



A RELAÇÃO COM O OUTRO

Neste capítulo, pretende-se, de forma resumida, que o formando identifique os principais aspectos relacionados com a formação da imagem do outro, bem como reconheça o impacto que a sua forma de agir tem no comportamento do outro e caracterize os comportamentos defensivos. Deverá ainda efectuar alguns exercícios de aplicação de estratégias para melhorar o relacionamento interpessoal.

a) Sugerimos que inicie a primeira sessão referente a este capítulo fazendo uma breve síntese dos aspectos-chave abordados nas sessões anteriores;

b) Estabelecendo a ligação entre as características únicas de cada indivíduo devido ao seu quadro de referências espe-

cífico (conforme visto atrás, educação, conjunto de valores, ideais de vida, conhecimentos, experiências, formação, etc.), faça a introdução à abordagem da percepção projectando os diapositivos n.ºs 14, 15 e 16, pedindo aos formandos que digam o que vêem em cada imagem;

c) Peça também de seguida uma explicação para o facto de pessoas diferentes verem coisas diferentes na mesma imagem. Que justificação encontram para esse facto? Depois de ouvidas as várias opiniões sobre o assunto, faça uma breve exposição sobre a percepção, projectando em primeiro lugar uma definição de percepção com auxílio do diapositivo n.º 13;



d) Refira agora os factores externos e internos associados à percepção:

“A percepção é selectiva em relação a determinados estímulos. Entre os factores externos inerentes ao objecto, que influenciam a percepção, podemos destacar:

- **Intensidade:** temos tendência para perceber os estímulos com maior intensidade, com um brilho mais forte, um som alto, um odor activo, uma cor berrante

- **Tamanho:** temos tendência para captar objectos com tamanhos maiores, como figuras grandes num desenho

- **Contraste:** temos tendência para ser mais sensíveis a estímulos que contrastem no meio, como um brilho no escuro, uma erva aromática ou especiaria não habitual no prato cozinhado

- **Efeito surpresa e novidade:** tendência para dar mais atenção às coisas novas ou com efeito surpresa

- **Repetição:** temos tendência para prestar atenção a um estímulo que se repete, como uma informação que é dita e redita ou um slogan que se reproduz com frequência

- **Movimento:** temos tendência para perceber mais facilmente estímulos em movimento como, por exemplo, quando alguém que já está no nosso alcance de visão nos acena para se deixar ver melhor”

Mencione que a publicidade utiliza precisamente estas características relativamente à forma de perceber os objectos;

e) Relativamente aos factores internos da percepção, destaque o seguinte:



“Existem factores internos que interagem na forma como percebemos a realidade tais como, a acuidade dos órgãos perceptivos, a motivação, a expectativa, a atenção, a memória, as experiências passadas, as necessidades, as características pessoais”;

f) Dê alguns exemplos de como a percepção é um processo afectivo, isto é, a selecção dos estímulos faz-se em consequência do envolvimento emocional do indivíduo, relacionado com a sua motivação, expectativas, disposição e experiência anterior:

- Quando se começa a aprender uma língua e se repara como é tão difundida
- Quando se decide dar um certo nome a um filho e depois se pensa que nunca se tinha reparado que havia tantas crianças com o mesmo nome
- Durante a gravidez as mulheres acham que há mais grávidas do que habitualmente

• Se compramos um automóvel de determinada marca, verificamos que há imensos como o nosso

• Se temos fome, parece que tudo à nossa volta nos faz lembrar comida

f) Para terminar esta exposição sobre a percepção, projecte o diapositivo nº 17 com as suas características;

g) Poderá realizar um pequeno exercício que, além de objectivos de aprendizagem relativamente ao impacto que os diferentes quadros de referência têm na percepção individual, tem também uma componente lúdica. Leia a seguinte história em voz alta:

“No cruzamento da Avenida da Liberdade com a Rua do Salitre, deu-se um choque frontal entre dois veículos: um Mercedes topo de gama conduzido por um homem vestido com fato cinzento, com ar de advogado ou político, e um motociclo com avançado, tipo carrinho



de venda ambulante, carregado de fruta, conduzido por um homem de meia idade, com ar de emigrante de leste. Várias pessoas assistiram ao acidente: um advogado que seguia em direcção ao seu escritório, uma dona de casa, um sem-abrigo, um jovem hippie, um padre e você.”

h) Peça depois aos formandos para imaginarem os comentários das pessoas que estavam a assistir: o advogado, a dona de casa, o sem-abrigo, o jovem hippie, o padre e o dos próprios. No final, poderão analisar as respostas em subgrupos de 2 a 3 formandos e, finalmente, peça para as lerem em voz alta. Solicite conclusões a tirar do exercício relacionadas com o fenómeno de percepção individual;

i) Seguidamente, proponha a realização de um exercício em subgrupos de 3 a 5

peçoas. Com esta actividade pretende-se que os formandos reconheçam que o processo de percepção acontece também ao nível social e que dele decorrem várias distorções: a categorização, a estereotipia, entre outras. Trata-se do caso “O Pintor”, que se encontra no ponto 8 deste manual;

j) Depois deste exercício e das necessárias conclusões, poderá agora realizar um jogo pedagógico a propósito da formação das primeiras impressões. Trata-se de um jogo a que chamamos “Passeio pelos mares distantes”¹, cuja ficha de exploração se encontra no ponto 8 deste manual. Nas conclusões a tirar no final do jogo, consideramos que se deverá dar ênfase aos seguintes aspectos:

Podemos referir três grupos de factores que contribuem para formar as primeiras impressões acerca de uma pessoa:

¹ Retirado e adaptado de Manual de Técnicas de Dinâmica de Grupos e de Sensibilização de Ludopedagogia, de Celso Antunes, Ed. Vozes, Petrópolis, 1999, 17ª Edição



• **Factores físicos**, que estão relacionados com as características físicas das pessoas (ser alto, baixo, gordo ou magro, louro ou moreno, etc.). Por exemplo, é costume dizer-se que as pessoas gordas são bem dispostas, que as com testa alta são inteligentes, que as com pés pequenos são dançarinos, etc.

• **Factores verbais**, que dizem respeito à linguagem utilizada por uma pessoa. Por exemplo, é costume dizer-se que um indivíduo que fala de forma eloquente é inteligente e culto, que aquele que fala de forma lenta é indolente e preguiçoso, etc.

• **Factores não verbais**, que estão associados com os sinais exteriores, como sejam, a maneira de vestir, a maneira de sentar, a postura e gestos, etc. Os exemplos relacionados com estes factores são inúmeros: usar mini-saia pode ser entendido como descaramento, sentar-se com as pernas cruzadas pode ser entendido como uma forma de defesa, pôr as mãos

na cintura enquanto se fala pode ser encarado como um desafio ou agressividade, o dedo apontado pode ser visto como uma ordem, etc., etc.

k) Se entender ser útil, para sistematizar ideias, projecte os diapositivos nºs 18, 19 e 20;

l) Por forma a abordar a temática dos comportamentos defensivos e suas características, sugerimos o visionamento do videograma “Gerir a Comunicação”, que se encontra em CD anexo a este manual. A forma de exploração encontra-se descrita no ponto 8. Destacam-se como ideias a reter, os tipos de comportamentos defensivos, as suas principais características e implicações nas relações interpessoais:

• **Comportamento de inferiorização/vitimização ou fuga**

A adopção inconsciente de um comportamento de inferiorização, ou vitimização, ou mesmo de fuga, procura criar no



interlocutor um sentimento de culpa. Demonstra, claramente, que o nosso sentimento de auto-estima se encontra fragilizado e, como reacção a um ataque (presumível ou verdadeiro), assume-se um comportamento de defesa, induzindo o outro a sentir-se responsável pelo ataque realizado. Exemplos típicos de frases utilizadas: “– Não faço nada de jeito”; “– Sou um desastrado”; “– Peço-lhe que acredite em mim. A minha intenção era a melhor...”; “– Ó meu Deus, eu não sabia...”

• **Comportamento de superiorização**

Este comportamento de superiorização revela-se quando alguém se mostra importante, se gaba das suas capacidades ou pretende demonstrar saber tudo. Na verdade, este comportamento é também uma reacção de defesa em relação ao sentimento de auto-estima. Face a uma situação de possível ataque, o indivíduo sente necessidade de se afirmar perante os outros, devido a uma qualquer fragilidade ou falta de confiança nas suas

capacidades. Este comportamento tem por objectivo melhorar o sentimento de auto-estima enfraquecido, por necessidade de reconhecimento positivo por parte dos outros. Pode ser encarado pelo outro como um ataque e levá-lo igualmente a assumir um comportamento defensivo, podendo criar-se uma espiral de agressividade e violência verbal. Quando se sente necessidade de se demonstrar que se é forte, é porque não se é. Exemplos de verbalização do comportamento de superiorização: “– A mim ninguém me engana..”; “– Isso é que era bom! Comigo ninguém brinca!”; “– Se pensa que me fico, está muito enganado!; “– Sou o maior!”

• **Comportamento de ataque (inferiorização do outro)**

Este comportamento tem por princípio de actuação o da “Guerra Preventiva”. Como se costuma dizer, a melhor forma de defesa é o ataque. “– Antes que o outro me agrida, começo já por atacá-lo e colocá-lo numa posição de inferiori-



dade”. De facto, ao atacar em primeiro lugar, constranjo o interlocutor a assumir uma posição de defesa. E todos sabemos quanto é difícil sair da posição de defesa, pois parece que estamos sempre em desvantagem nesta relação. Ainda por cima, o ataque faz o atacante sentir-se numa posição de superioridade, porque se sente mais forte do que na realidade é. Eis algumas das verbalizações típicas do comportamento de ataque: “– Porque é que em vez de me criticares, não comesas mas é a dar o exemplo”; “– Tu é que és um desastrado!”; “– Tu é que nunca fazes nada de jeito”; “– És sempre o mesmo, não se pode confiar em ti”; “– Já viste o lindo serviço que fizeste?”

m) Como síntese poderá projectar o diapositivo nº 21;

n) Seguidamente, proponha a realização de um jogo pedagógico designado por “Mess”, que se destina a levar os formandos a aperceberem-se da dificuldade em darmos atenção aos outros quando estamos empenhados em realizações, bem como identificar os estados de “pré-ocupação” e “nevoeiro psicológico”. A forma de exploração desta actividade encontra-se descrita no ponto 8 deste manual.



Análise Transaccional: Os Diferentes Estados do “Eu”

OBJECTIVOS PEDAGÓGICOS

No final deste capítulo, o formando deverá ser capaz de:

- Reconhecer a Análise Transaccional como uma técnica facilitadora do autoconhecimento e consciência de si;
- Definir o conceito de Estados do Eu;
- Distinguir os Estados do Eu e suas subdivisões em Subestados;
- Reconhecer as principais características comportamentais e comunicacionais associadas aos diferentes Estados do Eu;
- Avaliar o impacto dos diferentes Estados do Eu no processo das relações interpessoais.

37

CONTEÚDOS PROGRAMÁTICOS

- Conceito de Análise Transaccional;
- Diferentes Estados dos Eu e suas subdivisões;
- Processo de formação dos diferentes Estados do Eu e suas principais características comportamentais;
- Impacto dos diferentes Estados do Eu no relacionamento interpessoal.



ANÁLISE TRANSACCIONAL: OS DIFERENTES ESTADOS DO “EU”

Este capítulo aborda uma temática nem sempre tida como consensual. O facto da análise transaccional ter sido desenvolvida por Eric Berne, um psiquiatra que criou o seu próprio conceito de psicanálise, a partir da teoria de Freud, levando-o a ser visto por muitos como pouco ortodoxo ou mesmo rebelde. Assim, esta forma de abordagem deverá ser encarada como mais um contributo para o autoconhecimento e desenvolvimento pessoal dos indivíduos e da sua forma de se relacionar com os outros.

a) Assim, sugere-se que inicie a sessão questionando os formandos acerca do que lhes sugere a designação “Análise Transaccional”, bem como se alguém ouviu falar ou conhece os princípios básicos, etc.;

b) Seguidamente, propomos que faça uma breve exposição acerca dos Estados do Eu, projectando os diapositivos n.ºs 26 e 27 e dando as seguintes explicações:

“A Análise Transaccional é uma forma de análise do funcionamento humano, desenvolvida por Eric Berne, que nos permite compreender de forma simples e objectiva como cada um dos nossos “eu” se comporta em diferentes circunstâncias.

Berne constatou que, em determinadas situações, um indivíduo assumia um tipo de comportamento, enquanto que outras pessoas, no mesmo tipo de situação, assumiam comportamentos completamente diferentes.



Considerando que o EU (ego) é a figura central da personalidade, Berne constrói a sua teoria, partindo de três verdades incontestáveis: a de que qualquer indivíduo já foi criança, viveu até certo momento ao lado dos seus pais ou de quem o educou, e quando adulto, desde que com um bom funcionamento cerebral, é dotado de capacidade de avaliação da realidade.

Verificou ainda que estes diversos “eu” assumidos pela mesma pessoa, manifestam-se através de complexas transformações, que podem ir desde alterações ao nível da postura, dos gestos, da colocação e do tom de voz, na construção das frases e até na linguagem utilizada, como se coexistissem diversas pessoas dentro do mesmo indivíduo.

A Análise Transaccional reflecte, de forma significativa, a complexidade das relações interpessoais, nas diferentes fases da vida pessoal e profissional dos indivíduos. Os valores, as concepções de vida, as normas reguladoras do que deve ou não fazer, as mensagens afectivas de amor ou de rejeição, partilhadas na infância, proporcionam a cada um de nós um conjunto de elementos para a definição de um modelo de pensamento e de acção que, por sua vez, condiciona a vida de cada indivíduo, das relações que estabelece consigo próprio, com os outros e com o meio envolvente”;

c) Poderá ainda apresentar uma breve caracterização de cada um dos Estados do Eu, intercalando cada um dos Estados com perguntas ao grupo e relacionando, por exemplo, com alguns dos comportamentos visionados e analisados no videograma "Gerir a Comunicação";

d) Proponha agora a realização de um exercício por forma a cimentar alguns dos principais conceitos da Análise Transaccional. Trata-se de identificar os diferentes Estados



do Eu em diversas frases típicas de cada UM deles. A forma de exploração encontra-se descrita no ponto 8 deste manual bem como o respectivo enunciado e soluções;

e) Seguidamente, poderá propor aos formandos a realização de um role-play, em que cada um assumirá um dos Estados do Eu, sem que os outros saibam qual é. Existirá um tema a debater que servirá de mote e, no final, os formandos deverão identificar os papéis assumidos pelos colegas e destacar a forma como cada um dos Estados/papéis contribuiu para facilitar ou dificultar o relacionamento interpessoal. Poderá concluir apresentando os diapositivos nºs 37 a 43;

f) Chegado o final do curso, cumpre agora fazer um balanço final dos principais aspectos abordados, o que deverá ser feito com o contributo preferencial dos formandos. Em jeito de reflexão final projecte o diapositivo nº 44. Poderá ainda realizar uma pequena actividade de encerramento (sugere-se a leitura do poema “Se pudesse viver de novo a minha vida” que se encontra no ponto 8 deste manual) e finalizar com a avaliação da acção pelos formandos.



7. PLANIFICAÇÃO

1ª Sessão Presencial – considerando uma sala equipada com computador, projector multimédia e quadro branco/ecrã

PLANO DE SESSÃO (4 HORAS)

Conteúdos Programáticos	Actividades	Recursos	Tempo
	Actividade nº 1 <ul style="list-style-type: none"> • Apresentação do formador • Apresentação dos formandos através de entrevista de grupo • Comunicação dos objectivos 	<ul style="list-style-type: none"> • Diapositivos nºs 2, 3 e 4 	45m
<ul style="list-style-type: none"> • Factores que condicionam o comportamento humano 	Actividade nº 2 <ul style="list-style-type: none"> • Perguntas ao grupo/ “mini-brainstorming” 	<ul style="list-style-type: none"> • Diapositivo nº 5 	15m
<ul style="list-style-type: none"> • Processo de formação do autoconceito e auto-estima • Relação de forças 	Actividade nº 3 <ul style="list-style-type: none"> • Trabalho individual e de grupo para definição das noções de autoconceito e etapas da sua formação e do sentimento de auto-estima • Análise de história e de vários exemplos de frases 	<ul style="list-style-type: none"> • Diapositivos nºs 6 a 12 	45m
<ul style="list-style-type: none"> • Autoconceito 	Actividade nº 4 <ul style="list-style-type: none"> • Jogo Pedagógico “A corda” 	<ul style="list-style-type: none"> • Cordas com 20 cm. 	15m

<ul style="list-style-type: none"> • Auto-análise do SAE e auto-retrato • Comparação entre auto e hetero-percepção 	<p>Actividade nº 5</p> <ul style="list-style-type: none"> • Trabalho individual para análise do seu SAE • Trabalho de grupo para auto-retrato 	<ul style="list-style-type: none"> • Enunciado para análise de relação de forças • Folhas de papel, plasticina, canetas e lápis de cor 	30m
<ul style="list-style-type: none"> • Características da percepção social • Factores externos e internos da percepção • Formação das primeiras impressões 	<p>Actividade nº 6</p> <ul style="list-style-type: none"> • Trabalho de grupo para análise do exercício “O Pintor” • Explicações pelo formador acerca do período de auto-formação, bem como dos exercícios a realizar durante o mesmo e do funcionamento da plataforma, se for o caso 	<ul style="list-style-type: none"> • Enunciado do exercício “O Pintor” • Diapositivos nºs 13 a 17 	45m + 45m



2ª Sessão Presencial – considerando uma sala equipada com computador, projector multimédia e quadro branco/ecrã

PLANO DE SESSÃO (4 HORAS)

Apesar da disponibilidade do formador/tutor para acompanhar a formação a distância, poderão surgir dúvidas ou ocorrer situações que, por serem do interesse da maioria dos elementos do grupo, valerá a pena terem tratamento na sessão presencial.

Nessas situações, o formador deverá optar por tratar na última sessão presencial os assuntos que ficaram menos claros ou que os participantes pretendam ver mais desenvolvidos.

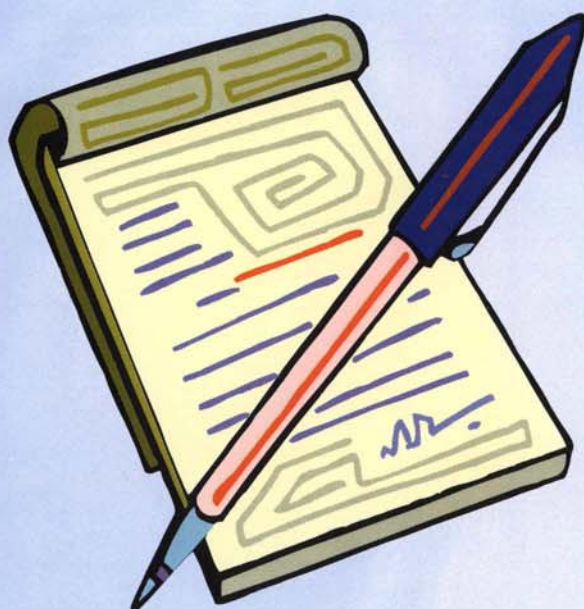
Poderá ainda proceder ao debate de trabalhos feitos no decorrer do curso que sejam do interesse para os outros elementos. No caso dos participantes terem desenvolvido os exercícios do itinerário pedagógico correctamente e não terem sido levantadas questões, o formador poderá optar pelo planeamento que se segue.

O importante é que os objectivos pedagógicos definidos para o curso sejam atingidos.

Conteúdos Programáticos	Actividades	Recursos	Tempo
<ul style="list-style-type: none"> • Formação das primeiras impressões • Categorização e estereotipia • Impacto dos estereótipos no relacionamento 	<p>Actividade nº 1</p> <ul style="list-style-type: none"> • Ligação com a sessão anterior e esclarecimento de dúvidas e questões acerca dos exercícios realizados durante o período de autoformação • Jogo Pedagógico “Passeio pelos mares distantes” 	<ul style="list-style-type: none"> • Itinerário do formando • Conjuntos de seis fotografias de homens e seis fotografias de mulheres • Diapositivos nºs 18, 19 e 20 	<p>30m + 30m</p>

<ul style="list-style-type: none"> • Impacto do fenómeno de categorização no relacionamento 	<p>Actividade nº 2</p> <ul style="list-style-type: none"> • Jogo Pedagógico "A quem cabe este papel" 	<ul style="list-style-type: none"> • Enunciado do jogo 	30m
<ul style="list-style-type: none"> • Efeito da expectativa no comportamento • Impacto do SAE no relacionamento com o outro • Características dos comportamentos defensivos 	<p>Actividade nº 3</p> <ul style="list-style-type: none"> • Visionamento e análise de excertos do filme "Gerir a Comunicação" através de trabalho em grupo 	<ul style="list-style-type: none"> • Vídeograma "Gerir a Comunicação" • Diapositivo nº 21 	45m
<ul style="list-style-type: none"> • Conceito de Análise Transaccional • Os Estados do Eu • Características dos Estados do Eu 	<p>Actividade nº 4</p> <ul style="list-style-type: none"> • Identificação dos princípios de base da análise transaccional • Trabalho de grupo para análise de frases típicas de cada um dos Estados do Eu 	<ul style="list-style-type: none"> • Enunciado do exercício • Diapositivos nºs 26 a 36 	30m
<ul style="list-style-type: none"> • Características dos Estados do Eu • Impacto dos Estados do Eu no relacionamento interpessoal 	<p>Actividade nº 5</p> <ul style="list-style-type: none"> • Role-Play para simulação dos Estados do Eu 	<ul style="list-style-type: none"> • Temas para debate 	45m
<ul style="list-style-type: none"> • Características dos Estados do Eu • Impacto dos Estados do Eu no relacionamento interpessoal 	<p>Actividade nº 6</p> <ul style="list-style-type: none"> • Reflexão final com leitura do poema "Se pudesse viver de novo a minha vida" • Síntese e conclusões da sessão e da formação • Avaliação da acção 	<ul style="list-style-type: none"> • Enunciado do poema 	30m

8. FICHAS DE EXPLORAÇÃO/ ENUNCIADOS DOS EXERCÍCIOS



47

1ª Sessão

ACTIVIDADE Nº 1 – APRESENTAÇÃO DOS FORMANDOS COM ENTREVISTA DE GRUPO

OBJECTIVO:

Conhecimento dos formandos. Troca das primeiras impressões. Descontração inicial.

INSTRUÇÕES DE PROCEDIMENTO:

1. Após a apresentação do formador, sugere-se que utilize a técnica da apresentação em grupo.
2. Todos os formandos deverão ficar sentados em círculo e cada um coloca as questões que entender ao colega que estiver a apresentar-se. Este terá liberdade para não responder, bem como para acrescentar outras coisas que gostasse de partilhar com os colegas de grupo.
3. Os formandos deverão aceitar estas regras e responder às questões colocadas.
4. Depois de terminadas as apresentações, o formador comunicará os objectivos pedagógicos e referirá de modo breve a metodologia a seguir.

TEMPO ESTIMADO: 45 minutos

MATERIAL NECESSÁRIO: Diapositivos nºs 2, 3 e 4



ACTIVIDADE Nº 2 – QUESTÕES AO GRUPO/ MINI-BRAINSTORMING

OBJECTIVO:

Avaliar o grau de conhecimento e motivação para o tema. Identificar os principais factores condicionadores do comportamento humano.

INSTRUÇÕES DE PROCEDIMENTO:

1. Questionar o grupo sobre os factores que, na sua opinião, mais influenciam a adopção de determinado comportamento, ou utilizar a técnica do brainstorming, pedindo a cada formando para referir as ideias sugeridas pelo tema.

2. Registar todas as ideias.

3. Pode fomentar um pequeno debate, introduzindo algumas questões como, por exemplo: “- Será que a mesma pessoa não pode ser um pai brincalhão e atencioso com os seus filhos e enquanto profissional assumir um comportamento severo e até mesmo autoritário? E será que o nosso comportamento é o mesmo quando estamos a ver futebol com um grupo de amigos em casa ou no estádio? O que condiciona então o nosso comportamento?”

4. Poderá concluir projectando o diapositivo nº 5, enfatizando a importância da auto e hetero-percepção.

TEMPO ESTIMADO: 15 minutos

MATERIAL NECESSÁRIO: Diapositivo nº 5

ACTIVIDADE Nº 3 – DEFINIÇÃO DA NOÇÃO DE AUTOCONCEITO E AUTO-ESTIMA E ETAPAS DA FORMAÇÃO DO PRIMEIRO

OBJECTIVO:

Definir noção de autoconceito e etapas do seu processo de formação. Reconhecer a importância dada às apreciações e reconhecimento dos outros na formação do nosso autoconceito.

INSTRUÇÕES DE PROCEDIMENTO:

1ª Parte

1. O formador fará a divisão dos formandos em subgrupos de 3 a 4 pessoas, solicitando que reflectam conjuntamente e elaborem respostas para as seguintes questões:

- Qual a diferença entre auto-estima e autoconceito?
- Como definiriam cada um destes conceitos?
- Como se formam o autoconceito e a auto-estima?

2. Atribuir cerca de 10 minutos para a troca de impressões.

3. O formador deverá pedir ao porta-voz de cada grupo para comunicar os resultados obtidos.

4. Caso verifique a pertinência do mesmo, iniciar um debate acerca do assunto durante o máximo de 10 minutos.

5. Para sintetizar, poderá projectar os diapositivos nºs 7, 8 e 9, com as definições de autoconceito, etapas do seu processo de formação e, finalmente, de auto-estima.

2ª Parte

1. Poderá agora contar a história do Leão, Rei da Selva, que se encontra a seguir à presente ficha de exploração e pedir aos formandos para tirarem conclusões acerca da relação de forças que parece ser feita nas transacções entre o leão e cada um dos animais.

2. Sugere-se ainda que dê alguns exemplos de frases onde se possa perceber essa relação de forças, explorando-as de forma a identificar uma relação de forças de igualdade (os interlocutores têm imagens equilibradas acerca do outro e não existem desajustamentos na relação de força), uma relação de força de inferioridade e outra de superioridade, podendo utilizar para o efeito a situação do casal que está atrasado para ir ao cinema descrita no capítulo I deste manual.

3. Para terminar, poderá propor aos formandos que façam um pequeno exercício de reflexão individual, avaliando em relação a várias pessoas à sua escolha, qual a relação de forças: “são maiores, menores ou iguais do que fulano tal?”

4. Distribua folhas com vários quadrados previamente desenhados com figuras de homens ou mulheres de um determinado tamanho (ver anexos).

5. Cada participante deverá completar desenhando-se do tamanho adequado à relação em presença.

6. No final, quem quiser poderá mostrar os desenhos ou, preferencialmente, comentar os resultados obtidos.

TEMPO ESTIMADO: 45 minutos

MATERIAL NECESSÁRIO: 1ª Parte: diapositivos nºs 7, 8 e 9. 2ª Parte: folhas previamente preparadas para a avaliação de formas e diapositivos nºs 10, 11 e 12

HISTÓRIA DO LEÃO

Era uma vez um jovem leão que, ao atravessar a estepe, encontrou um coelho bravo. O leão assumiu toda a sua postura de altivez e ferocidade, endireitou-se sobre o coelho e perguntou-lhe: “– Ouve lá, ó coelhinho, quem é aqui o rei dos animais?” O coelho, petrificado pelo medo, apressou-se a dizer: “– Certamente que sois vós, Vossa Majestade!” Então o leão sorriu bem disposto para o coelho assustado e em tom benevolente disse: “– Muito bem, podes seguir!”

A seguir, o leão encontrou uma gazela e a cena repetiu-se. Ele rugiu de novo a sua pergunta ao animal assustado e obteve a mesma resposta de confirmação do seu poder. “– Certamente que sois vós, Vossa Majestade!”, disse a gazela. E o leão disse novamente bem disposto: “– Podes seguir!”

A mesma cena repetiu-se ainda mais algumas vezes com um veado, uma zebra e uma girafa. Todos estes animais eram mais pequenos ou mais fracos que o leão e, deste modo, reconheceram-no superior e comportaram-se como tal.

O leão foi-se tornando assim mais arrogante e convencido da sua superioridade. Por fim, encontrou um rinoceronte. Em condições normais, tê-lo-ia evitado, mas naquele dia sentia-se particularmente confiante. Ele endireitou-se ferozmente com todo o seu corpo e rugiu: “– Ó rinoceronte, quem é aqui o rei dos animais?” Normalmente, o rinoceronte não lhe teria prestado muita atenção, mas naquele dia sentiu-se algo intimidado pela postura ruidosa e segura do leão e, por isso, disse: “– Naturalmente sois vós, Senhor Leão!”

Seguindo o seu caminho, mais adiante o leão encontrou um elefante. Do ponto de vista do leão, pareceu-lhe estar numa posição superior, por isso, fez a mesma pergunta ao elefante, com um rugido. O elefante não se fez esperar. Reagiu de imediato. Levantou uma pata, sem cerimónias, e pousou-a devagar em cima do leão, enterrando-o na lama até ao pescoço, e prosseguiu o seu caminho sem sequer se voltar. Então, o leão, enquanto tentava desesperadamente libertar-se, murmurou para o elefante que se afastava calmamente: “Era preciso pisar?”²

² Retirado e adaptado de A Arte da Comunicação, de Vera Birkenbihl, Ed. Pergaminho, Lisboa, 2000

ACTIVIDADE Nº 4 – JOGO PEDAGÓGICO “A CORDA”

OBJECTIVO:

Avaliar a expectativa relativamente às competências, capacidades e desempenho de cada um dos formandos.

INSTRUÇÕES DE PROCEDIMENTO:

1. O formador inicia a actividade perguntando aos formandos: “– Se vos desse uma corda com 20 centímetros de comprimento e pudessem utilizar apenas a mão direita (esquerda, no caso do participante ser esguerdino), quantos nós acham que seriam capazes de fazer num minuto?” Depois da pergunta, o formandos deverão registar, por escrito, o número de nós que acham ser capazes de realizar. A seguir fazer a mesma pergunta, mas utilizando a mão menos hábil (esquerda para os destros, direita para os esguerdinos). Cada um deve registar as suas expectativas.
2. Mostre e distribua as cordas. Dê imediatamente início ao jogo e vá contando o tempo. Em primeiro lugar, com a mão direita e depois com a mão esquerda.
3. Faça uma ronda pela sala para se aperceber da performance dos participantes. Na maioria das vezes, as pessoas superam largamente a sua expectativa e só não fazem mais nós porque se acaba a corda e não o tempo, mesmo com a mão menos hábil.
4. Peça aos formandos para, oralmente, referirem a expectativa e o número real realizado.
5. Solicite comentários e inicie debate sobre o autoconhecimento e sobre o conhecimento que se tem dos outros em relação às nossas verdadeiras capacidades e possibilidades.

TEMPO ESTIMADO: 15 minutos

MATERIAL NECESSÁRIO: Cordas com 20 centímetros de comprimento, de preferência de algodão ou outro material bastante maleável

ACTIVIDADE Nº 5 – AUTO-RETRATO PELO GRUPO

OBJECTIVO:

Analisar o sentimento de auto-estima de cada formando. Identificar as diferenças entre auto e hetero-percepção.

INSTRUÇÕES DE PROCEDIMENTO:

1. O formador propõe uma actividade ao grupo, podendo ser realizada em subgrupos com o máximo de 3 elementos.
2. Pretende-se que cada subgrupo elabore o retrato de cada um dos seus membros, a partir das informações transmitidas pelo próprio e da imagem que os outros fazem dele.
3. Embora não se deva ser rígido em relação ao tempo, o formador deverá dar como tempo indicativo cerca de 20 minutos para a conclusão dos 3 retratos dos elementos dos subgrupos.
4. O formador disponibilizará papel, canetas e lápis de cor ou mesmo outros materiais como plasticina ou papéis de várias cores, procurando dar possibilidade aos formandos para se expressarem criativamente.
5. No final do tempo dado, cada subgrupo apresentará os retratos produzidos, pedindo aos restantes colegas que tentem adivinhar de quem se trata. Cada subgrupo fará também a necessária explicação acerca dos pormenores contidos em cada retrato ou, em alternativa, poderá ser o próprio retratado a fazê-lo.

6. O formador deverá dar alguns reforços positivos, destacando e identificando as semelhanças entre os traços de personalidade e os traços físicos retratados.

7. Os retratos poderão ser afixados em local bem visível da sala.

TEMPO ESTIMADO: 30 minutos

MATERIAL NECESSÁRIO: Folhas de papel de várias cores, canetas e lápis de cor, plasticina, autocolantes, fita-cola, cola em stick, agrafador, tesoura e outro material considerado necessário para a elaboração do retrato



ACTIVIDADE Nº 6 – EXERCÍCIO “O PINTOR”

OBJECTIVO:

Reconhecer os mecanismos de formação das primeiras impressões; reconhecer os fenómenos de distorção decorrentes da percepção social.

INSTRUÇÕES DE PROCEDIMENTO:

1. Divisão do grupo em 3 subgrupos de 3 ou 4 formandos.
2. Leitura da 1ª parte do exercício.
3. Início da resolução da tarefa: isto é, identificar a forma como cada um dos intervenientes vê o Miguel. Finalmente, definir a forma como o grupo vê o Miguel.
4. Leitura da 2ª parte do exercício.
5. Pedir aos formandos alguns comentários acerca do exercício e principais conclusões a tirar.
6. Concluir sobre a subjectividade e inevitabilidade da formação de primeiras impressões e a sua influência no desenvolvimento de relações interpessoais. Reforçar a ideia de que o processo das primeiras impressões se baseia na construção rápida, com base em pouca informação, sujeita às características do fenómeno perceptivo e que a ordem de apresentação da informação (mais positiva ou mais negativa no início) tem também um aspecto muito condicionador na formação da impressão.

7. Para além disso, também o efeito da ordem da informação pode afectar as primeiras impressões, isto é, se recebermos primeiro uma informação negativa, ou positiva, isso vai afectar a qualidade da impressão que formaremos. Concluir projectando os diapositivos nºs 13 a 17.

8. Reserve o final da sessão para fornecer aos formandos explicações sobre o período de autoformação, bem como sobre os exercícios a realizar durante o mesmo e sobre o funcionamento da plataforma, se for o caso.

TEMPO ESTIMADO: 45 minutos + 45 minutos

MATERIAL NECESSÁRIO: Enunciados do exercício, diapositivos nºs 13 a 17

ESTUDO DE CASO

“O Miguel”

(1ª Parte)

Seguidamente vamos apresentar vários relatos de pessoas que se cruzaram com o protagonista do nosso caso, num dia determinado. O protagonista é um homem de 33 anos, boa aparência, solteiro, pintor de profissão, a que chamaremos Miguel.

RELATO DA MÃE

“Naquele dia, o Miguel levantou-se à pressa, não quis tomar café nem comer o bolo que eu tinha feito especialmente para ele. Pegou nos cigarros e saiu porta fora. Reagiu com impaciência à minha intenção de lhe colocar o cachecol à volta do pescoço e aos meus pedidos para se alimentar e agasalhar. Continua a ser uma criança! Se não fosse eu, não sei como seria a sua vida...”

RELATO DO MOTORISTA DE TÁXI

“Hoje de manhã apanhei um sujeito e não fui muito à bola com ele. Tinha um ar sisudo, seco e não queria conversar. Tentei falar sobre futebol, política e trânsito, mas nada. Mandou-me calar várias vezes dizendo que tinha de se concentrar. Desconfio que é um gajo subversivo, desses que a polícia anda à procura ou desses tipos que assaltam os motoristas de táxi para os roubar. Aposto como estava armado! Fiquei doido por me livrar dele...”

RELATO DO BARMAN DA DISCOTECA

“Ontem à noite ele chegou aqui acompanhado de uma morena, bem bonita por sinal, mas não lhe ligou nenhuma. Passou o tempo todo a olhar para tudo o que era mulher que chegava. Quando entrou uma loira, de vestido justo ao corpo, chamou-me e quis saber quem era ela. Como eu não a conhecia, não estive com meias medidas e foi à sua mesa falar-lhe! Tipo convencido!!! Eu também sou atrevido, mas essa foi demais...”

RELATO DO PORTEIRO DO ATELIER

“Ele não bate muito bem da bola! Uma vez cumprimenta, outras finge que não vê ninguém. É difícil entender as conversas dele. É parecido com um parente meu que enlouqueceu. No dia X, de manhã, chegou até a falar sozinho. Eu disse-lhe, “Bom dia” e ele olhou-me com um olhar estranho, dizendo-me que tudo era relativo, que as palavras não eram iguais para todos, nem as pessoas. Deu-me um puxão na gola e apontou para a senhora que passava, dizendo que cada um que olhava para ela via uma coisa diferente. Ria-se. É óbvio que ele é um lunático.”

RELATO DA EMPREGADA DE LIMPEZA

Ele anda sempre com um ar misterioso. Quando chegou, na manhã do dia X, olhou-me enviesado e eu tive um pressentimento de que ia acontecer alguma coisa de mal. Sabe como é, estas coisas, sentem-se... Pouco depois chegou uma rapariga loira. Ela perguntou-me onde é que ele estava e eu disse-lhe. Daí a pouco eu ouvi-a a gritar e fui a correr. Abri a porta, de repente, e ele estava com uma cara furiosa a olhar para ela, cheio de ódio. Ela estava deitada no divã e no chão havia uma faca. Eu saí a gritar: “Assassino! Assassino!”

Instruções:

Registem a vossa opinião acerca das várias percepções sobre o Miguel. No final, refiram que imagem fazem do protagonista da história.

	DEDUÇÃO DO GRUPO
Visão da mãe	
Visão do motorista	
Visão do barman	
Visão do porteiro	
Visão da empregada doméstica	
Visão do grupo	

“O Pintor”

(2ª Parte)

Seguidamente, apresentamos o relato do Miguel sobre o que lhe aconteceu no dia X: “Eu dedico-me à pintura de corpo e alma. O resto não tem importância. Há meses que quero pintar uma Madona do Séc. XX, mas não encontro um modelo adequado, que encarne a beleza, a pureza e o sofrimento que eu quero retratar. Na véspera do dia X, uma amiga telefonou-me dizendo que tinha encontrado o modelo que eu procurava e propôs encontrarmo-nos na discoteca que ela frequentava.

Eu estava ansioso por a ver. Quando ela chegou, fiquei fascinado: era exactamente o que eu queria! Não tive dúvidas: fui até à mesa dela, apresentei-me e pedi-lhe para ela ser o meu modelo. Ela aceitou e marcámos um encontro no meu atelier às 9 horas da manhã. Eu nem dormi naquela noite. Levantei-me ansioso, louco para começar o quadro, nem podia tomar café de tão agitado que estava.

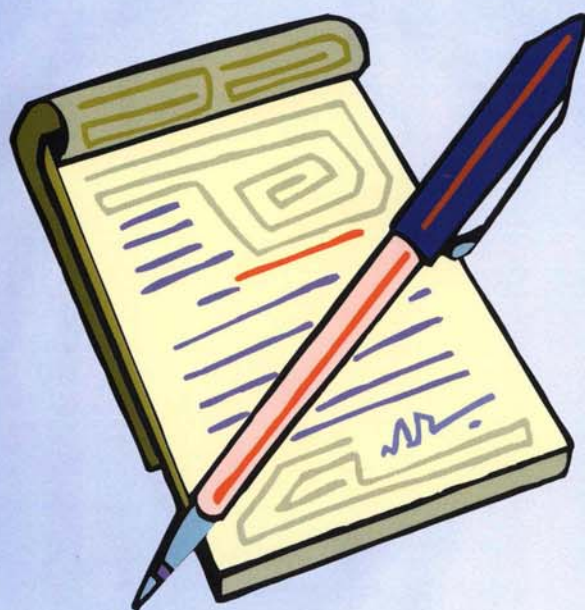
No táxi comecei a fazer um esboço, pensando em ângulos da figura, no jogo de luz e sombra, na textura, nos matizes...

Quando entrei no prédio ia a cantar baixinho. O porteiro falou comigo e eu nem lhe prestei atenção. Então perguntei-lhe: “O que foi?”, e ele disse “Bom dia. Nada mais do que bom dia!” Ele não sabia o que aquele dia significava para mim! Sonhos, aspirações, tudo iria tornar-se, finalmente, realidade com a execução daquele quadro! Eu tentei explicar-lhe que a verdade é relativa, que cada pessoa vê a mesma coisa de forma diferente.

Quando pinto um quadro aquilo é a minha realidade. Ele chamou-me lunático. Eu ri-me e disse-lhe: “Aí está a prova do que eu lhe disse: o lunático que você vê não existe!” Quando subia a escada a empregada de limpeza veio espreitar-me. Não gosto daquela velha coscuvilheira.

Entrei no atelier e comecei a preparar a tela e as tintas. Quando estava a limpar a paleta com uma faca, tocou a campainha. Abri a porta e a rapariga loira entrou. Estava com o vestido da véspera e explicou-me que passara a noite em claro, numa festa. Eu pedi-lhe que se sentasse no lugar indicado e que olhasse para o alto...que imaginasse pessoas inocentes a sofrer..., que...Aí ela colocou os braços à volta do meu pescoço e disse-me que me achava simpático. Afastei os seus braços e perguntei-lhe se ela tinha bebido. Ela disse que sim, que a festa estava ótima, que foi pena eu não ter estado lá, que tinha sentido a minha falta e que gostava de mim. Quando se agarrou de novo a mim eu empurrei-a e ela caiu no divã a gritar.

Nesse instante, a empregada entrou e saiu a gritar: “Assassino! Assassino!” A loira levantou-se e foi-se embora, chamando-me idiota. A minha Madona!...”



2ª Sessão

ACTIVIDADE Nº 1 – JOGO PEDAGÓGICO “PASSEIO PELOS MARES DISTANTES”

OBJECTIVO:

Esclarecimento de dúvidas e colocação de questões acerca do período de autoformação. Reconhecer os factores que influenciam a formação das primeiras impressões. Reconhecer o impacto dos juízos de valor no relacionamento interpessoal.

INSTRUÇÕES DE PROCEDIMENTO:

1. Antes de iniciar o desenvolvimento de conteúdos, o formador deverá fazer uma ligação com a sessão anterior, recorrendo à participação dos formandos. Deverá ainda esclarecer dúvidas e responder a perguntas referentes aos exercícios realizados em casa, bem como outros que os formandos tenham sentido necessidade.

3. Posto isto, e antes de iniciar a actividade propriamente dita, o formador deverá fazer a leitura do seguinte texto contextualizador da situação:

“Imagine que, durante vários meses, andou a juntar dinheiro para fazer uma viagem com o seu companheiro pelos mares distantes. Imagine também que, uns dias antes do embarque, essa pessoa lhe diz que não o pode acompanhar por motivos de ordem profissional, mas insiste em que aproveite a viagem que tanto anseia. A princípio resiste um pouco, mas depois entusiasma-se e aceita a ideia de ir sozinho no passeio. Entretanto, vai à agência de viagens para pedir a devolução do dinheiro já pago pelo seu companheiro impedido de viajar. O gerente da agência recusa-se a fazer a devolução, alegando que já estão todos os serviços contratados para as duas pessoas e, em cima da hora, não é possível desmarcar. Você insiste e então ele aceita a ideia da devolução, mas condiciona-a à escolha de algum dos passageiros que aguardam através de uma lista de espera. Você argumenta que essa escolha é muito difícil, sobretudo porque a pessoa escolhida será a sua companhia por muitos momentos mas, como não vê alternativa para a devolução do dinheiro, concorda.”

4. Depois de terminar esta explicação, o formador pede a cada formando para se isolar durante dois ou três minutos e, perante seis fotografias de homens e seis de mulheres, escolher duas ou três pessoas que levaria consigo na viagem e duas ou três pessoas que nunca levaria consigo.

5. Decorrido o tempo, o formador divide os formandos em dois subgrupos e pede para, por consenso, definirem as duas ou três pessoas que iriam e as que ficariam. Esta discussão deve ter a duração máxima de 5 minutos.

6. Passado este tempo, peça aos porta-vozes dos grupos para apresentarem as suas soluções e confrontarem opiniões. Esta etapa também não deverá exceder 5 minutos.

7. Depois de desfeitos os grupos, o formador fará algumas perguntas aos formandos, como por exemplo: “Das várias pessoas apresentadas, qual será a mais inteligente? E qual poderá ser um músico? Haverá algum especialista em informática? E qual poderá ser um “serial killer”? Quem pode ter o nome de António? E de Simão? E de Maria?” Para finalizar, diga que uma das imagens é a fotografia do seu pai. Registe a reacção de constrangimento dos formandos. Depois poderá dizer que estava apenas a brincar, mas será que isso faria alguma diferença?

8. Conclua referindo os factores que determinam a formação das primeiras impressões, e como é fácil fazer uma avaliação negativa ou positiva através de alguns pequenos pormenores acerca de uma pessoa, absolutamente desconhecida e como, mais uma vez, se conclui que o nosso comportamento é condicionado pela imagem que fazemos dos outros. Projecte os diapositivos nºs 18, 19 e 20.

TEMPO ESTIMADO: 30 minutos + 30 minutos

MATERIAL NECESSÁRIO: Seis fotografias (recortes de revistas, por ex.) de homens e seis de mulheres, com idades e aparências diversificadas. Diapositivos nºs 18, 19 e 20

ACTIVIDADE Nº 2 – JOGO PEDAGÓGICO “A QUEM CABE ESTE PAPEL”

OBJECTIVO:

Identificar o processo de categorização e o seu impacto no relacionamento interpessoal.

INSTRUÇÕES DE PROCEDIMENTO:

1. Ler o enunciado do jogo que se segue em anexo.
2. Distribuir uma folha A4 a cada formando.
3. Um formando lê cada uma das personagens e questiona “Quem cabe neste papel”. Os formandos atribuem os papéis aos seus colegas ou ao próprio.
4. No final, verifica-se a quem foram atribuídos os papéis.
5. Questionar cada um dos formandos se ficaram surpreendidos com os papéis atribuídos.

TEMPO ESTIMADO: 30 minutos

MATERIAL NECESSÁRIO: Enunciado do jogo



Enunciado do Jogo Pedagógico

“A QUEM CABE ESTE PAPEL?”

(O formador lê o presente texto) **Situação:** Sou agente de uma companhia de Casting e estou a fazer a selecção a pessoas para um filme. Vamos ver a quem cabem os seguintes papéis:

1. Um galã
2. Uma sedutora
3. Um rei
4. Uma rainha
5. Um tímido
6. Um hippie
7. Um mestre
8. Um cientista
9. Um polícia
10. Um padre
11. Um pintor
12. Um milionário

(Acrescentar ou alterar outros consoante o número de formandos e as características do público-alvo)

OPÇÕES: Criar outras personagens, mais de acordo com o público-alvo

ACTIVIDADE Nº 3 – VISIONAMENTO E ANÁLISE DO VIDEOGRAMA “GERIR A COMUNICAÇÃO”

1ª HIPÓTESE DE EXPLORAÇÃO (*Pressupondo que os formandos fizeram o visionamento e análise durante o período de autoformação*)

OBJECTIVO:

Reconhecer e caracterizar os comportamentos defensivos. Avaliar o impacto do sentimento de auto-estima na relação com os outros.

INSTRUÇÕES DE PROCEDIMENTO:

1. Recordar as principais cenas relativas à reunião entre os protagonistas da situação.
2. Dividir o grupo em subgrupo de 3 a 4 pessoas.
3. Solicitar aos subgrupos que formulem respostas de grupo para as questões abordadas em casa.
4. Apresentação dos resultados obtidos em grupo e debate.
5. Visionamento da 2ª Parte do videograma.
6. Comentários finais pelos formandos e pelo formador: características dos comportamentos defensivos encontrados na personagem principal (Dra. Graça), reconhecimento do impacto da auto-estima no comportamento assumido, efectuar análise relativamente à relação de forças existentes na perspectiva dos diversos intervenientes. Concluir projectando o diapositivo nº 21.

2ª HIPÓTESE DE EXPLORAÇÃO (Pressupondo que todas as sessões são presenciais)

OBJECTIVO:

Reconhecer e caracterizar os comportamentos defensivos. Avaliar o impacto do sentimento de auto-estima na relação com os outros.

INSTRUÇÕES DE PROCEDIMENTO:

1. Dividir os formandos em grupos de 3 a 5 elementos.
2. Distribuir ou escrever no flip-chart as questões que deverão ser respondidas pelos subgrupos, após o visionamento. Eis algumas possibilidades:
 - Comente o comportamento da Dra. Graça referindo os seguintes aspectos: impacto da auto-estima no seu comportamento e na relação com os outros; efeito da expectativa no seu comportamento e na relação com os outros;
 - Considera que algum dos personagens assumiu um comportamento defensivo? Se sim, aponte as características em termos comunicacionais e de atitudes;
 - Que conselhos daria à Dra. Graça por forma a evitar situações como esta?
3. Efectuar o visionamento da 1ª parte do videograma até ao final da cena da primeira reunião (antes de iniciar a conversa entra a Dra. Graça e a consultora externa).
4. Dar cerca de 10 minutos para o trabalho de grupo.
5. Findo o tempo dado, o porta-voz de cada subgrupo deverá apresentar os resultados obtidos. Eventualmente, iniciar, por um período máximo de 10 minutos, um debate acerca dos comportamentos visionados e da verosimilhança com a realidade.

6. Visionamento da 2ª Parte do videograma.

7. Comentários finais pelos formandos e pelo formador: características dos comportamentos defensivos encontradas na personagem principal (Dra. Graça), reconhecimento do impacto da auto-estima no comportamento assumido, análise relativamente à relação de forças existentes na perspectiva dos diversos intervenientes.

TEMPO ESTIMADO: 45 minutos

MATERIAL NECESSÁRIO: Videograma “Gerir a Comunicação”, diapositivo nº 21

ACTIVIDADE Nº 4 – IDENTIFICAÇÃO DOS PRINCÍPIOS DA ANÁLISE TRANSACCIONAL

OBJECTIVO:

Identificar os princípios básicos em que assenta a análise transaccional e o seu contributo para melhor compreender as relações interpessoais.

INSTRUÇÕES DE PROCEDIMENTO:

1. Iniciar com questões ao grupo acerca do que entendem por Análise Transaccional e que benefícios se poderão obter no relacionamento interpessoal.
2. Breve introdução expositiva acerca do surgimento da Análise Transaccional e do seu modelo de actuação.
3. projecção de vários diapositivos com as principais características dos Estados do Eu, intercalando com perguntas ao grupo, sugerindo que relacionem Estados do Eu com os diferentes comportamentos defensivos ou, por hipótese, com os comportamentos assumidos pelas personagens do videograma “Gerir a Comunicação”.
4. Concluída esta fase de exposição intercalada com perguntas ao grupo, proponha um trabalho em subgrupos de 3 a 4 formandos.
5. Distribuição de enunciado com frases alusivas aos diversos Estados do Eu, que também consta do itinerário pedagógico do formando, para que os elementos de cada subgrupo comparem as respostas dadas em casa e cheguem a uma decisão que reúna o consenso do grupo.
6. Depois de terminado o tempo dado, distribuir as soluções e pedir os formandos para fazerem a sua própria correcção.

7. Fazer a leitura de cada uma das frases e a sua ligação ao Estado do Eu.

8. No final, poderá ainda solicitar aos formandos que redijam três ou frases típicas de cada um dos Estados do Eu.

TEMPO ESTIMADO: 30 minutos

MATERIAL NECESSÁRIO: Enunciado do exercício, diapositivos n.ºs 26 a 36

SINAIS VERBAIS DOS ESTADOS DO EU

Instruções: Aponte na quadrícula abaixo o Estado do Eu que mobiliza os protagonistas de cada uma das afirmações abaixo transcritas.

Afirmações	Pai Autoritário	Pai Protector	Criança Natural Espontânea	Criança Natural Criadora	Criança Adaptada Rebelde	Criança Adaptada Submissa	Adulto
1. Tenho uma espécie de 6.º sentido que me faz adivinhar as coisas.							
2. Tenho a sensação de que a opinião do chefe sobre o meu trabalho não é nada boa.							

3. Nunca trabalharei com um fulano tão estúpido como você.							
4. E você tem os meios necessários para realizar o seu projecto? Se não tiver, o que é que vai fazer para consegui-los?							
5. Vejo que está com dificuldades em acabar esse relatório. Eu não me importo de o fazer por si.							
6. Não contem comigo para essa reunião, que mais parece uma “ruinião”							
7. Sempre que posso, passo à frente dos outros nas filas, atravesso com o vermelho e estaciono o carro onde me dá na gana.							

8. Estou totalmente de acordo com aquilo que você disse.

As suas ideias são sempre melhores do que as minhas.

9. Que bom!

Vamos fazer “ponte” neste feriado!

10. Chorei tanto

quando vi este filme...

E tem umas paisagens tão bonitas que me emocionei.

11. As pessoas de

bem usam gravata.

Quem quiser continuar nesta empresa, tem de usá-la!

12. Tenho mais que

fazer do que participar na tua festinha...

13. Tens que ter

cuidado com o teu braço magoado.

14. Não se pode

esperar nada de bom desta geração rasca.

15. Nove horas foi a hora decidida para o início da reunião. Reparo que você tem chegado atrasado ultimamente. Sugere que mudemos o horário?

16. Quando existem problemas entre as pessoas ou entre mim e os outros, sigo sempre a via da negociação.

17. Eu só queria ser mosca na reunião de logo à tarde, para ouvir o que os chefes vão dizer.

18. Sim, adoro quando me dizes essas coisas bonitas.



19. Já deves estar cansado de conduzir. Queres que eu conduza um pouco?							
20. Consegui que o polícia me retirasse a multa de estacionamento, fazendo-o crer que era médico e que ia de urgência ver um doente.							

SOLUÇÕES PARA O EXERCÍCIO SOBRE OS ESTADOS DO EU

Afirmações	Pai Autoritário	Pai Protector	Criança Natural Espontânea	Criança Natural Criadora	Criança Adaptada Rebelde	Criança Adaptada Submissa	Adulto
1. Tenho uma espécie de 6.º sentido que me faz adivinhar as coisas.				X			
2. Tenho a sensação de que a opinião do chefe sobre o meu trabalho não é nada boa.						X	

3. Nunca trabalharei com um fulano tão estúpido como você.	x						
4. E você tem os meios necessários para realizar o seu projecto? Se não tiver, o que é que vai fazer para consegui-los?							x
5. Vejo que está com dificuldades em acabar esse relatório. Eu não me importo de o fazer por si.		x					
6. Não contem comigo para essa reunião, que mais parece uma “ruinião”					x		
7. Sempre que posso, passo à frente dos outros nas filas, atravesso com o vermelho e estaciono o carro onde me dá na gana.					x		

8. Estou totalmente de acordo com aquilo que você disse. As suas ideias são sempre melhores do que as minhas.						x	
9. Que bom! Vamos fazer “ponte” neste feriado!			x				
10. Chorei tanto quando vi este filme... E tem umas paisagens tão bonitas que me emocionei.			x				
11. As pessoas de bem usam gravata. Quem quiser continuar nesta empresa, tem de usá-la!	x						
12. Tenho mais que fazer do que participar na tua festinha...					x		
13. Tens que ter cuidado com o teu braço magoado.		x					
14. Não se pode esperar nada de bom desta geração rasca.	x						

<p>15. Nove horas foi a hora decidida para o início da reunião. Reparo que você tem chegado atrasado ultimamente. Sugere que mudemos o horário?</p>							x
<p>16. Quando existem problemas entre as pessoas ou entre mim e os outros, sigo sempre a via da negociação.</p>							x
<p>17. Eu só queria ser mosca na reunião de logo à tarde, para ouvir o que os chefes vão dizer.</p>				x			
<p>18. Sim, adoro quando me dizes essas coisas bonitas.</p>			x				



19. Já deves estar cansado de conduzir. Queres que eu conduza um pouco?		x					
20. Consegui que o polícia me retirasse a multa de estacionamento, fazendo-o crer que era médico e que ia de urgência ver um doente.					x		

ACTIVIDADE Nº 5 – ROLE-PLAY

OBJECTIVO:

Reconhecer as técnicas de feed-back, empatia e escuta activa como os principais mecanismos de optimização dos relacionamentos interpessoais.

INSTRUÇÕES DE PROCEDIMENTO:

1. Sugerir ao grupo a realização de um “jogo de papéis”, com a participação de todos os formandos, devendo cada um assumir um dos Estados do Eu. Apenas o próprio saberá o papel que está a representar. Só no final os colegas procurarão identificar cada um dos papéis recriados.
2. O formador prepara previamente papelinhos em número igual ao dos formandos, contendo cada um o Estado do Eu a simular: Pai Autoritário, Pai Protector, Criança Natural Espontânea, Criança Natural Criadora, Criança Adaptada Submissa, Criança Adaptada Rebelde e Adulto. Alguns dos Estados podem ser repetidos, contudo nunca devem existir mais do que dois formandos para cada Estado. Distribuir os papéis aleatoriamente pelos formandos.
3. O ideal seria fazer dois subgrupos de 7 elementos cada (igual ao número de Estados do Eu), ficando cada formando com um Estado.
4. Feita a distribuição dos papéis, reunir todos os formandos num círculo e propor um tema para debate. Por exemplo, a constituição dos Estados Unidos da Europa, vantagens e desvantagens para Portugal; Descriminalizar o consumo de drogas leves, sim ou não; Restrição de circulação de veículos nas ruas dos centros das cidades, vantagens e inconvenientes, etc.

5. Dê início ao debate, estando atento às reacções dos formandos.
6. No final, os formandos deverão identificar os papéis assumidos pelos colegas e destacar a forma como cada um dos Estados/papéis contribuiu para facilitar ou dificultar o relacionamento interpessoal.
7. Poderá concluir apresentando os diapositivos nºs 37 a 43. Questionar os formandos sobre a validade do exercício realizado e aprendizagem conseguida.

TEMPO ESTIMADO: 45 minutos

MATERIAL NECESSÁRIO: Diapositivos nºs 37 a 43

ACTIVIDADE Nº 6 – ENCERRAMENTO DA ACÇÃO

OBJECTIVO:

Síntese da sessão e do curso. Reflexão final. Auto-avaliação e avaliação da acção.

INSTRUÇÕES DE PROCEDIMENTO:

1. O formador deverá fazer uma breve síntese dos principais aspectos do curso, referindo a participação e motivação dos formandos durante a acção.
2. Distribuir o enunciado do poema “E se eu pudesse voltar a viver a minha vida?” e solicitar que cada formando leia um parágrafo do texto.
3. Pedir uma última reflexão a cada participante.
4. Fazer a auto-avaliação e avaliação da acção.

TEMPO ESTIMADO: 30 minutos

MATERIAL NECESSÁRIO: Enunciado do poema

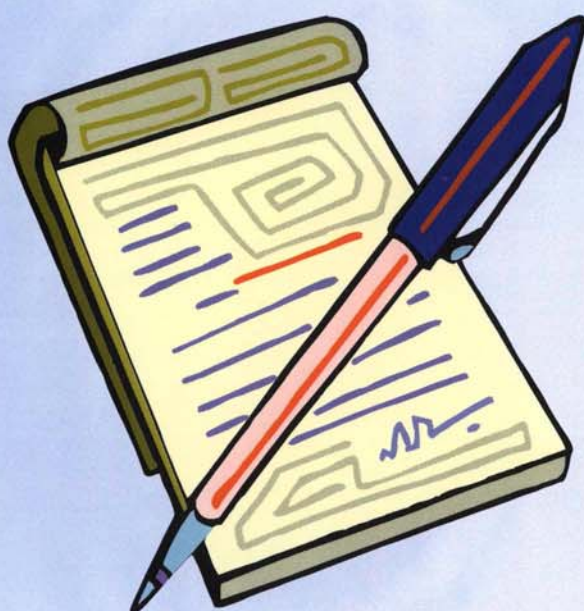


Poema

“E se pudesse voltar a viver a minha vida?”

Se pudesse voltar a viver a minha vida,
Da próxima vez gostava de fazer mais erros.
Descontraía. Faria mais disparates. Levaria menos coisas a sério. Corria mais riscos.
Acreditava mais.
Subia mais montanhas e nadava em mais rios.
Convidava os amigos mesmo que tivesse nódoas na carpete,
usava a vela em forma de rosa antes dela se estragar no armário.
Sentava-me na relva com os meus filhos sem me preocupar com as manchas verdes na roupa.
Tinha rido e chorado menos vezes em frente da televisão
e mais vezes em frente da vida.
Tinha contado mais anedotas e visto o lado cómico das coisas.
Tinha descoberto menos dramas em cada esquina,
e inventado mais aventuras.
Se calhar, tinha mais problemas reais. Mas menos problemas imaginários.
É que, sabem, sou uma dessas pessoas que vive com sensibilidade
e sanidade hora após hora, dia após dia.
(...) Fui uma dessas pessoas que
Nunca foi a lado nenhum sem levar um termómetro,
botija de água quente, casaco para a chuva e pára-quedas.
Se pudesse fazer tudo outra vez, viajava mais leve do que viajei.
Se tivesse a minha vida para viver de novo, começava mais cedo a andar descalça na
Primavera e ficava sempre assim.
Ia a mais bailes. Cantava mais canções.
Diria muitos mais “Amo-te” e “desculpa”.
E apanharia mais papoilas.

(*) Poema de Nadine Stair. Uma anciã de 85 anos.



Variantes

JOGO PEDAGÓGICO “MESS”

OBJECTIVO:

Reconhecer a dificuldade em darmos atenção aos outros quando estamos empenhados em realizações. Identificar os estados de “pré-ocupação” e “nevoeiro psicológico”.

INSTRUÇÕES DE PROCEDIMENTO:

1. Este jogo poderá funcionar igualmente como momento de descontração, pelo que o formador deverá “dar o mote”, motivando os formandos para a sua realização de forma lúdica.
2. Explique que se pretende que, cada um, durante dois minutos e circulando pela sala, faça de conta que está a trabalhar, numa actividade diferente da sua, fazendo todos os gestos feitos habitualmente por esses profissionais. Contudo, apenas poderão fazê-lo utilizando a comunicação não verbal (gestos, expressão corporal, expressão facial, etc.), incluindo vocalizações/sons, mas nunca palavras escritas ou faladas.
3. Ao sinal do formador todos deverão cumprir a sua função, durante 2 minutos.
4. No final do tempo, peça aos formandos para escreverem numa folha de papel quais as actividades mimadas pelos seus colegas de formação.
5. Ouça os registos de cada um, confirme se estavam correctos e verifique quantas profissões cada um foi capaz de identificar.

6. Conclua dizendo que, quando estamos empenhados numa realização, mesmo apenas com carácter lúdico como era o caso, temos uma enorme dificuldade em prestar atenção aos outros, de tal forma é o hábito de estarmos centrados em nós próprios. Refira ainda a propósito o estado psicológico de “pré-ocupação” e ainda o designado “nevoeiro psicológico”, como estados psicológicos inibidores do processo comunicacional.

7. Peça ainda aos formandos para que, em grupos de 3, redijam algumas sugestões acerca de estratégias a adoptar para ultrapassar os obstáculos sentidos e melhorar o relacionamento interpessoal.

8. Depois de ouvidas as sugestões dos formandos, complemente projectando os diapositivos nºs 22, 23, 24 e 25.

TEMPO ESTIMADO: 15 minutos

MATERIAL NECESSÁRIO: Diapositivos nºs 22, 23, 24 e 25



JOGO PEDAGÓGICO "RÓTULOS"

OBJECTIVO:

Reconhecer o impacto dos estereótipos e juízos de valor no relacionamento interpessoal.

INSTRUÇÕES DE PROCEDIMENTO:

1. Este jogo poderá funcionar igualmente como momento de descontração; contudo, o formador deverá motivar o grupo para o efeito e pedir a sua colaboração voluntária.
2. Explique o objectivo e funcionamento do jogo: o grupo irá reunir-se sob a forma de círculo (ou então dois subgrupos, de acordo com o número de formandos) e debater um tema à escolha que seja do interesse de todos, por exemplo, a constituição dos Estados Unidos da Europa, vantagens e desvantagens para Portugal; descriminalizar o consumo de drogas leves, sim ou não; restrição de circulação de veículos nas ruas do centro das cidades, vantagens e inconvenientes, etc.
4. Cada formando receberá uma etiqueta com um "rótulo" que será colada numa zona do corpo, de forma a que ele não veja o que tem escrito, mas seja bem visível para os colegas. Exemplos de rótulos: "Sou agressivo. Evite-me"; "Sou surdo: grite"; "Sou manipulador: Confronte-me"; "Sou um chato: mande-me calar"; "Sou um especialista: ouça-me com atenção"; "Sou tímido: puxe por mim"; etc.
5. O formador deverá preparar os rótulos previamente de acordo com as características do grupo e em número suficiente, de forma a todos terem um "rótulo".
6. Dê início ao debate que deve demorar no máximo 10 minutos.

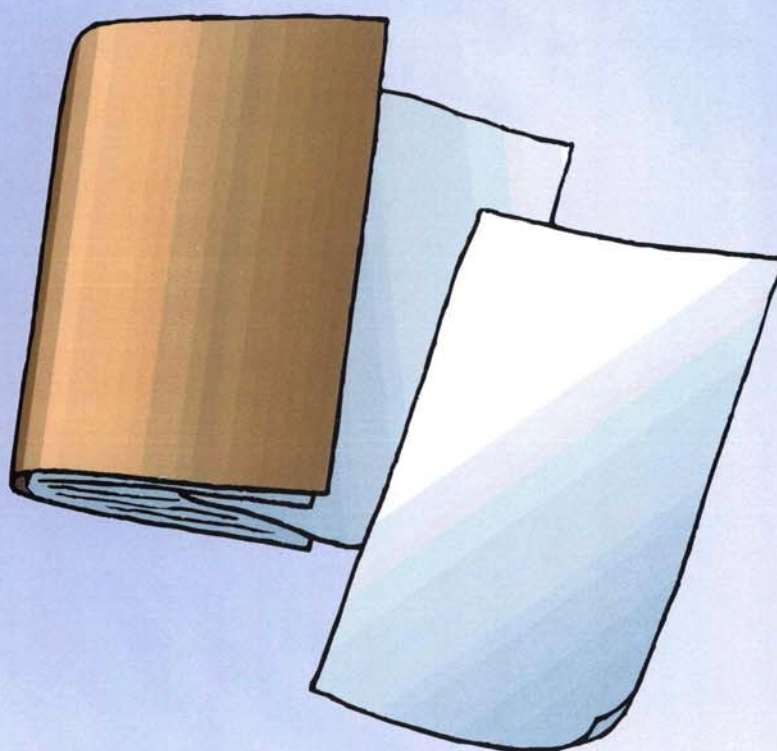
7. No final, peça as opiniões dos formandos acerca de como se sentiram na pele de cada uma das personagens, bem como se se aperceberam do rótulo que lhes foi atribuído. Questione ainda acerca dos obstáculos que o fenómeno de estereotipia pode causar nas relações interpessoais.

TEMPO ESTIMADO: 30 minutos

MATERIAL NECESSÁRIO: Etiquetas autocolantes com “rótulos” em número igual ao dos formandos

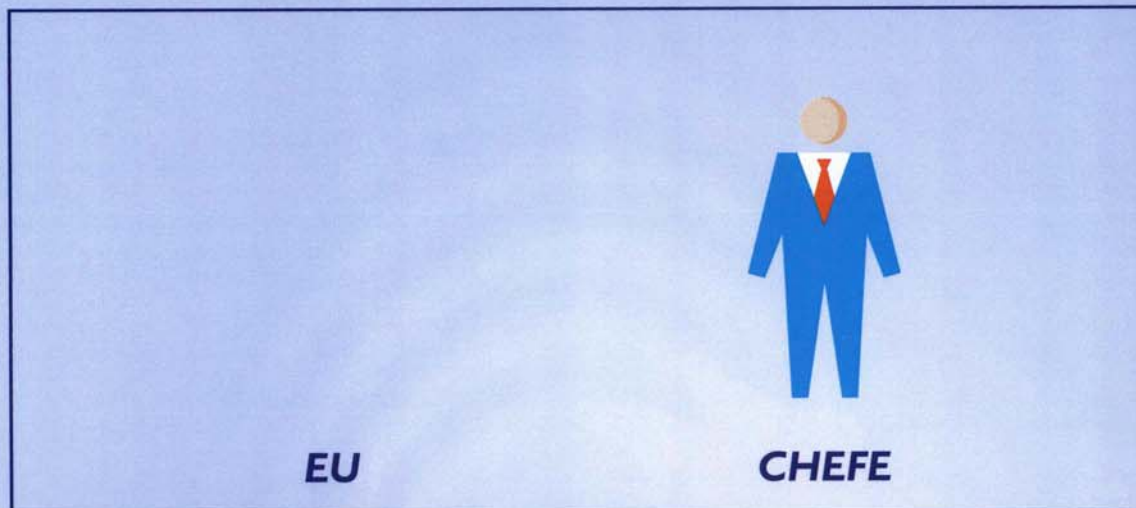


9. ANEXOS



ANEXO 1

TESTE DE RELAÇÃO DE FORÇAS (EXEMPLO)



ANEXOS 2 E 3

O anexo 2 é constituído pelo filme “Gerir a Comunicação”.

O anexo 3 é constituído pelos seguintes diapositivos, a seguir reproduzidos:

1. Identificação do curso
2. Objectivos pedagógicos (1)
3. Objectivos pedagógicos (2)
4. Objectivos pedagógicos (3)
5. Factores que condicionam o comportamento
6. Relação interpessoal e relação de forças
7. Definição de autoconceito
8. Processo de formação do autoconceito
9. Definição de auto-estima
10. Relação de igualdade
11. Relação de forças desigual (1)
12. Relação de forças desigual (2)
13. Definição de percepção
14. Factores externos da percepção (1)
15. Factores externos da percepção (2)
16. Factores externos da percepção (3)
17. Características da percepção
18. Formação das primeiras impressões
19. Efeito da expectativa (1)
20. Efeito da expectativa (2)
21. Características dos comportamentos defensivos
22. Consequências do “nevoeiro psicológico”
23. Estratégias para melhorar a comunicação

- 24.** Como consolidar a auto-estima
- 25.** Estratégias para desenvolver a auto-estima
- 26.** O que é a Análise Transaccional
- 27.** Estados do EU
- 28.** Principais características dos Estados do EU: PAI
- 29.** Principais características dos Estados do EU: PAI AUTORITÁRIO
- 30.** Principais características dos Estados do EU: PAI PROTECTOR
- 31.** Principais características dos Estados do EU: CRIANÇA
- 32.** Principais características dos Estados do EU: CRIANÇA NATURAL ESPONTÂNEA
- 33.** Principais características dos Estados do EU: CRIANÇA NATURAL CRIADORA
- 34.** Principais características dos Estados do EU: CRIANÇA ADAPTADA SUBMISSA
- 35.** Principais características dos Estados do EU: CRIANÇA ADAPTADA REBELDE
- 36.** Principais características dos Estados do EU: ADULTO
- 37.** Consequências no relacionamento interpessoal: PAI AUTORITÁRIO
- 38.** Consequências no relacionamento interpessoal: PAI PROTECTOR
- 39.** Consequências no relacionamento interpessoal: CRIANÇA NATURAL ESPONTÂNEA
- 40.** Consequências no relacionamento interpessoal: CRIANÇA NATURAL CRIADORA
- 41.** Consequências no relacionamento interpessoal: CRIANÇA ADAPTADA SUBMISSA
- 42.** Consequências no relacionamento interpessoal: CRIANÇA ADAPTADA REBELDE
- 43.** Consequências no relacionamento interpessoal: ADULTO
- 44.** Reflexão final



Relações Interpessoais



Local, data

Seja Bem Vindo!

1

Objectivos Pedagógicos (1)



- Identificar os factores condicionantes do comportamento
- Avaliar a importância do autoconhecimento e consciência de si no processo de relacionamento interpessoal
- Identificar as etapas de formação do autoconceito e auto-estima

2

Objectivos Pedagógicos (2)



- Reconhecer os factores externos e internos associados à percepção social
- Reconhecer as principais distorções decorrentes da percepção social
- Distinguir e caracterizar os principais comportamentos defensivos
- Avaliar o impacto da expectativa no comportamento individual e na relação com os outros

3

Objectivos Pedagógicos (3)



- Identificar estratégias para melhorar o processo comunicacional
- Reconhecer as principais características comportamentais e comunicacionais associadas ao diferentes Estados do Eu
- Avaliar o impacto dos diferentes Estados do Eu nas relações interpessoais

4

Factores que Condicionam o Comportamento



- Quadro de referência: educação, valores, experiências, conhecimentos
- Características de personalidade
- Papéis desempenhados
- Contexto/Situação
- Autoconceito e auto-estima
- Percepção do outro

5

Relação Interpessoal / Relação de Forças



- Construimos uma imagem de nós próprios
- Comportamo-nos de acordo com essa imagem
- Contudo, a nossa imagem pode não coincidir exactamente com a realidade
- Se existe uma grande discrepância entre a imagem que temos de nós e a realidade, a relação é afectada
- Se a relação é afectada, também a nossa auto-estima é afectada

6

Definição de Autoconceito



- Percepção que o indivíduo tem de si
- O que cada um pensa e conhece de si

7

Processo de Formação do Autoconceito



- **Avaliação das nossas competências e capacidades**
- **Valorização dessas competências e capacidades de acordo com a importância dada pelo meio onde estamos inseridos**
- **Apreciação/reconhecimento dos outros em relação a nós**
- **Significado atribuído ao que os outros pensam de nós**

8

Definição de Auto-Estima



- Está relacionada com a noção de autoconceito
- A auto-estima pode ser definida como o grau em que cada um gosta de ser como é

9

Relação de Igualdade



“ - Querida, sabes que horas são?”

“ - São 8 e 45, não é? Temos de nos despachar!”



10

Relação de forças desigual



“ - Querida, sabes que horas são?”

“ - São quase 9 horas e tu a perderes tempo. Aposto que nem sabes onde estão as chaves do carro!”



11

Relação de forças desigual



“ - Querida, sabes que horas são?”

“ - Já sei. Já sei. Estamos atrasados não é?”

E a culpa é sempre minha, não é verdade?

Se estás com pressa vai andando...”



12

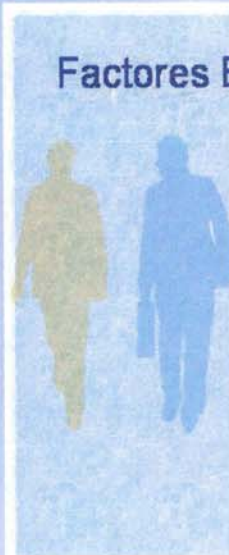
Definição de Percepção



- Processo de interpretar e organizar os estímulos sensoriais recebidos, de forma a desenvolvermos uma consciência do meio que nos envolve
- É um processo individual de construção do real

13

Factores Externos da Percepção (1)



14

Factores Externos da Percepção (2)



15

Factores Externos da Percepção (3)



16

Características da Percepção



- Selectiva (seleccionamos apenas uma parte dos estímulos recepcionados)
- Afectiva (seleccionamos de acordo com a relação afectiva - positiva/negativa);
- Temporal (evolui de acordo com o tempo/situação)
- Global (forma uma ideia global, de um todo perfeito)

17

Formação das Primeiras Impressões



- **Factores físicos** (características físicas, forma de vestir, etc.)
- **Factores não verbais** (tom de voz, gestos, expressão facial, olhar, etc.)
- **Factores verbais** (forma como fala, eloquência do discurso, etc.)

18

Efeito da Expectativa (1)



- Podemos falar de auto-realização da profecia no que se refere ao impacto da expectativa no relacionamento com os outros

19

Efeito da Expectativa (2)



- Actua como auto-realização da profecia no que se refere ao comportamento dos outros
- Para alterar o efeito da expectativa negativa, é fundamental desenvolver o sentimento de confiança e abertura, eliminar ideias pré-concebidas e demonstrar vontade e disponibilidade de se relacionar

20

Características dos Comportamento Defensivos



- Superiorização
- Inferiorização/vitimização ou fuga;
- Ataque (inferiorização do outro)

21

Consequências do “Nevoeiro Psicológico”



- Estado psicológico de “pré-ocupação” que impede a recepção e selecção dos estímulos dos exteriores
- Reduz ou inibe as capacidade visuais e de escuta

22

Estratégias para Melhorar a Comunicação



- Técnicas de feed-back:
 - Parafrasear/Reformular
 - Utilização de vários tipos de perguntas
 - Escuta Activa
- Empatia
- Sintonizar-se em termos emocionais e de sinais não verbais

23

Como Consolidar a Auto-Estima



Evitar os “sete pecados mortais” contra a auto-estima:

1. Perfeccionismo
2. Criticismo permanente
3. Infalibilidade
4. Dependências
5. Inacção
6. Desculpabilização
7. Pessimismo

24

Estratégias para Desenvolver a Auto-Estima



- Aumentar a frequência e qualidade das experiências bem sucedidas
- Desenvolver a auto-aceitação
- Desenvolver o auto-respeito
- Arriscar mais

25

O que é a Análise Transaccional



- Forma de análise do funcionamento humano, que nos permite compreender de forma simples e objectiva como cada um dos nossos "eu" se comporta em diferentes circunstâncias
- Foi desenvolvida por Eric Berne, psiquiatra canadiano, a partir do modelo psicanalítico de Freud

26

Estados do Eu



27

Principais Características dos Estados do Eu (1)



PAI:

- Responsável pela transmissão da cultura, da tradição, da moral, dos valores, dos preconceitos, das crenças, das normas de vida, das regras de conduta e dos estereótipos
- Forma-se a partir da influência que, ainda hoje, exercem em nós aqueles que nos educaram e traduz, de certo modo, a educação que recebemos e que nos marcou na nossa infância e adolescência

28

Principais Características dos Estados do Eu (2)



PAI AUTORITÁRIO:

- Representa a garantia do cumprimento rigoroso da lei e da ordem
- Manifesta-se pela crítica, muitas vezes negativa, exacerbada e pessimista na sua vertente autoritária
- Assume, por vezes, a falta de diálogo, o preconceito e até o desrespeito pelas opiniões e modos de vida dos outros

29

Principais Características dos Estados do Eu (3)



PAI PROTECTOR:

- Reflete a nossa vertente protectora
- Funciona como guia que cuida, protege, aconselha e vigia as nossas acções e as dos outros
- Traduz os modelos de comportamento, de protecção, de segurança, de encorajamento e de aconselhamento

30

Principais Características dos Estados do Eu (4)



CRIANÇA:

- Representa a expressão livre dos sentimentos e das emoções
- Manifesta-se pela expressão natural das emoções, da afectividade, da imaginação, da espontaneidade, do entusiasmo, da criatividade lúdica

31

Principais Características dos Estados do Eu (5)



CRIANÇA NATURAL ESPONTÂNEA:

- Os motores do seu dinamismo são fundamentalmente a espontaneidade como fonte de toda a energia, o prazer e o entusiasmo

32

Principais Características dos Estados do Eu (6)



Criança Natural Criadora:

- Fundamentalmente, caracteriza-se pela intuição, criatividade e invenção
- Demonstração de grande curiosidade e gosto pelo saber
- Grande apetência para compreender o que se passa à sua volta

33

Principais Características dos Estados do Eu (7)



Criança Adaptada Submissa:

- Refere-se à nossa parte conformista, dócil e obediente
- É a parte responsável pela execução de ordens, normas sociais, regras de segurança e de delicadeza
- Forma-se a partir dos modelos induzidos pelos pais, em geral autoritários

34

Principais Características dos Estados do Eu (8)



Criança Adaptada Rebelde:

- Caracteriza-se sobretudo por atitudes negativas e contestatárias
- Espírito de contradição e enorme desejo de independência
- Agressividade e recusa de aceitação de normas ou imposições
- Forma-se por oposição aos modelos induzidos pelos pais autoritários

35

Principais Características dos Estados do Eu (9)



ADULTO:

- Representa a inteligência prática
- Tem como principais características a recolha de informação, o diálogo aberto, a autonomia, a independência de decisões e a compreensão desapassionada do que se passa à sua volta

36

Consequências no Relacionamento Interpessoal (1)



PAI AUTORITÁRIO:

- Dominado por forças negativas
- Julgamento fácil e crítica sistemática
- Utilização de gestos, expressões e tom de voz típico: dedo em riste, braços cruzados, punho cerrado, sobrolho franzido e postura firme e rígida
- Utilização de expressões verbais como: "Isso está mal feito!", "Isso é ridículo!", "Eu tinha razão...", "Você é um incompetente..."

37

Consequências no Relacionamento Interpessoal (2)



PAI PROTECTOR:

- Representa a protecção, a segurança e a confiança
- Pode ser um facilitador do relacionamento pela sua atitude de querer ajudar
- Pode ser condicionador da liberdade e da autonomia

38

Consequências no Relacionamento Interpessoal (3)



CRIANÇA NATURAL ESPONTÂNEA:

- Relacionamento fácil, verdadeiro e espontâneo
- Possibilidade de agir de forma impulsiva sem pensar nas consequências

39

Consequências no Relacionamento Interpessoal (4)



CRIANÇA NATURAL CRIADORA:

- Relacionamento fácil, aberto e franco
- Visão optimista da vida, de si e dos outros
- Pode ser visto como "sonhador" e idealista e não ser levado a sério

40

Consequências no Relacionamento Interpessoal (5)



CRIANÇA ADAPTADA SUBMISSA:

- Por assumir muitas vezes uma personalidade apagada, submissa e doce pode parecer facilitar o relacionamento
- Muitas vezes assume comportamentos defensivos de vitimização, levando à sua desresponsabilização e culpabilização do outro

41

Consequências no Relacionamento Interpessoal (6)



CRIANÇA ADAPTADA REBELDE:

- Comportamento que dificulta muitas vezes o relacionamento com o outro
- Dificuldade em lidar com as diferenças de opinião, encarando-as como ataques ou tentativas de imposição de ordens
- Comportamento defensivo de ataque do outro
- Utilização de gestos e expressões característicos, idênticos ao Estado do Eu PAI AUTORITÁRIO

42

Consequências no Relacionamento Interpessoal (7)



ADULTO:

- É um estado facilitador do relacionamento interpessoal na medida em que procura relações baseadas na objectividade, na clareza, na procura de soluções justas e equitativas, através da negociação e nunca da imposição
- A capacidade de diálogo e negociação são seus apanágios
- Contudo, pode não ser o melhor confidente nos momentos difíceis ou felizes
- Pode ser visto como demasiado "frio" ou "racional"

43

Para reflectir...



Nada mais peço que:

Força para aceitar aquilo que
não podemos mudar

e

Força para mudar aquilo que
podemos melhorar

44

10. BIBLIOGRAFIA CONSULTADA/ACONSELHADA

- Aguilar, Luís, *Análise Transaccional – Um Guia Prático para o Autoconhecimento*, Ed. Fim de Século, Lisboa, 1999
- Antunes, Celso, *Alfabetização Emocional – Novas Estratégias*, Petrópolis, Ed.Vozes, 1999
- Asch, Salomon, *Psicologia Social*, S. Paulo, Comp. Nacional, 1977
- Birkenbihl, Vera, *A Arte da Comunicação*, Lisboa, Pergaminho, 2000
- Cushway, B, Lodge, D., *Organizações e Comportamento*, Lisboa, Clássica Editora, 1999
- Damásio, António, *Ao Encontro de Espinosa*, Publicações Europa-América, Mem Martins, 2003
- Damásio, António, *O Erro de Descartes*, Publicações Europa-América, Mem Martins, 1997
- Damásio, António, *O Sentimento de Si*, Publicações Europa-América, Mem Martins, 2000
- Dicionário de Filosofia, ed. Lexus, Lisboa, 1988
- Evans, Christopher (dir.), *Conheça-se a si Próprio*, Mem Martins, Europa-América, 1997
- Fachada, M.Odete, *Psicologia das Relações Interpessoais*, Lisboa, Afrontamento, 1999
- Gahagen, Judy, *Comportamento Interpessoal e de Grupo*, Rio de Janeiro, Zahar, 1988
- Goleman, Daniel, *Trabalhar com Inteligência Emocional*, Lisboa, Temas e Debates, 2000
- Leyens Jacques-Philippe e Yzerbyt, Vicent, *Psicologia Social*, Lisboa, Edições 70, 1999

- Marujo, Neto e Perloiro, *Educar para o Optimismo*, Lisboa, Ed. Presença, 1999
- Myers. M., *Bases de la Communication Interpersonnelle*, Quebeque, Mc-Graw-Hill, 1984
- Rogers, Carl, *Tornar-se Pessoa*, Ed. Moraes, Lisboa, 1985
- Sequeira, José, *Desenvolvimento Pessoal*, Lisboa, Monitor, 1998
- Vários sites na Internet sobre Psicologia Social, Relações Interpessoais, Análise Transaccional e Percepção Social (ver Contactos Úteis)
- Antunes, Celso, *Manual de Técnicas de Dinâmica de Grupos e de Sensibilização de Ludopedagogia*, Ed.Vozes, Petrópolis, 1999, 17ª Edição



11. CONTACTOS ÚTEIS

- Nova Etapa – Consultores em Gestão e Recursos Humanos

Rua da Tóbis Portuguesa nº 8, 1º Andar, Escritório 5 – 1750-292 Lisboa

Rua Agostinho Neto, nº 21-A - 1750-002 Lisboa

Telef.: 21 754 11 80 / 21 752 09 80

Site: www.nova-etapa.pt

e-mail: info@nova-etapa.pt

- Diversos sites sobre psicologia social:

- Departamento de psicologia social da Universidade de Barcelona:

- www.ub.es/dppss

- Associação internacional de psicologia social/vários artigos sobre a temática das Relações Interpessoais, Percepção Social, etc.

- (Socialpsychology Network): www.socialpsychologynetwork.org

- Site sobre investigações psicológicas

- (Psychological Research on the Net): www.psych.hanover.edu

- Site sobre a problemática do autoconhecimento e consciência:

www.consciencia.org

