



UFCD 4283

Saúde e Socorrismo

# Comportamentos humanos

## Comportamento passivo

- Significa a não expressão de sentimentos, necessidades, direitos e opiniões próprias e a sobre consideração dos sentimentos, necessidades, direitos e opiniões das outras pessoas.
- Objetivo: evitar conflitos e conseguir agradar aos outros a todo o custo.



# Comportamentos humanos

## Comportamento passivo

- *Sentimentos*: contém os seus próprios sentimentos ou exprimi-los de maneira indireta ou inadequada.
- *Necessidades*: trata as necessidades dos outros como sendo mais importantes do que as suas. Renunciar a estas repetidamente.
- *Direitos*: entende que as outras pessoas têm direitos mas não consegue assegurar o mesmo privilégio para si mesmo.
- *Opiniões*: vê-se a si próprio(a) como tendo pouco ou nada para contribuir e ver as outras pessoas como tendo sempre razão. Tem medo de dizer o que pensa, e que os seus pensamentos sejam ridicularizados.



# Comportamentos humanos

## Efeitos no próprio

- Reduz a ansiedade, evita a culpabilidade e o martírio.
- Perdas contínuas de autoestima, tensões internas crescentes causando stress, irritação e depressão acentuada.
- Existem efeitos positivos imediatos do comportamento passivo, mas os efeitos de longo prazo podem prejudicar a própria saúde e fazer com que as outras pessoas se irrite com você e percam o respeito pela sua pessoa.

## Atitudes/comportamentos

- Adiar compromissos, tarefas, etc.
- Ceder com facilidade face aos desejos das outras pessoas;
- Executar tarefas que não concorda ou não quer fazer;
- Não defesa dos seus direitos.



# Comportamentos humanos

## Comportamento agressivo

- Significa exprimir os seus sentimentos, necessidades, direitos e opiniões sem respeito pelos sentimentos, necessidades, direitos e opiniões das outras pessoas. O objetivo do comportamento agressivo é ganhar, à custa dos outros se for necessário.
- *Sentimentos*: exprimir os seus sentimentos de maneira exigente, irritada ou inapropriada.
- *Necessidades*: as suas próprias necessidades são mais importantes que as das outras pessoas, que são ignoradas e descartadas.
- *Direitos*: defende os seus direitos, mas de maneira que viole os direitos das outras pessoas.
- *Opiniões* entende que dá algum contributo e os outros não.



# Comportamentos humanos

## Efeitos no próprio

- Libertação de tensões, a pessoa sente-se mais poderosa.
- Sentimentos de culpabilidade e vergonha, culpar os outros pela sua irritação, autoestima decrescente e ressentimentos para com as outras pessoas.
- Embora os efeitos de curto prazo possam ser recompensadores, os efeitos duradouros a longo prazo do uso da agressividade são menos proveitosos e podem causar problemas para si e para os outros.

## Atitudes/comportamentos

- Dominam os outros.
- Tendem a ser mal-educadas, sarcásticas e abusivas.
- Fazem as coisas como querem, independentemente do que as outras pessoas querem.
- Expressam as suas ideias sem ouvir os outros.



# Comportamentos humanos

## Comportamento manipulativo

- Pretende "cair nas boas graças" das outras pessoas em situações que podem vir a ser proveitosas. O seu estilo de interação caracteriza-se por manobras de distração ou manipulação dos sentimentos dos outros.
- *Sentimentos*: esconde os seus verdadeiros sentimentos e pretender estar interessado e respeitar os sentimentos dos outros, mas, de forma indireta, pretende tirar proveito disso para se sentir reconhecido.
- *Necessidades*: Utiliza as outras pessoas de forma camuflada para realizar as suas próprias necessidades, sem exprimir diretamente os seus objetivos.
- *Direitos*: defende os seus direitos desvalorizando os direitos dos outros, explorando as tradições/convicções dos outros e fazendo chantagem moral.
- *Opiniões*: muito teatral, esquiva-se aos encontros e não se envolve.



# Comportamentos humanos

## Efeitos no próprio

- Evita a responsabilidade e a culpabilidade, tenta convencer os outros das suas "boas intenções", os seus talentos e capacidades indispensáveis.
- Perder a credibilidade à medida que os seus "truques" são descobertos. - Dificilmente recupera a confiança dos outros, uma vez perdida.

## Atitudes/comportamentos

- Exagera e caricatura partes da informação emitida pelos outros.
- Mais hábil em criar conflitos do que reduzir as tensões.
- Muda de pontos de vista, de acordo com as pessoas com quem comunica.
- Explora os outros para satisfazer as suas próprias vontades.



# Comportamentos humanos

## Comportamento assertivo

- Contrastando com os outros comportamentos, o comportamento assertivo significa exprimir os seus próprios sentimentos, necessidades, direitos e opiniões mantendo o respeito pelos sentimentos, necessidades, direitos e opiniões das outras pessoas. O objetivo do comportamento assertivo não é ganhar, mas sim, conseguir sair de certas situações desconfortáveis sentindo-se bem consigo próprio por ter dito as coisas que queria dizer sem magoar ninguém.



# Comportamentos humanos

## Comportamento assertivo

- *Sentimentos*: É capaz de exprimir os seus sentimentos de maneira direta, honesta e apropriada.
- *Necessidades*: Tem necessidades que precisam ser satisfeitas, se não, vai sentir-se depreciado, rejeitado, irritado e triste.
- *Direitos*: Tem direitos humanos básicos e é possível defender os seus próprios direitos de maneira a não ignorar ou violar os direitos dos outros.
- *Opiniões*: Contribui independentemente da opinião das outras pessoas.



# Comportamentos humanos

## Efeitos no próprio

- Libertação da tensão, sem sentimentos de culpa, redução da ansiedade, do stress e resolução de situações difíceis com êxito.
- Aumenta a sua autoestima e confiança em si próprio(a);
- Ajuda-o(a) a ganhar o respeito dos outros;
- Melhora as suas capacidades de decisão;
- Melhora as suas relações sociais;
- A assertividade é uma atitude benéfica e honesta para si e para os outros.

## Atitudes/comportamentos

- Respeitam-se a si próprias e às outras pessoas,
- Responsabilizam-se pelas suas próprias ações e escolhas,
- Pedem abertamente aquilo que desejam,
- Têm confiança nelas próprias,
- Não baseiam as suas decisões na aprovação das outras pessoas