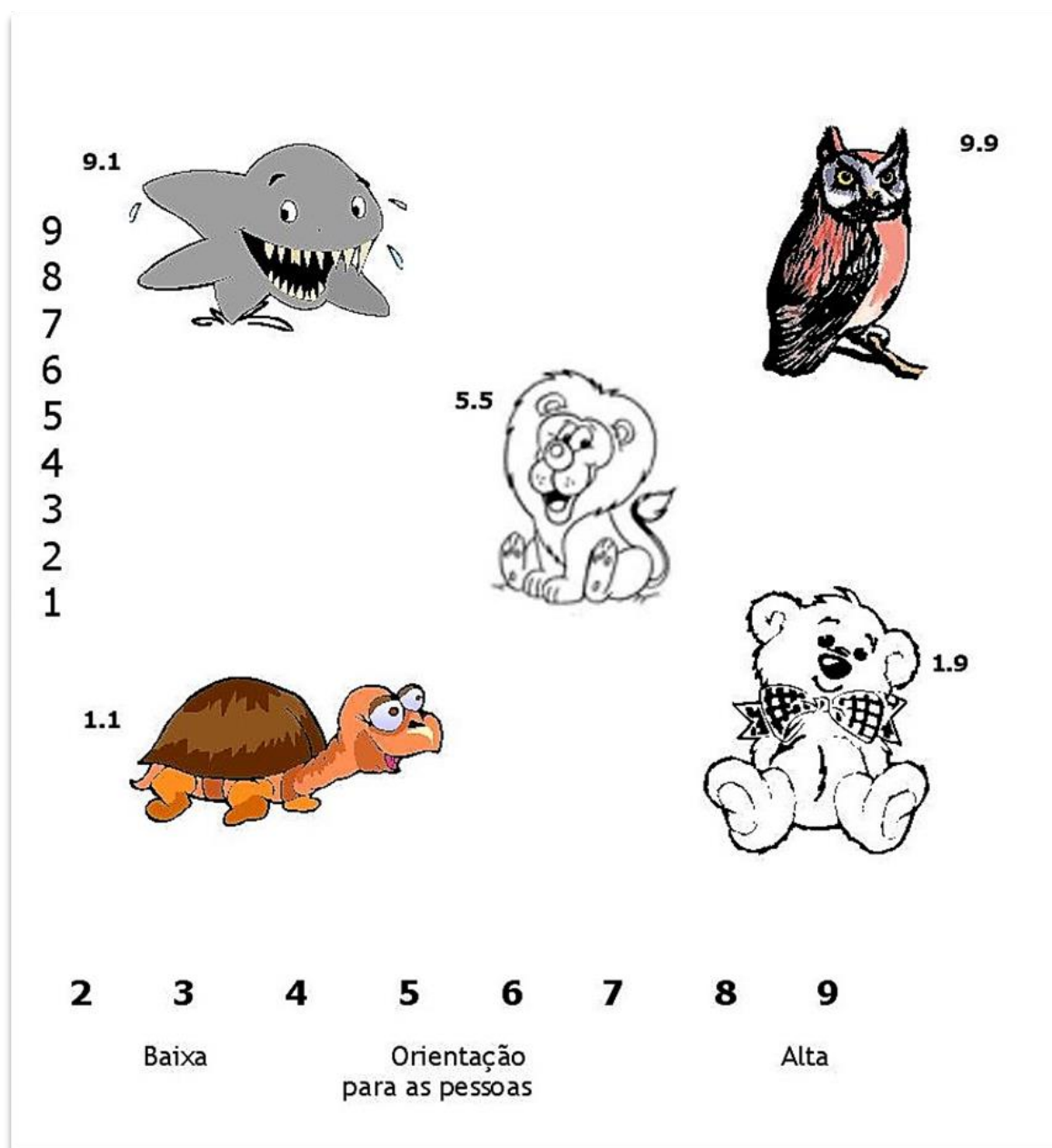


MÓDULO 3. COMUNICAÇÃO E DINAMIZAÇÃO DE GRUPOS EM FORMAÇÃO

Técnicas de dinâmicas de grupo e de gestão de conflitos

Ficha de apoio

Estilos de gestão de conflitos: autoavaliação e aprofundamento dos resultados



EVITAMENTO (O NÃO TE RALES) a Tartaruga (1.1)

Estilo de comportamento não cooperativo e não assertivo orientado para a fuga

O seu lema é "a lei do menor esforço". Não tem entusiasmo nem interesse pelas suas necessidades nem pelas necessidades da outra parte. O seu comportamento é pautado pelo desinteresse pela indiferença. Permanece nos locais estando "fora deles".

Nas relações interpessoais revela-se pouco sensível e carente de empatia. Pratica uma escuta desatenta. Dado não se interessar pela solução, dá à outra parte a possibilidade de expor os seus pontos de vista e necessidades, sem, no entanto, lhe dar feedback.

ACOMODAÇÃO (O AFETIVO) o Ursinho (1.9)

Estilo de comportamento cooperativo e não assertivo, o oposto da competição

Orientado para os outros, é amável e deseja ser apreciado. A relação com os outros/as e a sua aprovação é o mais importante. Evita situações ou manifestações de tensão/ antagonismo e procura sempre a harmonia e os sentimentos positivos.

É um bom ouvinte, mas utiliza a escuta emocional (só ouve o que quer – gosta - ouvir, acrescentando mesmo o que gostaria de ter ouvido, e esquece o que lhe desagrada).

COMPETIÇÃO (O TESTA DE FERRO) o Tubarão (9.1)

Estilo de comportamento não cooperativo e orientado para o poder

Age de acordo com as suas próprias ideias e segundo o que acredita ser a melhor forma de proceder. Não aceita facilmente as opiniões e críticas dos outros/as, que são muitas vezes consideradas uma afronta à sua vocação de "ganhador".

Adota um comportamento de orientação para a realização das tarefas, visando atingir um nível de desempenho elevado.

Na relação interpessoal, formula as perguntas de um modo rápido e direto, não desperdiçando o seu tempo nem o do outro. Utiliza a escuta defensiva e as opiniões divergentes da outra parte são tidas como recusas e ameaças à solução.

COMPROMISSO (O CONSENSUAL) o Leão (5.5)

Estilo de comportamento não cooperativo e não assertivo orientado para a conciliação e o equilíbrio.

O seu comportamento tende para níveis médios de desempenho, sem tão pouco ambicionar atingir um relacionamento ideal. É genuíno nas suas emoções, mas considera que é impossível agradar a todos.

Procura soluções aceitáveis para si e para a outra parte. Perante um impasse procura uma posição consensual, baseada em cedências mútuas. Embora dê importância à lógica, deixa transparecer emoções verdadeiras contribuindo para um clima positivo e construtivo nas suas interações.

Considera-se realista e convencional, respeita as regras e apoia o "status quo", evitando assumir comportamentos que possam pôr em perigo as práticas vigentes.

COLABORAÇÃO/ RESOLUÇÃO DE PROBLEMAS (O EFICAZ) o Mocho (9.9)

Estilo de comportamento assertivo e cooperativo orientado para a colaboração

Na relação com o outro, empenha-se em soluções eficazes e positivas para ambas as partes. Considera as suas necessidades e as necessidades da outra parte e tende a aprofundar os problemas para procurar as causas e encontrar soluções criativas. Colabora com a outra parte com base na objetividade e na assertividade, procurando uma decisão ajustada ao problema.

Sabe ouvir. Pratica a escuta ativa e o "feedback" positivo, ou seja, está atento/a, é empático, mas interage com a objetividade necessária para uma comunicação clara e eficaz.