

4.7 O que impede a comunicação

Objetivo

Os A experimentam e descrevem como a comunicação pode ser prejudicada e como lidar com situações de comunicação difíceis. Constroem estratégias e ampliam a sua competência comunicativa e de ação.

7.º–9.º ano

45–60 min.



Material:
Quadro preparado;
eventualmente cópias da
ficha de trabalho «Inibidores
da Comunicação».

Procedimento:

- Antes de iniciar a aula, o P escreveu no quadro uma lista de inibidores de comunicação (ver os termos a negrito na ficha de trabalho abaixo).
- A lista é analisada e comentada com a turma. Os A devem pensar num título. Se nada adequado for encontrado, o P sugere o título «Inibidores de Comunicação». Os pontos individuais são novamente analisados à luz de como cada um deles pode bloquear uma conversa ou uma situação de comunicação. Certamente, os A podem contribuir com exemplos da sua própria experiência.
- Através de um role-play deve ser experimentado e concretizado o impacto que os comportamentos acima mencionados podem ter. São necessários dois papéis: alguém (Papel A) que quer ter uma conversa normal (por exemplo, sobre a escola ou passatempos), e alguém (Role B) que interfere na comunicação repetidamente através de barreiras à comunicação, como a interrupção, perguntas inadequadas, etc.. Numa primeira passagem, o P pode assumir o papel de A, desde que não se corra o perigo de os A entenderem isso de forma errada.
- O role-play é limitado a 5 minutos. O papel A quer dominar a conversa e conduzi-la ao fracasso; o papel B tenta repetidamente continuar a parceria.
- Pequena discussão / reflexão / análise; em seguida, 2–3 rondas adicionais com outros A.
- Reflexão final: como é que os A se sentiram no papel B? E os dos papel A? Na vossa opinião, há alguns padrões de comunicação ou inibidores, que são típicos de uma cultura, de género ou de faixa etária? Que estratégias você usam pessoalmente em situações em que alguém tenta sabotar a comunicação?
- Para aprofundamento, possível entrega e leitura da ficha de trabalho «Inibidores da Comunicação».

Inibidores da comunicação	Assim se faz (melhor não!)
<p>Interromper:</p> <p>As interrupções são, provavelmente, a razão mais frequente de perturbação na comunicação. Estas transmitem a sensação frustrante que o interlocutor não nos escuta e não nos leva a sério.</p>	<p>Intervém repetidamente entre a conversa, quando o teu interlocutor fala – por exemplo, com comentários sobre ti e coisas que experimentaste.</p>
<p>Dar conselhos não solicitados:</p> <p>Ninguém gosta de receber conselhos não solicitados. Afirmações como: «Se eu fosse a ti ...» ou «Se me perguntares ...» são muitas vezes um sinal vermelho. Querem dizer: «Eu sou superior a ti». Conselhos não solicitados podem levar a que o teu interlocutor se sinta impotente e estúpido.</p>	<p>Dá um monte de conselhos não solicitados. Fantásticas são frases como: «Se eu fosse a ti ...», «Eu acho que tu deverias ...», «Faz antes assim ...», «Se me perguntares ...» etc.</p>
<p>Avaliar:</p> <p>Se disseres ao teu interlocutor que as suas ideias ou sentimentos estão errados, passas a impressão de que tu sabes melhor. Isso conduz muitas vezes a defesas ou ofensas. É aceitável se formulares uma avaliação como o teu ponto de vista pessoal.</p>	<p>Avalia o teu interlocutor e tudo o que ele diz. Meio para isso: «Muito melhor seria ...», «Objetivamente falando, isso é um absurdo ...», «Assim, não dá de certeza ...» etc.</p>
<p>Interpretar:</p> <p>quem constantemente interpreta e analisa as afirmações do seu interlocutor, dá a impressão que sabe melhor e que não leva a sério o seu interlocutor, tal como ele é.</p>	<p>Analisa tudo o que o teu interlocutor diz. Por exemplo, assim: «Pensas que que é assim e assim, mas enganas-te completamente ...», «Tu não sabes exatamente como lidar com isso», etc.</p>
<p>Dominar:</p> <p>conversar com alguém que tem sempre algo melhor ou mais interessante para contar, é desmotivador. O interlocutor rapidamente poderá retirar-se ou reagir de forma agressiva.</p>	<p>Dirige a conversa para ti deixa claro que tu sabes melhor: «Não, isso é assim e assim ...», «Eu vivi algo muito mais emocionante».</p>
<p>Fazer perguntas inadequadas:</p> <p>Quem constantemente faz perguntas em vez de primeiro ouvir, faz com o seu interlocutor se coloque na defensiva. Se perguntas demasiado, podes distrair o teu interlocutor e dar a impressão de desconfiança e controle.</p>	<p>Faz pergunta atrás de pergunta em tom desafiador, «Porque é que lá foste?», «Quem encontraste?», «O que é que quer dizer afinal?» etc.</p>
<p>Duvidar, culpar, contradizer:</p> <p>quem coloca em causa tudo o que o interlocutor diz, quem desvaloriza todas as suas ideias, inviabiliza uma comunicação de parceria de igual para igual.</p>	<p>Contradiz permanentemente e diz ao teu interlocutor como está errado: «Estás errado», «Isso não pode ser», etc.</p>
<p>Criticar, insultar, humilhar:</p> <p>os comentários negativos, irónicos, cínicos ou sarcásticos dão a impressão de superioridade e são desmotivadores. Quase ninguém gostaria de continuar uma conversa, em que é insultado e humilhado.</p>	<p>Faz observações sarcásticas, negativas, por exemplo: «Achas-te muito esperto!», «Nunca tiveste jeito para as pessoas», etc.</p>