

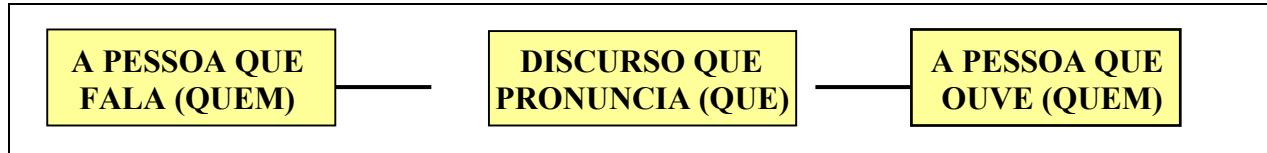
Módulo II

Comunicação para a Mudança de Comportamento

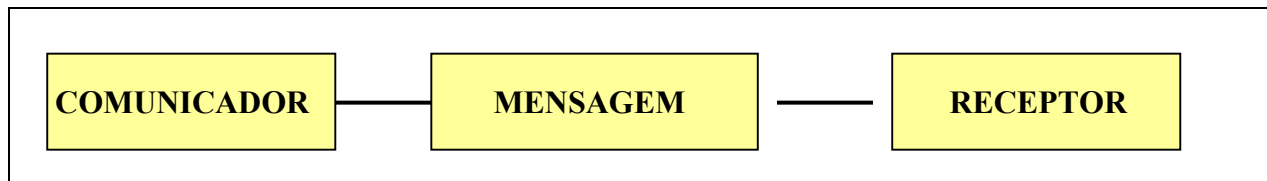
TRANSPARÊNCIAS

- **Elementos da Comunicação**

Aristóteles: A comunicação é "como a procura de todos os meios possíveis de persuadir".



No modelo aristotélico, estão os elementos fundamentais à formação do circuito de comunicação:

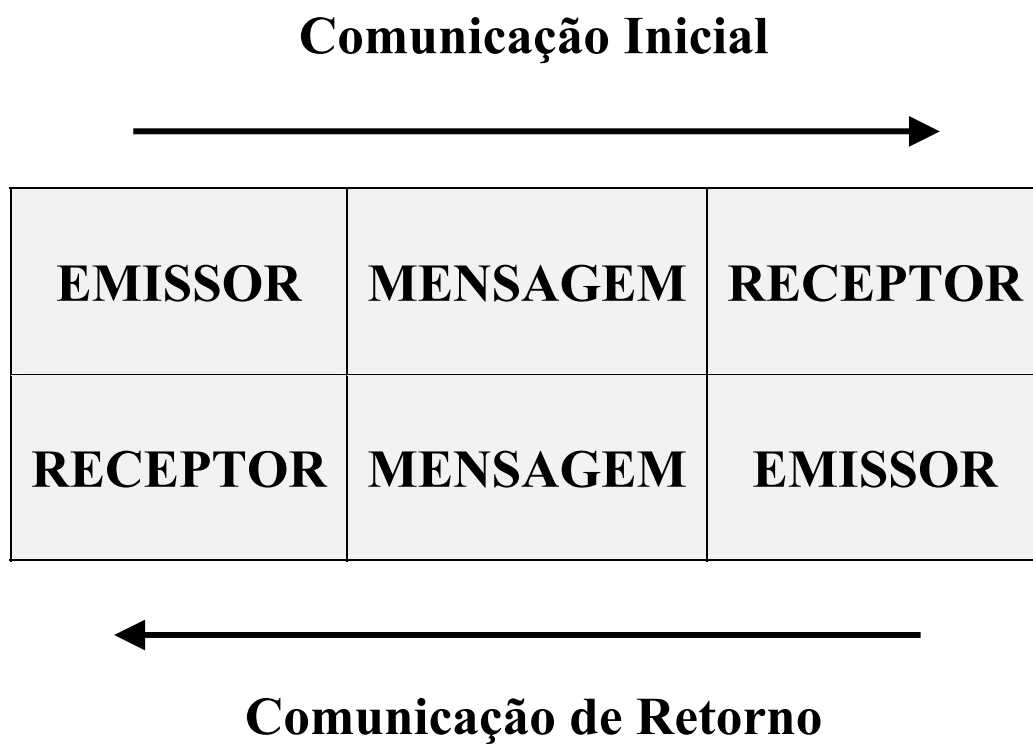


O comunicador é aquele que fala, escreve, desenha, faz gestos e movimentos significativos; a pessoa ou o organismo idealizador, codificador e emissor da mensagem.

A mensagem é um sinal, cujo significado pode ser interpretado e que toma diversas formas simbólicas, como as palavras de uma conversação, um texto manuscrito, gravado ou impresso, declaradamente expressivos; imagens e som emitidos com um dado propósito, etc.

O receptor é a pessoa ou organismo capaz de ver, ouvir, sentir o impacto, receber e decodificar a mensagem partida do outro, e por vez, transformar-se em emissor, mediante reacção (resposta) aos estímulos (reactores) nela contidos.

- **Modelo de Comunicação Diádica**



- **Linguagem Simbólica**

As mensagens são expressas em linguagem simbólica ou códigos, que podem ser verbais ou não verbais.

Códigos verbais: Letras, números, pontuação. Na comunicação face-a-face, representa 1/3 do significado da mensagem.

Códigos não-verbais: Oferece a chave de como interpretar o código verbal. Na comunicação face-a-face, representa 2/3 do significado da mensagem

Duplo sentido: Quando os códigos verbal e não-verbal se contradizem.

Exemplos de códigos não verbais numa comunicação face-a-face:

- **Tonalidade: amigável, monótona, sem fôlego, etc;**
- **Ritmo: altura, velocidade, etc;**
- **Ênfase: articulação, inflexão, pausas;**
- **Expressão facial: olhos, sobrancelha, maquiagem, cabelo;**
- **Gestos: movimento do corpo;**
- **Proximidade;**
- **Cronometria;**
- **Afecto: emoções, sentimentos, cumprimento etc.**

Exemplos de insinuações não verbais positivas na comunicação face-a-face:

- **Inclinar-se em direcção à pessoa; sorrir, não mostrando tensão; evitar maneirismos nervosos ou inapropriados;**
- **Apresentar expressão faciais que inspira confiança; manter o olhar da pessoa;**
- **Fazer gestos animadoras, tais como acenar com a cabeça de uma forma simpaticizante.**

Exemplos de insinuações não verbais negativas na comunicação face-a-face:

- **Ler uma tabela; olhar para o relógio; bocejar, folhear papéis, ou olhar para fora da janela; franzir as sobrancelhas; estar irrequieto.**

Uma inovação é uma ideia, prática ou objecto que é percebido como novo por uma pessoa ou unidade de adopção.

As cinco principais etapas na adopção de uma inovação:

- 1. Conhecimento: A inovação existe;**
- 2. Persuasão: A atitude favorável ou desfavorável à inovação;**
- 3. Decisão: Escolha em adoptar ou rejeitar a inovação;**
- 4. Implementação: Experimentação da inovação**
- 5. Confirmação: Busca do reforço para manter a decisão de adoptar ou rejeitar a inovação quando exposto a mensagens conflituosas sobre a inovação;**

- **Atributos das Inovações**

Segundo o modelo de Interação Social, incluem:

- **Relativa vantagem;**

- **Compatibilidade;**

- **Complexidade;**

- **Experimentação;**

- **Observação.**

- **Categorias de Adoptantes**

- **Inovadores;**

- **Adoptantes iniciais;**

- **Maioria inicial;**

- **Maioria posterior;**

- **Retardatários.**

- **Comunicação e Mudança**

Atitudes são predisposições aprendidas e duradoiras para comportar-se de uma forma consistente em relação a uma ideia.

O Comportamento é a maneira como as pessoas agem.

Normas são regras e padrões toleráveis de comportamento, estabelecidos de uma forma relativamente duradoira pelos sistemas sociais.

Os Valores referem-se aos princípios básicos de uma família e dos seus membros – as suas crenças, o seu sentido de certo e de errado, a sua ideia de relacionamento e de responsabilidade dos seus membros.

A mudança social é o processo pelo qual ocorre alterações nas normas e na estrutura organizacional de uma dada sociedade.

As Mudanças individuais ocorrem quando uma pessoa altera ou adquire novas atitudes e comportamentos.

Uma família muda quando os seus valores ou as relações entre os seus membros fica alterada.

Quando uma pessoa entra em contacto com uma inovação e se motiva a adoptá-la, vê-se na situação de ter que modificar as velhas atitudes e comportamentos para se acomodar à inovação.

A comunicação pode ajudar as pessoas a encontrarem novamente a consonância de forma a não se marginalizarem dos seus grupos de pertença familiar ou social. Da mesma forma que a comunicação é um veículo para introduzir a motivação para a mudança, ela também pode servir como recurso que ajuda as pessoas a aceitarem e se ajustarem à mudança.

Consciente da existência do problema:

- 1. Procura saber mais, informa-se;**
- 2. Sente-se sensível;**
- 3. Adquire conhecimentos e habilidades;**
- 4. Motiva-se para agir;**
- 5. Ensaia o novo comportamento;**
- 6. Avalia a tentativa;**
- 7. Adopta o novo comportamento;**
- 8. Mantém o novo comportamento;**
- 9. Encoraja outros a adoptar o comportamento.**

Habilidades para a Vida

- **Tomada de decisão;**
- **Resolução de problemas;**
- **Pensamento criativo;**
- **Pensamento crítico;**
- **Assertividade;**
- **Comunicação efectiva;**
- **Relações interpessoais;**
- **Auto-consciência;**
- **Empatia;**
- **Convivência com emoções;**
- **Convivência com o stress, etc.**

Cada pessoa tem, pelo menos, 7 fontes onde se baseia o seu poder potencial:

- **Auto-estima (o sentido de direito a existir e de ser valorizado/a);**
- **Conhecimento (compreensão dos factos, da situação);**
- **Comunicação (habilidade de compreender e ser compreendido/a);**
- **Afeição (disponibilidade para cuidar e aceitar os/as outros/as);**
- **Paixão (compromisso entusiástico);**
- **Controle (ser capaz de influenciar as outras pessoas ou o ambiente);**
- **Transcendência (saber quando ceder ao que não pode ser alterado).**

• **Comportamentos Assertivos, Passivos e Agressivos**

	ASSERTIVIDADE	PASSIVIDADE	AGRESSIVIDADE
Ponto de vista	Defendo os meus direitos e digo o que sinto sem violar o direito dos outros de fazer o mesmo.	Não expesso os meus sentimentos, ou faço-o de forma a passarem despercebidos.	Defendo os meus direitos às custas dos outros.
Mensagem	Respeito você e espero que você me respeite. Isso é o que penso, como sinto e como vejo a situação.	Eu não me importo. Você pode tirar vantagem de mim. Eu não tenho o mesmo valor que você.	Isto é o que penso. Se você pensa diferente você é estúpido/a.
Crise	Avalia a situação e escolhe uma acção.	Nega, esquece, desiste.	Revolta-se, ataca.
Feedback	Nós nos respeitamos mutuamente.	Culpa, raiva, frustração, desrespeito.	Fere, humilha.
Meta	Comunicação para entender e ser entendido/a; para dar e receber satisfação; negociar.	Tranquilizar os outros e evitar conflitos.	Vencer, mesmo se for preciso humilhar os outros, já que são incapazes de se defender.

- **Confiança, Assertividade e *Empowerment***

Assertividade: Habilidade para comunicar, de maneira clara e firme, o que se espera das pessoas, o que pretende fazer, comunicar o seu ponto de vista sem humilhar as pessoas.

Mensagens possíveis de serem trabalhadas:

- **É legítimo dizer às pessoas com quem temos relacionamento amoroso quais são os nossos desejos, os nossos limites e valores.**
- **As pessoas têm o direito de dizer como se sentem e o que pensam, mesmo que os outros discordem. Têm o direito de recusar um pedido, de não serem intimidadas e de esperar um tratamento justo.**
- **Algumas vezes, as pessoas optam por ações que consideram ser as mais adequadas para si, mesmo que, com isso, contrariem o seu grupo de amigos ou o (a) parceiro (a).**
- **É importante saber expressar os próprios sentimentos, as necessidades e as opiniões de uma forma clara e firme, sem, contudo, desrespeitar o outro.**
- **Toda a decisão deveria ser coerente com os valores pessoais, não envolver riscos para a saúde e incluir o respeito ao outro.**

- **As pessoas sempre têm o direito de recusar qualquer tipo de comportamento sexual que não desejem.**
- **Os parceiros sexuais deveriam tentar explicitar as suas necessidades e limites.**
- **Pode ser especialmente difícil agir segundo os próprios valores em situações e relacionamentos que envolvam aspectos afectivos e sexuais.**
- **As decisões sobre a sexualidade podem ser difíceis, como, por exemplo, de ter ou não um relacionamento sexual e os limites para esse relacionamento.**
- **Os problemas e os conflitos podem ocorrer em todas as relações.**
- **A disposição para enfrentar um problema é o primeiro passo para a sua resolução.**
- **Não é possível obter tudo o que se deseja.**
- **Nem sempre é fácil fazer uma negociação, pois isso implica perder alguma coisa para obter outras.**
- **Algumas atitudes podem contribuir para a negociação, tais como: observação cuidadosa do outro, linguagem verbal e não-verbal precisas, ouvir e colocar-se na posição do outro, ter clareza de onde pode ceder e onde não pode, estar disposto a buscar um acordo mútuo.**

• **Confiança, Assertividade e *Empowerment***

- **A negociação pressupõe capacidade de dar e receber de ambas as partes.**
- **Os (as) adolescentes deveriam aprender habilidades de negociação para melhorar a sua comunicação com os pais, amigos (as), parceiros (as) e as demais pessoas do seu relacionamento.**
- **As raparigas não devem ter o receio de abordar naturalmente o assunto do uso da camisinha com os rapazes.**
- **As raparigas devem negociar com toda a firmeza o uso da camisinha junto dos parceiros.**
- **Saber o que se quer é pré-requisito para qualquer negociação.**
- **A capacidade de negociar implica perceber o outro como alguém que tem sentimentos e necessidades diferentes dos seus.**
- **Os (as) Adolescentes deveriam aprender a negociar comportamentos e limites sexuais com os (as) parceiros (as).**
- **A negociação é diferente da coerção ou submissão. Na negociação, as necessidades de ambos são importantes e devem ser respeitadas.**
- **Todas as pessoas têm sempre que tomar decisões.**
- **Decidir, quer dizer escolher uma entre duas ou mais opções.**
- **Para tomar decisões, as pessoas deveriam buscar**

informações a respeito de cada opção.

- **Para tomar uma decisão é preciso considerar as possíveis alternativas e consequências e fazer uma opção na qual se acredita.**
- **Os indivíduos são responsáveis pelas consequências de suas decisões.**
- **Decidir implica aceitar perdas.**
- **Os (as) Amigos (as) frequentemente influenciam a decisão uns dos outros.**
- **Os pais e os outros adultos podem ajudar na tomada de decisões.**
- **As pessoas utilizam caminhos diferentes para chegar às decisões, tais como: pensar, reflectir, agir impulsivamente, trocar ideias com amigos, evitar ou adiar a decisão, deixar que os outros decidam, experimentar alternativas.**
- **As decisões relacionadas com a sexualidade podem afectar o futuro da pessoa e os seus planos de vida.**
- **Além do sexo, a vida oferece outros prazeres. Pense também na amizade, nos estudos, na profissão e na constituição de uma família sadia.**
- **Os (as) Adolescentes que decidem ter relações sexuais precisam levar em conta a possibilidade de uma gravidez e a necessidade de prevenir-se das DTS, inclusivé da infecção pelo vírus do HIV.**
- **Entre contrair o vírus do SIDA ou ficar grávida sem querer, é preferível o simples uso do preservativo.**

Comunicação: Mensagens possíveis de serem desenvolvidas

- **A informação é o processo através do qual se faz a transmissão de conhecimentos.**
- **A educação é o processo através do qual as pessoas adquirem conhecimentos.**
- **A retro-informação não se confunde com dar conselhos ou julgar.**
- **A retro-informação deve referir-se sómente a comportamentos e nunca aos valores das pessoas.**
- **No processo de comunicação, a retro-informação não precisa ser imediata.**
- **A retro-informação é mais eficaz quando é solicitada ou dada no momento oportuno.**
- **Existem formas de comunicação verbal e não-verbal.**
- **Os sentimentos são expressos mais através de comunicação não-verbal do que verbal.**
- **Há vários elementos que facilitam e interferem na comunicação, um dos quais é o comportamento das pessoas.**
- **Os comportamentos são manifestações objectivas da actividade global das pessoas.**
- **Há comportamentos favoráveis e outros que são desfavoráveis à saúde.**

- **Quando o comportamento é favorável à saúde, ele deve ser encorajado.**
- **Quando o comportamento é desfavorável, deve ser desencorajado ou modificado.**
- **Além do comportamento, outros factores que intervêm na comunicação são: conhecimentos, crenças, atitudes e valores.**
- **Os conhecimentos são experiências que as pessoas desenvolvem ao longo da vida, seja qual for o seu estatuto social ou a sua cultura.**
- **As crenças são geralmente transmitidas por parentes ou outras pessoas influentes na comunidade.**
- **As crenças passam de geração em geração e fazem parte do modo de vida de uma comunidade. Algumas são úteis e outras são nocivas à saúde das pessoas.**
- **As atitudes e as condutas são coisas diferentes.**
- **A atitude é o modo de proceder ou disposição para agir das pessoas. Reflectem as predilecções e as aversões, partindo de experiências vividas.**

- **Confiança, Assertividade e *Empowerment***

PODER: É a capacidade de efectuar mudança, em nós mesmos ou no ambiente.

TIPOS DE PODER:

- **Poder Para:** é criativo, é a essência do aspecto individual da potencialização, do fortalecimento, do empowerment. Quando as pessoas têm “poder para” fazer algo, em geral, elas conseguem resolver os seus problemas, compreender melhor as coisas ou aprender uma habilidade.
- **Poder Com:** colectivamente, as pessoas sentem-se fortalecidas quando se organizam e se unem em torno de um propósito comum. Envolve o sentimento de pertença, de fazer parte de um grupo maior para enfrentar os problemas e os desafios a partir do consenso.
- **Poder Dentro:** é a força espiritual que existe dentro de cada pessoa. É a base da auto-aceitação e do auto-respeito que compreende, por sua vez, a aceitação e o respeito pelo/a outro/a como o seu/sua igual. O “poder dentro” enfatiza a auto-aceitação e o auto-respeito; reconhece e aceita as diferenças entre as pessoas, sem condená-las.

O que é que se pretende com o empoderamento quando se trata de sexualidade e saúde reprodutiva?

- **Desafiar as ideologias de dominação e de opressão, particularmente as do género.**
- **Transformar as estruturas e as instituições que reforçam e perpetuam as discriminações e as desigualdades sociais manifestadas na família, no sistema de saúde, na educação, na legislação, nas religiões, na cultura e nas tradições.**
- **Pretende-se ainda tornar possível às pessoas socialmente excluídas ou marginalizadas, dentre as quais se incluem os adolescentes e os jovens:**

➤ O acesso	e respeito ao seu próprio corpo e ao sistema de valores, atitudes, comportamentos e crenças existentes.
➤ A consciencialização	de que a subordinação não é um problema de incapacidade individual ou natural, mas algo que pode mudar; é acreditar no seu direito à igualdade, dignidade e justiça.

➤ A participação	activa das pessoas (inclusivé das mulheres e da juventude) e da comunidade nos processos de tomada de decisão.
➤ O controle	pelas pessoas e comunidade dos recursos materiais e intelectuais (informação), ganhando controle sobre as fontes de poder, gerindo os recursos através de grupos, associações, ONGs, etc.
➤ O bem-estar	e a melhoria da qualidade de vida para mulheres e homens, adultos e jovens.

- **Ciclo do Empowerment**

