

Instituto Superior de Ciências e Educação à Distância

Faculdade de Ciências de Educação

Curso de Licenciatura em ensino de Português

Princípios Orientadores da Conversação

Nome do aluno: **João Tomás Manuel**

Código: **51220025**

Chimoio, Agosto 2024

Instituto Superior de Ciências e Educação à Distância

Faculdade de Ciências de Educação

Curso de Licenciatura em ensino de Português

Princípios Orientadores da Conversação

Nome do aluno: **João Tomás Manuel**

Código: **51220025**

Trabalho de campo a ser submetido na
coordenação do curso de Licenciatura em
Ensino de Português da UnISCED

Tutora: Celestina Mucavele Mandacane

Chimoio, Agosto 2024

Índice

1 Introdução.....	1
1.1 Objectivo Geral:	1
1.2 Objectivos Específicos:	1
1.3 Metodologia:	1
2 Princípios Orientadores da Conversação.....	2
2.1 Princípio da Clareza	2
2.2 Princípio da Relevância.....	2
2.3 Princípio da Cooperação	2
2.4 Princípio da Empatia	3
2.5 Princípio da Escuta Activa	3
2.6 Princípio da Assertividade	3
2.7 Princípio da Flexibilidade	3
3 Aplicações Práticas dos Princípios Orientadores	4
3.1 Contextos Informais	4
3.2 Contextos Formais.....	4
4 Conclusão	5
Referências Bibliográficas	6

1 Introdução

A conversação é uma forma fundamental de interacção humana, desempenhando um papel crucial na comunicação e na construção de relacionamentos. Para que uma conversação seja eficaz e produtiva, é necessário seguir certos princípios orientadores que garantem clareza, respeito e compreensão mútua. Este trabalho abordará os principais princípios que orientam a conversação, explorando suas aplicações e importâncias tanto em contextos informais quanto formais.

1.1 Objectivo Geral:

- ❖ Explorar como assertividade, escuta activa e diferenças de género na comunicação influenciam a eficácia das interacções pessoais e profissionais.

1.2 Objectivos Específicos:

- ❖ Analisar os conceitos de assertividade e igualdade nas relações, conforme descrito por Alberti e Emmons;
- ❖ Examinar a aplicação dos princípios da lógica e conversa propostos por Grice;
- ❖ Avaliar a prática e a teoria da terapia centrada no cliente segundo Rogers;
- ❖ Investigar as técnicas de escuta activa e sua aplicação prática, conforme descrito por Rogers e Farson;
- ❖ Compreender as diferenças de comunicação entre géneros conforme Tannen.

1.3 Metodologia:

Para a elaboração deste trabalho, utilizou-se uma abordagem metodológica qualitativa baseada na revisão bibliográfica. Foram seleccionados e analisados textos fundamentais sobre assertividade, escuta activa, terapia centrada no cliente e diferenças de género na comunicação, incluindo obras de Alberti e Emmons, Grice, Rogers, Farson e Tannen. A revisão envolveu a leitura crítica e a síntese dos principais conceitos e teorias apresentados nos textos, com foco na identificação de padrões e relações entre os temas. A análise procurou integrar essas perspectivas para fornecer uma compreensão abrangente das dinâmicas de comunicação em contextos pessoais e profissionais.

2 Princípios Orientadores da Conversação

2.1 Princípio da Clareza

A clareza é um dos princípios mais essenciais em uma conversação eficaz. Segundo Grice (1975), a clareza está intrinsecamente relacionada à ideia de que a comunicação deve ser directa e compreensível. Isso implica que as mensagens devem ser formuladas de forma que os ouvintes possam facilmente entender a intenção do falante. A falta de clareza pode levar a mal-entendidos e confusões, o que compromete a eficácia da comunicação.

Por exemplo, ao dar instruções ou feedback, é crucial que as informações sejam apresentadas de maneira precisa e sem ambiguidades. Isso não apenas ajuda a evitar confusões, mas também assegura que todos os participantes da conversa estejam na mesma página.

2.2 Princípio da Relevância

O princípio da relevância, conforme descrito por Grice (1975) em sua teoria dos maxims, sugere que as contribuições em uma conversação devem ser pertinentes ao tópico em discussão. A relevância garante que a conversação se mantenha focada e produtiva, evitando desvios que podem desviar o fluxo da comunicação.

Durante uma reunião de trabalho, por exemplo, trazer à tona tópicos não relacionados pode desviar a atenção dos participantes e prolongar desnecessariamente a discussão. Manter a relevância das contribuições ajuda a manter o engajamento e a eficácia da conversa.

2.3 Princípio da Cooperação

O princípio da cooperação, conforme formulado por Grice (1975), destaca a importância da colaboração entre os participantes da conversação. A cooperação envolve o cumprimento das normas e expectativas sociais que facilitam a troca eficiente de informações. Isso inclui atender às normas de turnos de fala, ouvir activamente e responder de maneira adequada.

Em um debate académico, por exemplo, a cooperação se manifesta na disposição dos participantes em ouvir e considerar diferentes pontos de vista, contribuindo de maneira construtiva para o diálogo. A falta de cooperação pode resultar em uma conversa desordenada e ineficaz.

2.4 Princípio da Empatia

A empatia é um princípio fundamental que envolve a capacidade de compreender e compartilhar os sentimentos e perspectivas dos outros participantes da conversação. De acordo com Rogers e Farson (1987), a empatia promove um ambiente de comunicação onde os indivíduos se sentem valorizados e compreendidos.

Em contextos terapêuticos, por exemplo, a empatia permite que o terapeuta se conecte profundamente com o cliente, facilitando a expressão e resolução de questões emocionais. A ausência de empatia pode resultar em uma comunicação fria e distante, prejudicando a qualidade da interação.

2.5 Princípio da Escuta Activa

A escuta activa é um princípio essencial que envolve prestar total atenção ao que o outro está dizendo e responder de maneira reflectiva e engajada. Segundo Rogers (1951), a escuta activa é crucial para a compreensão mútua e para a construção de relacionamentos sólidos.

Durante uma conversa importante, como uma negociação de contrato, a escuta activa permite que ambas as partes compreendam claramente as necessidades e preocupações um do outro, facilitando a construção de um acordo satisfatório para todos os envolvidos.

2.6 Princípio da Assertividade

A assertividade é a capacidade de expressar pensamentos, sentimentos e necessidades de maneira clara e respeitosa, sem desrespeitar os outros. De acordo com Alberti e Emmons (2001), a assertividade é crucial para manter uma comunicação honesta e eficaz, permitindo que os indivíduos defendam suas posições sem atacar os outros.

Em um ambiente de trabalho, por exemplo, ser assertivo ao fornecer feedback pode ajudar a resolver conflitos e melhorar o desempenho, sem criar um ambiente hostil ou defensivo.

2.7 Princípio da Flexibilidade

A flexibilidade na conversação refere-se à capacidade de adaptar a comunicação de acordo com o contexto e as necessidades dos participantes. Segundo Tannen (1990), a flexibilidade é essencial para lidar com diferentes estilos de comunicação e para ajustar a abordagem conforme a situação evolui.

Em uma situação de negociação intercultural, por exemplo, a flexibilidade permite que os participantes ajustem suas abordagens para respeitar e acomodar diferenças culturais, promovendo uma comunicação mais eficaz e respeitosa.

3 Aplicações Práticas dos Princípios Orientadores

3.1 Contextos Informais

Em contextos informais, como conversas entre amigos ou familiares, os princípios orientadores da conversação ainda desempenham um papel importante. A clareza e a relevância ajudam a manter conversas fluidas e interessantes, enquanto a empatia e a escuta activa contribuem para relacionamentos mais profundos e significativos.

3.2 Contextos Formais

Em contextos formais, como reuniões de negócios ou apresentações académicas, a aplicação rigorosa dos princípios orientadores é crucial para garantir uma comunicação eficaz e produtiva. A assertividade e a flexibilidade são especialmente importantes em situações que exigem negociações ou resolução de conflitos.

4 Conclusão

A análise dos conceitos de assertividade, escuta activa, terapia centrada no cliente e diferenças de género na comunicação revela a importância de compreender e aplicar práticas eficazes de comunicação para melhorar as interacções interpessoais e profissionais. A partir dos textos revisados, constatou-se que assertividade e escuta activa são fundamentais para promover relações equilibradas e produtivas, enquanto a terapia centrada no cliente destaca a relevância da empatia e do apoio no processo terapêutico. Além disso, as diferenças de género na comunicação, conforme abordado por Tannen, sublinham a necessidade de uma abordagem sensível e adaptativa para minimizar mal-entendidos e promover uma comunicação mais eficaz. Integrar essas práticas e compreensões pode levar a uma comunicação mais assertiva e empática, contribuindo para relacionamentos mais harmoniosos e produtivos.

Referências Bibliográficas

Alberti, R. E., & Emmons, M. L. (2001). *Seu direito perfeito: Assertividade e igualdade na sua vida e relacionamentos*. Nova Fronteira.

Grice, H. P. (1975). *Lógica e conversa*. In P. Cole & J. L. Morgan (Eds.), *Sintaxe e semântica 3: Atos de fala* (pp. 41-58). Academic Press.

Rogers, C. R. (1951). *Terapia centrada no cliente: Sua prática atual, implicações e teoria*. Houghton Mifflin.

Rogers, C. R., & Farson, R. E. (1987). *Escuta ativa*. In R. E. Farson (Ed.), *Escuta ativa: Um manual para comunicação eficaz* (pp. 1-10). Centro de Relações Industriais, Universidade de Chicago.

Tannen, D. (1990). *Você simplesmente não entende: Mulheres e homens em conversa*. Ballantine Books.