

## Relacionamento Interpessoal

---

### PARTE I (8 valores)

**Identifique para cada afirmação a alínea que considera mais correcta:**

**1. Acerca dos grupos é verdade que:**

- a) As relações interpessoais positivas no seio de um grupo são de competição
- b) O bom desempenho individual provoca a rivalidade no grupo
- c) A difusão de responsabilidade explica o grande risco que o grupo assume
- d) o grupo eficiente é aquele onde não há conflitos entre os indivíduos

**2. A consciência emocional**

- a) Favorece uma gestão equilibrada das relações
- b) É o indicador mais importante das capacidades e das probabilidades de sucesso dos indivíduos.
- c) Permite controlar a impulsividade
- d) Todas as anteriores

**3. Pode afirmar-se que a percepção:**

- a) É um processo selectivo e colectivo de construção social da realidade
- b) Depende de mecanismos estritamente fisiológicos
- c) Consiste em organizar num quadro coerente e significativo os estímulos sensoriais captados “em bruto”
- d) É um processo independente de variáveis de natureza sociocultural

**4. No processo de comunicação, o *feedback* tem um papel:**

- a) Reforçador
- b) Inibidor.
- c) Informacional.
- d) a) e c)

**5. As forças que actuam no grupo orientadas para a sua coesão, chamam-se:**

- a) Forças de manutenção.
- b) Forças de progressão.
- c) Forças de execução.
- d) Forças de competição.

**6. À força interior que estimula e dinamiza uma resposta comportamental dirigindo-a, chama-se:**

- a) Emoção.
- b) Motivo.
- c) Disposição.
- d) Personalidade.

**7. O efeito de halo leva-nos a:**

- a) Ausência de sentido crítico.
- b) Assimilar ideias que se tornam verdades indiscutíveis.
- c) Uma boa comunicação.
- d) Formar um quadro geral sobre a pessoa usando pouca informação.

**8. A abordagem ideográfica da personalidade parte do pressuposto que:**

- a) As pessoas são seres muito complexos e únicos e, portanto, não podem ser comparadas.
- b) As pessoas herdaram a personalidade, e a experiência tem efeito limitado sobre ela.
- c) A personalidade é um todo e não pode ser reduzida aos seus elementos.
- d) Nenhuma das anteriores.

**9. O comportamento assertivo caracteriza-se por:**

- a) Ser específico nas apreciações e críticas.
- b) Utilizar linguagem neutra.
- c) Congruência entre a comunicação verbal e a não-verbal.
- d) Todas as anteriores

**10. A comunicação proxémica envolve:**

- a) Expressões faciais, contacto ocular
- b) Silêncios, tons de voz

- c) Movimentos do corpo, posturas, gestos
- d) Nenhum dos anteriores

**11. Muitos dos preconceitos que as pessoas têm sobre outros indivíduos e/ou outras culturas:**

- a) Dificultam uma atitude de relativização face à diversidade
- b) Podem constituir-se em formas nem sempre elaboradas e conscientes de etnocentrismo
- c) Constituem um filtro no modo como as pessoas descodificam a realidade
- d) Todas as anteriores

**12. A teoria das expectativas sobre a motivação:**

- a) Apoia-se num sentimento de eficácia pessoal
- b) Valoriza os factores higiénicos
- c) Fundamenta-se na motivação intrínseca
- d) Nenhum dos anteriores

**13. As pessoas que possuem um locus de controlo externo vêem o stress como:**

- a) Algo de que devem fugir
- b) Algo a que devem ficar indiferentes
- c) Um desafio a enfrentar
- d) Nenhum dos anteriores

**14. As pessoas com elevados níveis de motivação:**

- a) Desvalorizam as suas capacidades para resolver problemas
- b) Precisam de regulação externa
- c) Querem saber o resultado das suas actividades
- d) Exageram a dificuldade das situações

**15. O Entricheirado é alguém que:**

- a) Tem elevada capacidade de mudança
- b) Se sente à vontade com a mudança
- c) Tem muito entusiasmo mas produz poucos resultados
- d) Nenhum dos anteriores

**16. Uma pessoa que faz atribuições internas e estáveis de insucesso desenvolve**

- a) Baixa auto-estima e um autoconceito negativo
- b) Baixa auto-estima mas o autoconceito não é afectado
- c) Auto-estima elevada e autoconceito valorizado
- d) Auto-estima não afectada negativamente, nem autoconceito negativo

**PARTE II** (7valores)

**Depois de analisar a seguinte situação:**

- a) Classifique cada uma das atitudes descritas.
- b) Caracterize-as quanto aos seus efeitos comportamentais.
- c) Justifique aquela que escolheria se tivesse que optar por uma delas.

*Um amigo confessa-lhe que anda num stress muito grande pelo facto de estar farto do emprego e estar indeciso sobre arriscar num negócio próprio ou ficar mais uns anos até à reforma.*

- 1- "Atenção, vê lá no que é que te metes. Olha que trocar o certo pelo incerto pode ser perigoso. Se calhar o melhor é esperares até à reforma. Até já está quase..."
- 2- "Mas o que é que o teu trabalho tem que te desagrada assim tanto? Será que não podes resolver isso?"
- 3- "Olha lá, porque é que em vez de andares assim não fazes um estudo de viabilidade do teu projecto? Depois, com os números na frente, logo analisas."
- 4- "É realmente uma situação difícil. Por um lado, desejo de realização, por outro, o receio de perder a segurança..."
- 5- "Coitado... Estás mesmo numa situação muito aborrecida. Deixa lá, não te preocupes que tudo se resolve da melhor forma. Estares assim ainda te dificulta mais a escolha"

### III PARTE (5valores)

1. Tendo em conta o que estudou sobre as atribuições imagine que se vai confrontar com dois tipos de tarefas, uma difícil e outra fácil, e que obtém êxito em ambas. Se disser que o seu êxito na tarefa fácil se deve à sua capacidade e ao seu esforço, o que é que as outras pessoas poderão pensar de si?

2. Suponha que um colaborador seu chega sistematicamente atrasado.

- a) Diga como agiria reportando-se às diferentes atitudes de comunicação que estudou.
- b) Identifique-as e caracterize-as.

3. Analise a seguinte situação e refira se a considera motivante, explicitando as suas razões. Em caso negativo, diga como agiria para a tornar motivadora:

*O dono de uma empresa resolveu introduzir dois controladores numa secção para evitar os defeitos de fabricação que surgem com muita frequência.*

4. Refira as principais vantagens do trabalho de equipa.