

Marilda Lipp
Paulo Eduardo Benzoni

.....

Baralho das Atitudes

.....

Uma técnica para
desenvolvimento da
assertividade pessoal
e de grupos





Marilda Lipp
Paulo Eduardo Benzoni

.....

Baralho das Atitudes

.....

Uma técnica para
desenvolvimento da
assertividade pessoal
e de grupos



2015

© Sinopsys Editora e Sistemas Ltda., 2015

*Baralho das atitudes – Uma técnica para
desenvolvimento da assertividade pessoal e de grupos*

Marilda Lipp e Paulo Eduardo Benzoni

Capa: *Maurício Pamplona*

Revisão: *Lívia Algayer Freitag*

Supervisão editorial: *Mônica Ballejo Canto*

Editoração: *Formato Artes Gráficas*

L765b Lipp, Marilda
 Baralho das atitudes: uma técnica para desenvolvimento
 da assertividade pessoal e de grupos / Marilda Lipp ; Paulo
 Eduardo Benzoni. – Novo Hamburgo : Sinopsys, 2015.
 48p.

ISBN 978-85-64468-31-3

1. Psicologia – Adultos. I. Título.

CDU 159.9

Catálogo na publicação: Mônica Ballejo Canto – CRB 10/1023

Sinopsys Editora

Fone: (51) 3066-3690

E-mail: atendimento@sinopsyseditora.com.br

Site: www.sinopsyseditora.com.br

Autores

Marilda Emmanuel Novaes Lipp possui graduação em Psicologia pela American University, Estados Unidos, mestrado e Ph.D. em Psicologia Experimental e Clínica pela George Washington University, Estados Unidos, e pós-doutorado pelo National Institute of Health, Estados Unidos. Foi professora titular da Pontifícia Universidade Católica de Campinas (PUC-Campinas). É diretora do Instituto de Psicologia e Controle do Stress (IPCS), membro da Academia Paulista de Psicologia, presidente eleita da Federação Brasileira de Terapias Cognitivas (FBTC) e presidente emérita da Associação Brasileira de Stress (ABS). Tem atuado como palestrante e consultora de grandes empresas particulares e públicas, como Pfizer, Petrobras e Secretarias de Segurança Pública de vários estados.

Paulo Eduardo Benzoni possui graduação em Psicologia pela Universidade de São Paulo (USP), doutorado em Psicologia pela PUC-Campinas e especialização em Administração pela USP. Atua como psicoterapeuta cognitivo-comportamental, coach e consultor em recursos humanos (RH). Desenvolveu trabalhos para instituições como Schnellecke do Brasil, Banco do Brasil, Fundação para o Remédio Popular (FURP), Serviço de Apoio às Micro e Pequenas Empresas de São Paulo (SEBRAE-SP), entre outras. Como palestrante e docente do IPCS, trabalhou para Petrobras, Secretaria de Estado de Segurança Pública (SESP) e Secretaria de Estado de Justiça e Direitos Humanos (SEJUDH) de Mato Grosso e Secretarias de Segurança Pública de Sergipe (SSP-SE) e Tocantins (SSP-TO). É professor titular e pesquisador na área de stress ocupacional da Universidade Paulista (UNIP) e fundador da Pensar: Psicologia e RH.



Sumário

Apresentação	7
Assertividade	9
Definição	9
Instruções para aplicação do jogo	11
Objetivo.....	11
Público-alvo	11
Instruções.....	11
Textos das cartas.....	19
Conjunto de cartas azuis	19
Conjunto de cartas verdes	23
Conjunto de cartas vermelhas.....	27
Conjunto de cartas cinzas.....	31
Conjunto de cartas roxas	35
Anexo 1 – Como se aprende a ser inassertivo.....	39
Anexo 2 – O importante papel da assertividade nas nossas relações interpessoais	41



Apresentação

Prezado colega facilitador do jogo,

parabéns pela iniciativa de ensinar habilidades sociais e assertividade a seus clientes por meio lúdico. Este é um dos melhores métodos a se aplicar, pois cada adulto ainda tem, dentro de si, a lembrança dos jogos e das brincadeiras da infância. Sendo assim, aprender brincando não deve ser um privilégio exclusivo de crianças, mas também de adultos.

As pesquisas do Instituto de Psicologia e Controle do Stress (IPCS) mostram que o maior estressor da época atual é o relacionamento interpessoal. Algumas pessoas possuem o dom natural de lidar com os outros de modo eficaz, o que leva ao estabelecimento de boas relações sem sacrifício pessoal. Outras, por serem inassertivas, apresentam dificuldades nesta área, tanto no contexto de trabalho como na esfera familiar.

Ser assertivo significa ser capaz de expressar desejos e ideias, defender os próprios direitos, expor sentimentos, aceitar elogios e críticas e dizer “não” a demandas inadequadas, tudo isso sem ofender o outro. A assertividade não é um atributo genético, e ela pode ou não ser aprendida.

Assim, o presente jogo objetiva desenvolver a assertividade efetiva nas relações interpessoais. De modo lúdico, o baralho leva o participante a refletir sobre a forma como se comporta em situações interpessoais estressantes e fornece estratégias para que ele consiga conduzir esses momentos de maneira mais positiva, assertiva e eficaz.

Você pode utilizar o baralho das atitudes visando melhorar a assertividade do participante dentro da própria família. Por outro lado, se ve-

8 *Apresentação*

rificar que a dificuldade dele está mais ligada à esfera de trabalho, pode usar as cartas que se referem aos colegas ou ao chefe. Caso haja tempo suficiente, sugere-se empregar todas as cartas, fazendo uma intervenção nas três áreas – família, colegas e chefe –, pois, muitas vezes, quem apresenta dificuldades em um contexto tem problemas nas demais esferas também.

Além disso, o jogo pode ser utilizado em grupo (p. ex., no ambiente de trabalho) ou individualmente. Esperamos que você considere o baralho das atitudes um instrumento de grande valia para seu trabalho.

Assertividade

Prezado participante do baralho das atitudes, este texto foi elaborado com o objetivo de tornar mais clara a noção de assertividade.

DEFINIÇÃO

Ser assertivo é sinônimo de ser positivo nas palavras e nas ações. A noção de assertividade inclui:

1. saber expressar sentimentos e desejos;
2. fazer valer os próprios direitos, sem invadir os direitos das outras pessoas; e
3. entender o equilíbrio que deve existir entre os próprios desejos e os dos outros.

Na prática, isso quer dizer que a pessoa assertiva deve ser capaz de:

- defender seus direitos;
- dizer “não” quando não concordar, não puder ou não quiser fazer algo;
- expressar sentimentos positivos e negativos;
- pedir esclarecimentos quando não entender algo;
- não justificar todas as suas decisões ou sentimentos;
- falar por meio de frases diretas, sem muitas reticências;
- olhar nos olhos do interlocutor enquanto estiver falando; e
- aceitar a responsabilidade por suas ações.