

**UNIVERSIDADE FEDERAL DO RIO DE JANEIRO
CENTRO DE FILOSOFIA E CIÊNCIAS HUMANAS
INSTITUTO DE PSICOLOGIA
PROGRAMA DE PÓS-GRADUAÇÃO EM PSICOLOGIA**

PATRÍCIA MARIA DE AZEVEDO PACHECO

**DESENVOLVIMENTO DE HABILIDADES SOCIAIS EM GRADUANDOS
DE PSICOLOGIA.**

RIO DE JANEIRO

2007

Livros Grátis

<http://www.livrosgratis.com.br>

Milhares de livros grátis para download.

PATRÍCIA MARIA DE AZEVEDO PACHECO

DESENVOLVIMENTO DE HABILIDADES SOCIAIS EM GRADUANDOS
DE PSICOLOGIA.

Tese de Doutorado
apresentada ao Programa
de Pós-Graduação em
Psicologia da Universidade
Federal do Rio de Janeiro –
UFRJ como parte dos
requisitos necessários à
obtenção do título de
Doutora em Psicologia.

ORIENTADOR: Prof. Dr. Bernard Pimentel Rangé

Rio de Janeiro

2007

P116

Pacheco, Patrícia Maria de Azevedo.

Desenvolvimento de habilidades sociais em graduandos de psicologia / Patrícia Maria de Azevedo Pacheco. Rio de Janeiro: UFRJ, 2007.

243f. .

Tese (doutorado) – Universidade Federal do Rio de Janeiro, Instituto de Psicologia / Programa de Pós-Graduação em Psicologia, 2007.

Orientador: Bernard Pimental Rangé.

1.Relações interpessoais. 2. Habilidades sociais. 3. Competência social. I. Rangé, Bernard Pimental. II. Universidade Federal do Rio de Janeiro. Instituto de Psicologia.

CDD: 158.2

FOLHA DE APROVAÇÃO

PATRÍCIA MARIA DE AZEVEDO PACHECO

**DESENVOLVIMENTO DE HABILIDADES SOCIAIS EM GRADUANDOS
DE PSICOLOGIA.**

Rio de Janeiro, 20 de dezembro de 2007.

Bernard Pimentel Rangé
Professor Doutor da Universidade Federal do Rio de Janeiro

Eliane Mary de Oliveira Falcone
Professora Doutora da Universidade do Estado do Rio de Janeiro

Eliane Gerk Pinto Carneiro
Prof. Dra. Fundação Getúlio Vargas

Lúcia Emannoel Novaes Malagris
Prof. Dra Universidade do Estado do Rio de Janeiro

Luis Antônio Monteiro Campos
Professor Doutor da Universidade Federal do Rio de Janeiro

AGRADECIMENTOS

À Deus, por ter me concedido todas as habilidades e competências necessárias para que eu chegasse até aqui.

Ao orientador Bernard Range, com quem tive a honra de estudar, por todos os inúmeros conhecimentos acadêmicos e científicos a mim proporcionados.

À todos os professores que, com dedicação e competência, fizeram parte desta minha trajetória acadêmica até aqui, em especial aos que aceitaram o convite para participar desta banca.

À minha mãe, que mesmo à distância, não deixou de me acompanhar com todo o seu amor, carinho, preocupações e orações.

À Universidade Estácio de Sá, na forma do Prof. Luís Antônio Monteiro Campos, por todo o apoio para que eu pudesse trilhar minha caminhada.

À minha querida amiga Ana Beatriz Férris, por me acompanhar e colaborar em diversos âmbitos de minha vida, e aos meus amigos (Thatiana Valory, Paula Abiraude, Adagilsa Steele, Amilcar de Castro, Susilaine Souza, só para citar alguns) zelosos escudeiros, por toda compreensão e colaboração, mesmo quando eu lhes faltei com minha presença e a Rosane Palhano pela carinhosa contribuição.

Aos meus irmãos e sobrinhos que sempre foram um grande incentivo tanto afetivo quanto intelectualmente.

Enfim, a todos os participantes deste estudo que generosamente compartilharam de alguns momentos e informações de suas vidas para que muitos outros pudessem se beneficiar com estes conhecimentos.

RESUMO

A literatura tem mostrado que as habilidades sociais constituem um importante ingrediente das relações interpessoais satisfatórias e que a competência social é determinada por múltiplos fatores, incluindo-se aí as crenças e normas individuais ou coletivamente assimiladas. Esta competência social é marcadamente importante na inserção no mercado de trabalho, observando-se uma crescente valorização da competência para as relações interpessoais nesse contexto, em especial nas profissões que exigem maior contato interpessoal como é o caso da Psicologia. O ensino formal de habilidades sociais (HS), apesar de relevante, tem sido negligenciado na formação de psicólogos. Assim, é descrito aqui um programa de treinamento de habilidades sociais conduzido, inicialmente como estudo piloto, em grupos formados por 264 universitários na fase inicial da graduação em psicologia. Em um segundo momento o programa de treinamento, com modificações feitas a partir do projeto piloto, foi realizada com um grupo de 36 universitários da graduação em psicologia. O programa, teve uma duração de trinta e seis horas, em duas sessões semanais de aproximadamente duas horas cada e foi planejado em módulos teórico e prático, que ocorriam em uma mesma sessão. A avaliação da intervenção foi realizada por meio da aplicação de um inventário tipo auto-relato antes e depois da intervenção. Os resultados indicaram diferenças significativas entre os escores pré e pós-intervenção tanto nos escores gerais de habilidades sociais, assim como nos escores específicos, demonstrando assim a possibilidade de se realizar programas breves e de baixo custo direcionados ao desenvolvimento do repertório de habilidades sociais da população citada.

Palavras-chave: treino de habilidades sociais; relações interpessoais no trabalho; competência social.

ABSTRACT

Literature has shown that social abilities are an important component of satisfying interpersonal relations, and that social ability is determined by multiple factors, including personal beliefs and rules or, rules and beliefs which were assimilated individually or in a collective way. This social ability is remarkably important for the insertion of people into job market, as a growing appreciation of such ability has been observed in the context of job, particularly in professional fields which demand more interpersonal contact as in Psychology.

The conventional teaching of social abilities, in spite of being important, has been neglected in Professional training courses in Psychology. A training program of social abilities is described in this work. It was initially conducted as a pilot study with groups of two hundred and sixty-four undergraduate students at the beginning of Professional training course in Psychology. Later, a training program with changes made based on a pilot project was conducted, with thirty-six undergraduate students of Psychology. The program was based on and last thirty-six hours, two weekly sessions, two hours each session. It was developed with theoretical and practical modules which took place in the same session. The intervention assessment was evaluated through a self-report inventory after and before the intervention. The results showed meaningful differences, between pre and post intervention scores, both in social abilities general scores and in specific scores, demonstrating the possibility of accomplishment of short and low price programs suited for the development of social abilities repertory of referred population.

Key-words: social abilities training; interpersonal relations at work; social competence.

SUMÁRIO

INTRODUÇÃO	01
CAPÍTULO 1 – Fundamentação Teórica	08
CAPÍTULO 2..- Desenvolvimento do repertório de Habilidades Sociais	24
CAPÍTULO 3 – Panorama do treino de habilidades sociais	28
CAPÍTULO 4 – Objetivos	32
4.1 Objetivo Geral	33
4.2 - Objetivos Específicos	33
CAPÍTULO 5 – Método	34
5.1 – Instrumento	34
5.2 – Participantes	36
5.3 – Procedimentos	39
5.4 – O programa de treinamento de Habilidades Sociais	49
5.4.1 – Etapa Inicial do THS	50
5.4.2 – Etapa intermediária do THS	52
5.4.3 – Etapa Final do THS	54
5.5 – Especificação do protocolo de treinamento de habilidades sociais utilizado na pesquisa	56
5.6 – análise dos dados	57
CAPÍTULO 6 – Resultados	59

6.1 – resultados encontrados no levantamento do repertório de habilidades sociais dos participantes da primeira etapa da pesquisa	59
6.1.1 – resultados comparativos da avaliação do IHS-Del Prette	63
6.2 – resultados encontrados no levantamento do repertório de habilidades sociais dos participantes da segunda etapa da pesquisa	75
6.2.1 – comparação dos grupos experimental e controle pré-intervenção	80
6.2.2 – comparação dos grupos experimental e controle pós-intervenção	82
6.2.3 – comparação do grupo controle pré e pós intervenção	81
6.2.4 – comparação do grupo experimental pré e pos intervenção	82
CONSIDERAÇÕES FINAIS	87
REFERÊNCIAS	95
ANEXOS	102

RELAÇÃO DE ANEXOS

ANEXO I – Diferenças entre comportamento assertivo, agressivo e passivo.....	103
ANEXO II - Importância das habilidades de comunicação interpessoal, em ordem decrescente. Bandeira (2006).....	104
ANEXO III - Domínio das habilidades de comunicação interpessoal, em ordem decrescente. Bandeira e cols (2006).....	108
ANEXO IV – Roteiro de entrevista	112
ANEXO V – Cartazes de divulgação	116
ANEXO VI – Lista de direitos humanos básicos	119
ANEXO VII – Planejamento dos encontros dos grupos de THS	120
ANEXO VIII – texto: O passeio	150
ANEXO IX – texto: O Dom da Conversa ..	152
ANEXO X – texto:Desiderata	154
ANEXO XI – termo de consentimento	156
ANEXO XII – texto: A beleza verdadeira	157
ANEXO XIII – texto: O sábio	163
ANEXO XIV – texto: força x inteligência	164
ANEXO XV – Diferenças entre comunicação empática e pró-empática	166
ANEXO XVI – texto: O Paradoxo Do Nosso Tempo	167
ANEXO XVII - modelo de relatório de devolução de resultado para os participantes da pesquisa	170
ANEXO XVIII – resultados do IHS-Del Prette por respondentes	173

RELAÇÃO DE FIGURAS

Figura 1 - resultado dos inventários de habilidades sociais por subáreas.	59
Figura 2 – detalhe ressaltando as indicações para treinamento de habilidades sociais por subáreas avaliadas.	60
Figura 3 – resultados do IHS-DEL PRETTE, 2001B pós intervenção do grupo experimental.	63
Figura 4 - resultados do IHS-DEL PRETTE, 2001B pós intervenção do grupo controle.	64
Figura 5 – comparação entre os grupos experimentais e controle com os escores deficitários, por subgrupos, do IHS-DEL PRETTE, 2001B.	65
Figura 6 – representação gráfica diferenciada (linhas suaves) da comparação entre grupos (pré e pós avaliação) dos escores deficitários apontados pelo IHS-DEL PRETTE, 2001B.	67
Figura 7 – análise de variância da média dos percentis do resultado geral das habilidades avaliadas pelo IHS-Del Prette, 2001b ($x = 0,014174$).	68
Figura 8 – análise de variância da média dos percentis do escore fatorial 1 do IHS-DEL PRETTE, 2001B representando as habilidades de enfrentamento em situações que envolvam risco interpessoal ($x = 0,036988$).	69
Figura 9 – análise de variância da média dos percentis do escore fatorial 2 do IHS-DEL PRETTE, 2001B envolvendo as habilidades para lidar com demandas de expressão de afeto positivo e de afirmação da auto-estima ($x = 0,224379$).	70
Figura 10 – análise da média dos percentis do escore fatorial 3 do IHS-DEL PRETTE, 2001B envolvendo as habilidades de conversação e desenvoltura social ($x = 0,01146$).	71

Figura 11 - análise da média dos percentis do escore fatorial 4, envolvendo as habilidades de auto-exposição a desconhecidos ou a situações novas incluindo abordagem a pessoas desconhecidas (x = 0,110399).	72
Figura 12 – análise da variância do escore fatorial 5 do IHS-DEL PRETTE, 2001B que avalia as habilidades de autocontrole da agressividade em situações aversivas (x = 0,1101).	73
Figura 13 – representação da análise da variância (valor de X) entre os grupos experimentais e o grupo controle em cada um dos escores fatoriais e do escore geral avaliados pelo IHS-DEL PRETTE, 2001B.....	74
Figura 14 – representação gráfica das habilidades sociais, por respondente do grupo controle pré-intervenção	84
Figura 15 - representação gráfica das habilidades sociais, por respondente do grupo controle pós-intervenção	84
Figura 16 – representação gráfica das habilidades sociais, por respondente do grupo experimental pré-intervenção	86
Figura 17 - representação gráfica das habilidades sociais, por respondente do grupo experimental pós-intervenção	86

RELAÇÃO DE TABELAS

Tabela 1 – caracterização da amostra da primeira etapa da pesquisa	37
Tabela 2 – faixa etária da amostra da primeira etapa da pesquisa .	37
Tabela 3 - caracterização da amostra da segunda etapa da pesquisa	38
Tabela 4 - faixa etária da amostra da segunda etapa da pesquisa..	38
Tabela 5 – resultados por participantes, do IHS-Del Prette, dos grupos experimental e controle pré-intervenção	76
Tabela 6 - resultados por participantes, do IHS-Del Prette, dos grupos experimental e controle pré-intervenção	78
Tabela 7 – média do escore geral e dos escores fatoriais (F1 a F5) dos grupos experimental e controle.....	79
Tabela 8 – comparação dos grupos experimental e controle pré-intervenção.....	80
Tabela 9 – comparação dos grupos experimental e controle pós-intervenção	81
Tabela 10 – comparação do grupo controle pré e pós-intervenção .	81
Tabela 11 – comparação do grupo experimental pré e pós intervenção.....	82

INTRODUÇÃO

Uma das grandes preocupações da Psicologia, assim como de outras áreas do conhecimento humano, é a de oferecer meios para uma melhor qualidade de vida das pessoas. Dentre os elementos determinantes para uma boa qualidade de vida destaca-se a eficácia nos relacionamentos interpessoais, já que os mesmos permeiam a quase totalidade de nosso cotidiano. O relacionar-se ocorre em diferentes níveis e em vários contextos da vida humana: no trabalho, na comunidade, na família, na igreja, na escola etc. Existe, desta forma, uma crescente valorização da competência social nestes diversos contextos, caracterizando-se como sendo um dos atuais desafios da inserção no mercado de trabalho. Neste sentido, pode-se afirmar que as habilidades sociais são imprescindíveis, em especial, em profissões tais como a Psicologia, que envolve, em praticamente todas as suas modalidades, um contato interpessoal estreito exigindo, por parte do profissional em questão, habilidades específicas.

Déficits no repertório de habilidades sociais do psicólogo podem comprometer o seu desempenho profissional colocando em risco o resultado de seu trabalho que envolve, diretamente, a qualidade de vida de terceiros. Apesar desta necessidade, diversas pesquisas (Del Prette, Del Prette, & Correia, 1992; Del Prette, Del Prette, & Castelo Branco, 1992^a; Magalhães e Murta, 2003; Barreto, Del Prette, & Del Prette, (2004); Bandeira et al, 2006; Del Prette; Del Prette; Barreto, 2006) apontam a existência de déficits no repertório de habilidades

sociais de psicólogos chamando a atenção para o fato de existir pouca atenção direcionada ao desenvolvimento das mesmas nos cursos de graduação. Embora as Diretrizes Curriculares Nacionais para o Curso de Psicologia (1996) mencionem claramente em seu artigo terceiro que a formação deve assegurar ao futuro psicólogo “a atuação em diferentes contextos tendo em vista a promoção da qualidade de vida do indivíduo”, acrescentando ainda no artigo quarto que os objetivos gerais do curso de psicologia incluem dotar o profissional das seguintes habilidades e competências: tomada de decisão; comunicação; liderança; e no artigo oitavo: coordenar grupos; relacionar-se com o outro de modo a proporcionar a criação de vínculos interpessoais requeridos na atuação profissional, e apesar de haver uma preocupação de coordenadores, professores e supervisores neste sentido, as habilidades sociais profissionais acabam não sendo contempladas pelas estruturas curriculares dos cursos de Psicologia, o que pode, em muito, comprometer a prática destes profissionais.

Gerk e Cunha (2006) chamam a atenção para a importância da preocupação com o desenvolvimento das habilidades sociais na formação do aluno do ensino superior, como elemento de formação, a fim de facilitar o seu desempenho tanto técnica como socialmente.

Uma área da Psicologia que vem tentando contribuir para o desenvolvimento destas habilidades sociais profissionais é a do Treinamento de Habilidades Sociais, que pode considerado um dos mais profícuos movimentos da Psicologia nas últimas décadas (Bolsoni-Silva, 2006). Embora esta área já estivesse em pleno desenvolvimento

desde a década de 60 (Caballo, 1996), o movimento só atinge o Brasil bem mais tarde. A partir daí a produção nacional vem aumentando progressivamente o que, segundo Bolsoni-Silva e cols (2006) demonstra um interesse crescente pela área de habilidades sociais, com a predominância da realização de estudos pré-experimentais e pesquisas de intervenção.

Del Prette; Del Prette e Barreto (2006) apontam para o aumento, a partir da década de 80, dos programas de treino de habilidades sociais direcionados para o trabalho e a atuação profissional, em uma concepção voltada para a população não clínica e para a busca de padrões mais satisfatórios de vida comunitária.

Segundo Caballo (2003) o treinamento de habilidades sociais encontra-se entre as técnicas mais potentes e mais frequentemente utilizadas para o tratamento dos problemas psicológicos, para a melhoria da efetividade interpessoal e para a melhoria da qualidade de vida. O treinamento de Habilidades sociais compõem-se de uma combinação de procedimentos dirigidos a incrementar a capacidade do indivíduo para que se implique nas relações interpessoais de maneira socialmente apropriada para o contexto no qual a interação ocorre.

O processo de treino de habilidades sociais deveria implicar, em seu desenvolvimento completo, quatro elementos de forma estruturada. São eles: treinamento em habilidades; redução da ansiedade; reestruturação cognitiva e treinamento em solução de problemas; a fim de abranger todas as possíveis origens do comportamento socialmente inábil. Caballo (2003, pág 185) aponta que existem muito poucas

contra-indicações para o treinamento de habilidades sociais, seriam elas:

1. O ambiente real do indivíduo não toleraria a mudança no nível de competência social deste e trataria de impedir tal mudança.

2. Existem procedimentos mais eficientes que poderiam produzir mudanças facilmente no nível de competência dos indivíduos.

3. O nível motivacional ou a capacidade intelectual de um indivíduo são tais que ele não se beneficiaria muito do treinamento de habilidades sociais.

Considerando, portanto, a inexistência de alguma das contra-indicações supracitadas, e considerando que os déficits de competência social são críticos na formação do psicólogo por se tratar de uma profissão que possui um caráter basicamente interpessoal em sua atuação, desenvolveu-se uma atividade de avaliação e treinamento de habilidades sociais nos alunos ingressantes do curso de Psicologia da Universidade Estácio de Sá, Campus Niterói e Campus Nova Friburgo. Este estudo, que será aqui apresentado, objetiva o desenvolvimento de um repertório adequado de habilidades sociais profissionais que auxiliem o futuro psicólogo em sua inserção no mercado de trabalho, contribuindo positivamente em sua prática profissional.

Mais especificamente, os objetivos de intervenção incluíram a avaliação do repertório de habilidades sociais dos participantes da pesquisa, através da aplicação coletiva do IHS-Del Prette e Del Prette (2001) seguida por entrevistas e a proposta de participação em grupos de treinamento de habilidades sociais, dimensionados a partir dos déficits encontrados.

Objetivou-se assim promover, no âmbito acadêmico, uma atividade de treinamento de habilidades sociais, notadamente as habilidades sociais laborais, a fim de favorecer o ingresso destes futuros psicólogos em seu mercado de trabalho, otimizando as possibilidades de sucesso em suas intervenções profissionais.

Neste trabalho apresenta-se uma descrição geral do programa desenvolvido, assim como de todo o material utilizado nos grupos de desenvolvimento.

O primeiro capítulo apresentará uma fundamentação teórica geral da área de habilidades sociais, com a discussão de alguns conceitos chaves da área a fim de se evitar confusões comuns nesta literatura. Dentre estes serão destacados os termos assertividade, muitas vezes usado equivocadamente como sinônimo de habilidades sociais; habilidades sociais; desempenho social e competência social; buscando-se uma maior clareza ao se tratar do assunto. Assim como serão também esclarecidas as dimensões utilizadas na análise das habilidades sociais e apresentado a importância particular de um bom repertório de habilidades sociais na prática profissional do psicólogo.

No capítulo dois será discutido o processo de desenvolvimento do repertório de habilidades sociais do indivíduo.

No capítulo três será apresentado um panorama geral do treino de habilidades sociais, incluindo uma perspectiva histórica do desenvolvimento dos estudos nesta área, os princípios que norteiam tal prática e os elementos básicos da prática do treinamento de habilidades sociais. Será ainda abordado neste capítulo as duas formas básicas das intervenções para o desenvolvimento de habilidades sociais e uma síntese das produções encontradas nos últimos anos.

No capítulo quatro serão discutidos os objetivos propostos para a pesquisa em questão.

O capítulo cinco apresentará o método utilizado na pesquisa, cuja amostra foi composta em um primeiro momento por 264 alunos e, em um segundo momento por 36 alunos do curso de graduação em Psicologia da Universidade Estácio de Sá que se apresentaram como voluntários para a avaliação e o treinamento do repertório de habilidades sociais. Os dados iniciais para a pesquisa foram coletados a partir de aplicações coletivas do Inventário de Habilidades Sociais (IHS – Del – Prette, 2001b) e através da realização de entrevistas.

A partir da análise de tais dados foi proposta a realização de grupos fechados de treinamento de habilidades sociais, cujo protocolo será apresentado detalhadamente e os materiais específicos utilizados durante os encontros são apresentados como anexos.

O capítulo seis apresentará os resultados encontrados na pesquisa, destacando os principais motivos para a indicação do

treinamento de habilidades sociais, que pôde ser verificado em 62% dos participantes da pesquisa, e se centravam em três áreas específicas, a saber: a conversação e desenvoltura social; a auto-exposição a desconhecidos ou a situações novas, e o autocontrole da agressividade em situações aversivas. Desta forma, optou-se pelo desenvolvimento de um programa amplo de treinamento na tentativa de desenvolver o maior conjunto possível de habilidades nos graduandos em psicologia, observando-se, ao final do programa desenvolvido uma redução significativa dos déficits apontados pelo inventário de habilidades sociais. Igualmente, a análise de variância do escore total dos respondentes do grupo experimental e do grupo controle revelou-se extremamente significativa ($x = 0,014174$), mostrando que o procedimento desenvolvido foi eficaz para o desenvolvimento de tal conjunto de habilidades.

Nas considerações finais serão apresentadas algumas considerações sobre o trabalho realizado, destacando-se as áreas nas quais o mesmo foi eficaz e as áreas nas quais não foram encontrados resultados positivos, a partir das quais se fará sugestões de desdobramentos para estudos futuros.

CAPÍTULO 1

FUNDAMENTAÇÃO TEÓRICA

Uma das grandes preocupações da psicologia e de outras áreas afins do conhecimento humano é a de estudar meios de oferecer melhor qualidade de vida às pessoas. Um dos aspectos importantes da qualidade de vida é a eficácia dos relacionamentos interpessoais, já que estes estão presentes em grande parte do tempo no dia-a-dia da maioria das pessoas, quer no âmbito pessoal quer no âmbito laboral. Profissionais das ciências Humanas têm abordado a questão do relacionamento interpessoal sob vários enfoques e um dos principais campos voltados para esta temática é o campo teórico-prático das Habilidades Sociais (Del Prette e Del Prette, 1996). Segundo Caballo (1999), esse campo teve maior difusão e desenvolvimento nas décadas de 60 e 70. Nos anos 80 este campo incorporou alguns resultados de pesquisa de outras áreas da Psicologia, principalmente elementos de orientação cognitiva, em especial pelo fato do treino em habilidades sociais apresentar dentre os seus objetivos a reestruturação cognitiva de seus participantes. Atualmente há um corpo crescente de publicações sobre o assunto.

Habilidades sociais são reconhecidas como fator de proteção no curso do desenvolvimento humano (Del Prette e Del Prette, 1996). Por conseqüência, programas para o desenvolvimento de habilidades sociais têm sido desenvolvidos para promover saúde mental.

Alguns conceitos chaves deste campo são definidos de forma bastante específica por Del Prette, e Del Prette, (2001^b), evitando confusões geralmente presentes na literatura da área. Estes termos são: habilidades sociais, desempenho social e competência social. Assim, segundo eles, tais termos são definidos respectivamente como:

“existência de diferentes classes de comportamentos sociais no repertório do indivíduo para lidar de maneira adequada com as demandas das situações interpessoais”.

“a emissão de um comportamento ou seqüência de comportamentos emitidos em uma situação social qualquer”.

“tem sentido avaliativo que remete aos efeitos do desempenho social nas situações vividas pelo indivíduo (...) qualificando, portanto a proficiência de um desempenho e referindo-se à capacidade do indivíduo de organizar pensamentos, sentimentos e ações em função de seus objetivos e valores articulando-os às demandas imediatas do ambiente”
(Del Prette, e Del Prette, 2001^b, p. 31.).

Um outro conceito chave da área das Habilidades Sociais é o de assertividade, inicialmente definido por Wolpe e Lazarus (1966) como a afirmação dos direitos individuais e a expressão de sentimentos e crenças de modo claro, com controle da ansiedade e adequada expressão da agressividade de forma a não violar os direitos dos

outros. A literatura em geral coloca o termo assertividade em oposição à não-assertividade (referindo-se a ausência de comportamentos de expressão e defesa de direitos) e à agressividade (comportamentos que tendem a violar os direitos do outro) e considera (como muitos outros autores) que ele se refere a uma subárea do campo das Habilidades Sociais (Del Prette e Del Prette, 1999a), perspectiva esta que é por nós compartilhada.

Alberti e Emmons (1978) conceituam, discutem e exemplificam a questão do comportamento assertivo, não assertivo e agressivo. Para estes autores, a reação assertiva caracteriza-se por geralmente atingir os objetivos, aumentar a auto-apreciação de seu emissor e ser honesta. Já a reação não-assertiva seria uma negação e inibição dos sentimentos do emissor, tendo como resultado um sentimento de dor, ansiedade, além de provavelmente não atingir os objetivos. A reação agressiva, por sua vez consegue atingir os objetivos na maioria das vezes, mas à custa dos outros. O emissor, mesmo que se perceba como expressivo, compromete os relacionamentos, pois magoa as pessoas com quem interagiu. Caballo (1996) apresenta um interessante quadro comparativo dos três tipos de comportamento (anexo I).

Embora seja bastante significativa a importância da assertividade, Falcone (1999) aponta a empatia como sendo uma habilidade social mais relevante do que a assertividade afetando um grande número de relações interpessoais mantidas pelo indivíduo. A autora define a empatia como uma habilidade social de comunicação que inclui três componentes: (1) um componente *cognitivo*, caracterizado pela

capacidade de compreender os sentimentos e perspectivas de outra pessoa; (2) um componente *afetivo*, identificado por sentimentos de compaixão e simpatia pela outra pessoa, além de preocupação com o bem-estar desta; (3) um componente *comportamental*, que consiste em transmitir um entendimento explícito do sentimento e da perspectiva da outra pessoa, de tal maneira que esta se sinta profundamente compreendida.

Os comportamentos socialmente habilidosos são, em grande parte aprendidos na interação do indivíduo com o seu ambiente. Começam a ser desenvolvidos na infância (modelo de pessoas próximas, modelação social e esquemas de reforçamento) e podem continuar o desenvolvimento, dependendo das contingências a que são submetidos (Skinner, 1989). A aquisição do repertório comportamental socialmente habilidoso envolve um aprendizado durante toda a vida através da interação do indivíduo com seu meio social, no exercício crescente de novos papéis e assimilação de normas culturais (Del Prette e Del Prette, 1999a). Portanto, os comportamentos socialmente habilidosos emitidos por um adulto foram aprendidos ao longo de sua história de vida e respondem também a contingências atuais (quer sejam de reforçamento positivo ou de reforçamento negativo, com ou sem o envolvimento de regras). Desta forma, se estamos nos referindo a uma característica cujo desenvolvimento se dá através dos processos de modelagem e modelação parece válido pensar em uma proposta de superação dos déficits daí advindo através da utilização dos mesmos métodos.

Existe hoje uma vasta literatura sobre o tema habilidades sociais. Vários destes trabalhos ressaltam a importância da aquisição e manutenção de um bom repertório de habilidades sociais, a fim de se alcançar tanto relações interpessoais gratificantes e produtivas, quanto sucesso profissional (Caballo & Irustia 2004; Falcone, 2000, 2001, 2003a; Del Prette & Del Prette, 1999b, 2001^a). Esta necessidade se faria sentir, em particular, nas profissões que ocorrem prioritariamente através de relações interpessoais, como é o caso da Psicologia, na qual o desempenho social do psicólogo seria decisivo para o êxito de seu trabalho (Del Prette & Del Prette, 1999b).

Caballo (2003) chama a atenção para uma das principais lacunas existentes na área de estudo das habilidades sociais, que seria a falta de uma teoria geral que englobe a avaliação e o treinamento das mesmas. Devido a este fato, podemos constatar algumas controvérsias na conceitualização das habilidades sociais e de sua relação com outros importantes construtos da área, como competência social e assertividade, anteriormente expostos. É possível encontrar autores que utilizam os termos habilidades sociais e competência social como sinônimos (Caballo, 1999) e outros que os diferenciam (Del Prette & Del Prette, 1999a), assim como alguns que utilizam o termo habilidades sociais como sinônimo para assertividade (Caballo, 1999) e outros que entendem que a assertividade é um componente do conjunto das habilidades sociais (Falcone, 2000; Del Prette & Del Prette, 1999a, 2001). Para os propósitos deste trabalho entenderemos, como Del Prette & Del Prette (1999a), o termo habilidades sociais em um sentido

descritivo, como sendo o conjunto dos desempenhos apresentados pelo indivíduo diante das demandas de uma situação interpessoal. Del Prette & Del Prette (1999a) afirmam ainda que, genericamente falando, comportamento e desempenho social, ou interpessoal, são termos equivalentes a habilidades sociais. No entanto, posteriormente (Del Prette & Del Prette, 2001^a), esses autores fazem uma distinção conceitual desses termos, considerando-os como construtos diferenciados. A competência social é entendida como construto avaliativo, que supõe critérios para a atribuição de funcionalidade, imediata e em longo prazo, ao desempenho social. Deve-se ressaltar ainda que o comportamento socialmente habilidoso deva ser entendido dentro de um determinado marco cultural, tendo em vista que as demandas variam enormemente de acordo com o subsistema no qual o indivíduo estiver inserido.

Assim, é possível afirmar que a habilidade social é uma característica do comportamento, específica à pessoa e à situação, devendo ser contemplada dentro do contexto social do indivíduo e que se baseia na capacidade do mesmo escolher livremente sua atuação (Caballo, 1999, 2003; Del Prette & Del Prette, 1999a).

Pesquisas no campo das habilidades sociais afirmam que pessoas socialmente competentes tendem a apresentar relações sociais e profissionais mais produtivas, além de melhor saúde física e bem estar psicológico, enquanto os déficits estariam associados a dificuldades interpessoais em geral, comprometendo a qualidade de vida ou qualidade de trabalho do indivíduo e estando presentes também

em uma série de transtornos psicológicos (Del Prette & Del Prette, 2001a). É importante frisar aqui que nosso interesse centra-se exclusivamente sobre a população não-clínica, deixando de lado o imenso e rico universo das possíveis aplicações clínicas do tema em questão.

Neste ínterim, vários são os fatores que poderiam provocar uma conduta social inadequada (Del Prette & Del Prette, 1999a, Del Prette; Del Prette, & Barreto, 1999; Caballo, 2003), dentre os quais podemos destacar: o indivíduo pode não ter aprendido o comportamento apropriado; pode ter condicionado uma forte ansiedade às situações sociais, o que o impede de responder de forma socialmente adequada; pode apresentar uma inibição social cognitivamente mediada através da ação de crenças distorcidas, expectativas irracionais, autoverbalizações negativas, auto-instruções inadequadas ou baixa auto-estima; pode apresentar falta de motivação em função da ausência de reforçadores sociais adequados; pode não saber discriminar adequadamente as situações em função de uma deficiência na percepção social, ou pode não estar seguro de seus direitos.

Del Prette e Del Prette (1999a) referem-se a Argyle (1967/1994) para destacar o modelo da Percepção Social que explica as dificuldades interpessoais a partir de déficits na leitura do ambiente social. Este processo cognitivo caracteriza-se pelo reconhecimento e decodificação dos sinais presentes em contextos interativos e pelo conhecimento sobre normas e valores associados à situação e às condutas esperadas. Estes contextos interativos são compostos pelas

peças ou instituições que fazem parte do dia-a-dia dos indivíduos, ou seja, família, escola, igreja, trabalho etc. Nota-se assim que a percepção social é essencial para um desempenho social adequado.

Outro modelo explicativo da aquisição de habilidades sociais é o modelo da Teoria de Papéis que está relacionado à compreensão do próprio papel social (Del Prette e Del Prette, 1999a). Também neste modelo destaca-se o papel das regras da comunidade da qual o indivíduo faz parte influenciando na concepção de si próprio e determinando comportamentos.

Del Prette e Del Prette (1999a) consideram três dimensões na análise das habilidades sociais: a pessoal, a situacional e a cultural. Estas dimensões, segundo os autores, estariam presentes em todas as interações pessoais e sua combinação harmoniosa resultaria no desempenho socialmente habilidoso. A dimensão pessoal refere-se aos aspectos:

1. Comportamental – levando-se em consideração aspectos verbais ou não verbais diretamente observáveis do comportamento;
2. Cognitivo-afetivo – referindo-se às expectativas e crenças, conhecimentos prévios e estratégias e habilidades de processamento do sujeito e;
3. Fisiológico – referindo-se às reações físicas mensuráveis de acordo com critérios mais estudados na literatura da área.

A dimensão situacional está relacionada aos interlocutores e às demandas da situação. A dimensão cultural refere-se às regras, normas e valores, ou seja, diferentes contextos culturais determinando padrões diversos acerca do que seriam comportamentos sociais adequados.

Nota-se assim que o campo teórico-prático das habilidades sociais inclui, na análise do desempenho social, o papel das regras, normas e valores presentes no contexto cultural do indivíduo e por ele assimiladas em forma de crenças, atitudes e sentimentos que influenciam no comportamento.

A inadequação social pode provocar inúmeras dificuldades nas diferentes áreas de funcionamento do indivíduo, especialmente no nível social, mas também no nível laboral ou da saúde (Caballo & Irustia, 2004), fato este que justifica a crescente preocupação com o desenvolvimento emocional e com as habilidades de relacionamento interpessoal, reconhecidas como objetivos pertinentes a uma concepção mais abrangente da educação, tanto de pré-escolares e escolares quanto no âmbito do ensino superior e da formação profissional (Del Prette & Del Prette, 1999a; Del Prette; Del Prette & Barreto, 1999).

Em geral, no âmbito da educação formal, o desenvolvimento das habilidades sociais fica a cargo de um currículo oculto (Del Prette & Del Prette, 1999a, 2001^a), ocorrendo de forma assistemática e que muitas vezes deixa a desejar, não cumprindo adequadamente sua função. Isso ocorre especialmente com relação àqueles alunos que apresentam algum tipo de dificuldade mais acentuada. Estas

dificuldades apresentam-se como sendo mais comprometedoras do desempenho profissional nas áreas em que, ao lado do domínio de conteúdos e técnicas, se exige uma acentuada competência interpessoal, como é o caso das ciências humanas em geral e da Psicologia, em particular.

A atuação profissional do psicólogo requer um repertório adequado de habilidades de comunicação interpessoal, que o capacite a lidar com as situações sociais inerentes ao exercício de sua profissão, nas diversas áreas de aplicação da Psicologia. A qualidade da relação interpessoal que o psicólogo estabelece com as pessoas, na sua atuação profissional, dependerá do seu desempenho social e, portanto, do seu repertório de habilidades sociais. Segundo Del Prette e Del Prette (2001), algumas profissões como, a do psicólogo, requerem habilidades técnicas que estão estreitamente mediadas pelas interações sociais e que foram denominadas de habilidades sociais profissionais, na literatura da área. Foram definidas, por estes autores, como aquelas habilidades “que atendem às diferentes demandas interpessoais do ambiente de trabalho, objetivando o cumprimento de metas, a preservação do bem-estar da equipe e o respeito aos direitos de cada um” (p. 89).

Na psicologia, Falcone (2003b) aponta pesquisas constatando, por exemplo, que terapeutas com maior grau da habilidade de empatia atingiram resultados significativamente melhores com seus clientes do que terapeutas com baixos escores nesta habilidade.

Del Prette; Del Prette & Barreto (1999) apresentam pesquisas que sugerem que, embora os alunos de psicologia ingressem na universidade com um repertório indiferenciado de habilidades sociais com relação ao demais estudantes, estes adquirem ao longo do curso uma maior sensibilidade para as relações interpessoais. Entretanto, o desenvolvimento desta maior sensibilidade não é acompanhado de uma maior habilidade para enfrentar este tipo de situação, situação esta que se caracteriza como sendo a tônica de sua futura atuação profissional. Entre as principais dificuldades apontadas por Del Prette; Del Prette & Barreto, (1999), estariam a de observar e interpretar o ambiente social, adotar a perspectiva do outro, parafrasear e demonstrar compreensão e respeito pelos pensamentos e sentimentos do interlocutor, oferecer *feedback* positivo, elaborar e responder perguntas, falar em público, oferecer apoio verbal e não verbal, abordar pessoas desconhecidas e que representam autoridade, controlar a própria ansiedade, observar a própria atuação interpessoal e lidar com o silêncio do interlocutor. Algumas destas habilidades são também indicadas na pesquisa de Bandeira (2006) que aponta como as dez mais importantes habilidades de comunicação interpessoal na prática profissional do psicólogo as habilidades de: ouvir, com atenção, a fala de outra pessoa; observar, com atenção, no outro, expressões verbais relevantes; recusar pedidos abusivos; ajudar o outro a identificar, nomear e expressar seus sentimentos; relacionar-se com profissionais de outras áreas; expor, com clareza e objetividade conteúdos relevantes ao trabalho desenvolvido; expressar empatia; dizer não; observar expressões não

verbais relevantes e demonstrar firmeza nas opiniões e decisões tomadas.

Com base nesta preocupação com problemas de interação social e sua repercussão na vida dos estudantes universitários, Falcone (1999) promoveu um treinamento de empatia com alunos do curso de Psicologia, demonstrando que esta habilidade pode ser desenvolvida. Corroborando esta pesquisa, Del Prette e Del Prette (2003b) obtiveram resultados igualmente positivos, em um outro programa de treinamento de habilidades sociais, que incluía duas sessões semanais, num total de 15 sessões, realizadas com dez estudantes universitários de Ciências Exatas. Entretanto, apesar dos resultados positivos usualmente obtidos nos programas de treinamento das habilidades sociais, estas intervenções são raramente integradas aos cursos de Psicologia. Embora as pesquisas tenham constatado que os estudantes sentem considerável grau de incômodo em lidar com algumas situações sociais e que estas dificuldades podem afetar seu bem-estar psicológico, os cursos de graduação não parecem estar promovendo o desenvolvimento das habilidades destes estudantes de lidar com estas situações. Del Prette, Del Prette e Correia (1992) encontraram resultados que apontam neste sentido, ao estudarem 218 estudantes universitários, de início e término, dos cursos de Serviço Social, Engenharia Mecânica e Psicologia, aplicando um questionário fechado com treze situações sociais. Os resultados mostraram que a maioria dos alunos, tanto de início quanto de término dos cursos, relataram sentir um alto incômodo em, pelo menos, seis das treze situações

descritas no questionário. A semelhança observada entre os alunos de início e término dos cursos demonstrou que nenhum dos cursos estudados promoveu um aumento do repertório de habilidades sociais, embora uma conclusão mais definitiva a este respeito exigisse um estudo longitudinal, com uma mesma amostra de sujeitos. No caso do curso de Psicologia, os autores concluíram que os alunos de final de curso são mais sensíveis às situações sociais descritas, embora não apresentem respostas de maior competência social, comparativamente aos alunos de início de curso. Estes mesmos resultados foram confirmados em uma outra pesquisa, focalizando especificamente o curso de Psicologia, onde alunos de início e término foram comparados (Del Prette, Del Prette & Castelo Branco, 1992a). Foram avaliadas a incidência, o incômodo, a emissão da resposta indicadora de competência social e a satisfação que os alunos apresentavam com a resposta emitida, em 13 situações sociais listadas em um questionário, respondido por 79 estudantes. Os resultados mostraram que, nas dimensões estudadas, ocorreram semelhanças entre alunos de início e término do curso de Psicologia, exceto na dimensão de incômodo diante de cada situação. Concluiu-se que o curso não promoveu aquisição de competência social, pois os alunos do término do curso eram apenas mais sensíveis diante das situações críticas de interação social, mas não apresentavam maior competência social.

Confirmando a importância das habilidades sociais no desempenho profissional do psicólogo, estudos indicam que pacientes de terapeutas com altas medidas de empatia melhoram

significativamente mais do que pacientes de terapeutas com baixas medidas de empatia (Falcone, 2003b). Este dado reafirma a necessidade de introduzir, no curso de Psicologia, condições de desenvolver, de forma sistemática e explícita, um conjunto elaborado de habilidades sociais tanto cotidianas quanto profissionais, que sejam específicas à atuação do psicólogo. As habilidades sociais profissionais, segundo Del Prette & Del Prette, A. (2001^a) são aquelas que atendem às diferentes demandas interpessoais do ambiente de trabalho, objetivando o cumprimento de metas, a preservação do bem-estar da equipe e o respeito de cada um.

Bandeira e cols (2006), estudaram as habilidades sociais que seriam mais relevantes à prática profissional do Psicólogo. Dentre as habilidades estudadas, na presente pesquisa, as quatro consideradas pelos psicólogos como sendo as mais importantes para a atuação profissional em Psicologia, foram: ouvir, observar, recusar pedidos abusivos e ajudar o outro a identificar os seus sentimentos. Estes resultados corroboram os dados obtidos no estudo de Del Prette e cols. (2000), onde as duas habilidades interpessoais consideradas mais importantes para a atuação em Psicologia foram: ouvir o outro e recusar pedidos abusivos. Nota-se a classificação de destaque que os psicólogos atribuíram à habilidade de ouvir com atenção, na presente pesquisa e no estudo de Del Prette e cols. (1999b). Saber ouvir constitui uma habilidade básica, incluída em manuais de pesquisa e intervenção em habilidades sociais (Caballo, 1996, 2003). A escuta ativa é considerada como componente importante e pré-requisito da

habilidade de iniciar e manter uma conversação, segundo Caballo (1996). Constitui-se ainda em componente importante da habilidade de oferecer *feedback* ao interlocutor em uma interação social (Caballo, 2003). Certamente a habilidade de ouvir possui um lugar ainda de maior importância na profissão do psicólogo. Ouvir com atenção é importante para se obter informações sobre o interlocutor, que são necessárias para todo o processo de comunicação. Além disso, a escuta ativa envolve sinais verbais e não verbais de atenção, que produzem um efeito de incentivo na pessoa que está falando, estimulando-o a prosseguir e indicando o interesse do ouvinte. Presume-se que esta habilidade seja desenvolvida em diversas disciplinas do curso de Psicologia, tais como as que se referem ao aprendizado das técnicas de entrevista psicológica, técnicas psicoterápicas e principalmente nos estágios curriculares supervisionados. Nos anexos II e III estão representados os resultados encontrados por Bandeira, et al (2006) em sua pesquisa sobre as habilidades interpessoais na formação do psicólogo.

Pretendeu-se, desta forma, através da presente pesquisa, o desenvolvimento da competência cognitiva (Caballo, 2003) e social (Del Prette & Del Prette, 1999b) dos alunos de psicologia, a qual incluiria elementos como a adequada leitura do ambiente social; o conhecimento de condutas hábeis apropriadas a determinadas situações particulares da atuação profissional; o conhecimento dos diferentes sinais de resposta; saber colocar-se no lugar de outra pessoa; capacidade de resolução de problemas etc.

Atualmente, a forma indicada para o desenvolvimento programado de tal conjunto de habilidades é o treinamento de habilidades sociais (THS), que pode ser utilizado tanto em uma série de intervenções clínicas quanto em intervenções junto a populações não clínicas (Caballo, 1999, 2003, Caballo & Irustia 2004; Del Prette & Del Prette, 1999b; Del Prette; Del Prette & Barreto, 1999, Del Prette & Del Prette, A. 2001^a; Falcone, 2000, 2003a; 2003b; Löhr, 2003). Segundo Caballo (1999),

“o treinamento de habilidades sociais pode ser definido como um enfoque geral da terapia, dirigido a incrementar a competência da atuação em situações críticas de vida ou como uma tentativa direta e sistemática de ensinar estratégias e habilidades interpessoais aos indivíduos, com a intenção de melhorar sua competência interpessoal e individual nos tipos específicos de situações sociais. O THS normalmente concentra-se na aprendizagem de um novo repertório de respostas” (p. 367).

Atualmente, os programas de aprendizagem de competências sociais focalizam-se no desenvolvimento máximo das capacidades pessoais e relacionais, bem como na generalização dessas aquisições para o contexto social e profissional do indivíduo (Falcone, 2000, p. 202). A busca por esta generalização é o fator chave que irá garantir a melhoria do desempenho profissional do aluno em questão.

CAPÍTULO 2

DESENVOLVIMENTOS DO REPERTÓRIO DE HABILIDADES SOCIAIS

Como citado anteriormente, diferentes autores (Caballo, 2003; Del Prette & Del Prette, 1999a, 2005) localizam na infância o período crítico de desenvolvimento das habilidades sociais. Nesta fase do desenvolvimento ocorrerá uma ampliação e um refinamento do repertório de habilidades sociais da criança que começa gradualmente a compreender os valores e normas da sociedade na qual está incluída, neste ínterim destaca-se a importâncias dos pais e da escola, através da interação com companheiros, como principais fontes de promoção das habilidades sociais. Del Prette e Del Prette, (2005) chamam a atenção para a importância da aprendizagem, planejadas ou não, no desenvolvimento das habilidades sociais, definindo assim um estilo interpessoal que a criança irá desenvolver assim como as possibilidades de alterá-lo. Poderíamos ressaltar os processos de modelagem e modelação como sendo as principais formas de aprendizagem envolvidas neste processo. Por modelagem entendemos o processo de reforçamento utilizado pelos pais a cada comportamento adequado emitido pela criança (Moreira e Medeiros, 2007). Este reforçamento se faria principalmente através das conseqüências agradáveis dos comportamentos socialmente habilidosos. Outra forma importante de aprendizagem de tal repertório seria a modelação, que

inclui a observação de modelos significativos – dentre os quais os pais ocupam um lugar privilegiado durante a infância - com a reprodução total ou parcial do comportamento emitido pelos mesmos.

Nota-se assim a grande importância do padrão de relacionamento e de educação mantidos pelos pais no desenvolvimento do repertório de habilidades sociais dos filhos. Gomide (2003) divide as práticas educativas parentais em dois grandes grupos: as que desenvolvem comportamentos pró-sociais (práticas parentais positivas) e as que implicam em comportamentos anti-sociais (práticas parentais negativas). Dentre as práticas parentais positivas a autora relaciona o uso adequado da atenção e distribuição de privilégios, o adequado estabelecimento de regras, a distribuição contínua e segura do afeto, o acompanhamento e supervisão de atividades escolares e de lazer. Dentre as práticas parentais negativas são destacadas pela autora a negligência, ausência de atenção e de afeto, o abuso físico e moral (ameaças ou chantagem de abandono, humilhações etc), disciplina relaxada, punição inconsistente, geração de um ambiente de convivência hostil etc.

Quando as condições ambientais não favorecem o desenvolvimento do repertório de habilidades sociais podem gerar déficits apontados por Del Prette e Del Prette (2005) como déficit de aquisição; de desempenho e de fluência. Os déficits de aquisição seriam indicados pela não ocorrência da habilidade diante das demandas do ambiente. Os déficits de desempenho seriam indicados pela ocorrência da habilidade com frequência inferior à esperada diante

das demandas do ambiente e os déficits de fluência seriam indicados através da ocorrência da habilidade com proficiência inferior à esperada diante das demandas do ambiente. Dentre os fatores associados a tais déficits os autores destacam a falta de conhecimento, a restrição de oportunidade de desempenho ou de modelos, falhas de reforçamento, ausência de feedback, excesso de ansiedade interpessoal, dificuldades de discriminação ambiental e processamento inadequado dos estímulos discriminados. Os autores destacam ainda que o papel dos pais na aprendizagem interpessoal da criança depende da forma como eles planejam e conduzem a educação dos filhos; conclusão esta consoante com as práticas parentais destacadas por Gomide (2003).

Ao sair da exclusividade do contato familiar, iniciando o convívio com outros grupos sociais, amplia-se a possibilidade de desenvolvimento do repertório social da criança. Entretanto esta passagem para outros grupos sociais pode ainda requerer o monitoramento parental, visto que nem sempre se faz de forma tranqüila podendo aumentar muito o nível de ansiedade da criança, o que traria conseqüências adversas ao desenvolvimento do repertório de habilidades sociais.

Del Prette e Del Prette (2006b) ressaltam ainda que a escola é vista como um espaço de socialização podendo se constituir em um fator de proteção a criança na medida em que proporcione um clima de convivência positiva, atividades pró-sociais, estimulação do senso de responsabilidade, ligação e pertencimento e oportunidade de realização

escolar com reconhecimento de assimilação de normal voltadas para a não-violência. Entretanto, torna-se necessária a capacitação do professor para a promoção das habilidades sociais dos alunos (Del Prette e Del Prette, 2003^c; Löhr, 2003) visto que todo o desenvolvimento do aluno depende das condições de ensino estabelecidas pelo professor, e estas são, em grande parte, determinadas por suas concepções, atitudes, valores, habilidades e competências profissionais. Os autores defendem que um componente fundamental da competência profissional do professor é o conjunto de suas habilidades sociais educativas para implementar condições interativas de ensino. As habilidades sociais educativas são definidas como

“aquelas intencionalmente voltadas para a promoção do desenvolvimento e da aprendizagem do outro, em situação formal ou informal, entendendo-se o contexto educativo como dinâmico e muitas vezes imprevisível, exigindo mediação competente na condução de interações com e entre alunos e um repertório elaborado de alternativas de desempenho para conduzir o processo de ensino-aprendizagem” (Del Prette e Del Prette, 2003^c, pág. 103).

O desenvolvimento do repertório de habilidades sociais do indivíduo é um processo contínuo no qual o mesmo pode ir superando déficits oriundos do seu processo de socialização. Desta forma, e pautado nos mesmos princípios de aprendizagem que possibilitaram o desenvolvimento de tal repertório pode-se realizar programas de treinamento de habilidades sociais objetivando desenvolver o conjunto destas habilidades, como será visto a seguir.

CAPÍTULO 3

PANORAMA GERAL DO TREINAMENTO DE HABILIDADES SOCIAIS

O Treinamento de Habilidades Sociais (THS) teve início na Inglaterra nos anos 1970 a partir dos estudos e publicações de Argyle, da Universidade de Oxford. Recebeu também contribuições da área de Treinamento Assertivo, em andamento na mesma época nos Estados Unidos e impulsionado por publicações de Wolpe (Del Prette & Del Prette, 2000). Do ponto de vista da técnica, compreende duas etapas, não necessariamente separadas: a de avaliação e a de intervenção. A avaliação visa à identificação de déficits e excessos comportamentais, seus antecedentes e conseqüentes, respostas emocionais concomitantes e crenças distorcidas que estejam contribuindo para a não emissão de comportamentos socialmente habilidosos (Del Prette & Del Prette, 1999a; Falcone, 2002). Genericamente, as técnicas de avaliação utilizadas incluem entrevistas (Caballo, 2003), auto-registros (Caballo, 2003; Del Prette & Del Prette, 1999a) e observação direta do comportamento em situação natural (Löhr, 2003), medidas comportamentais (Caballo, 2003), registros psicofisiológicos (Caballo, 2003) ou de desempenho de papéis (Bandeira & Ireno, 2002). As fontes de informação podem incluir o próprio cliente e outros significantes, como pais, professores e pares (Caballo, 2003; Del Prette & Del Prette, 2003b).

O THS baseia-se em dois princípios básicos que norteiam a sua prática. O primeiro, como anteriormente citado, diz que as habilidades sociais são aprendidas e o segundo, que as habilidades sociais podem e devem ser desenvolvidas em situações de grupo (Falcone, 2001). Esta afirmação não invalida programas individuais de THS; entretanto o delineamento de grupo apresenta algumas claras vantagens sobre os delineamentos individuais (Caballo 2003) visto que o grupo, por si só, já se configura como sendo uma situação social propícia ao desenvolvimento das habilidades sociais e ao aprimoramento da competência social do indivíduo nele envolvido.

Os processos de THS implicam, em seu desenvolvimento, quatro elementos básicos que se apresentam de forma estruturada (Caballo, 1999, 2003). Estes elementos envolvem: (1) o treinamento em habilidades propriamente ditas através de instruções, modelação, ensaio comportamental, reforçamentos etc.; (2) a redução da ansiedade em situações sociais problemáticas; (3) a reestruturação cognitiva e (4) o treinamento em solução de problemas. Para se conseguir atingir estas metas, normalmente busca-se o desenvolvimento de um sistema de crenças que mantenha o respeito pelos próprios direitos pessoais e pelos direitos dos demais, estando envolvida aqui uma distinção entre comportamentos assertivos, passivos e agressivos; a reestruturação cognitiva e o ensaio comportamental de respostas assertivas em determinadas situações.

Não obstante os programas de treinamento em habilidades sociais tenham afiliações teóricas variadas, como teorias humanistas,

sistêmicas, cognitivistas e comportamentalistas, parece predominar o uso de técnicas cognitivo-comportamentais em intervenções na área (Caballo, 2003; Del Prette & Del Prette, 1999a). As técnicas comumente empregadas podem compreender o fornecimento de instruções, ensaio comportamental, modelação, modelagem, *feedback* verbal e em vídeo, tarefas de casa, reestruturação cognitiva, solução de problemas, relaxamento (Caballo, 2003; Del Prette & Del Prette, 1999a) e, em caso de intervenções grupais, vivências (Del Prette & Del Prette, 2001c, 2001a). Em seu conjunto, estas técnicas visam a modificar componentes comportamentais (como o ensaio comportamental), cognitivos (como a reestruturação cognitiva) e fisiológicos (como o relaxamento) típicos dos déficits em habilidades sociais.

A literatura apresenta duas formas de aplicação das intervenções para o desenvolvimento de habilidades sociais: multicomponentes e unicomponentes (Caballo, 2003). Intervenções multicomponentes possuem múltiplos objetivos e diversos temas para discussão, dentre os quais se incluem habilidades de comunicação. Este é o caso de tratamentos grupais para depressão (Rangé e Porto, 2000), intervenções junto a pessoas com fobia social (Falcone e Figueira, 2001), pânico e agorafobia (Rangé e Bernik, 2001), manejo de dor crônica (Angelotti, 2001), manejo de estresse (Lipp, 1997), prevenção de recaída entre ex-alcoolistas (Marlatt e Gordon, 1993), dentre outros. Tipicamente, estas intervenções incluem o treino de habilidades como assertividade, empatia e manejo de raiva, além de outros focos de

mudança requeridos por cada contexto e população. Intervenções unicomponentes diferem das multicomponentes por serem focadas apenas em habilidades sociais (ou outro tema).

No Brasil, como aponta Bolsoni-Silva (2006), a produção em THS vem crescendo nos últimos anos, consolidando-se como uma área de pesquisa e aplicação, mas ainda permanece pequena se comparada à produção de países de língua inglesa e mesmo espanhola. Existe uma predominância de estudos empíricos pré-experimentais e estudos de caracterização, embora ainda se conheça pouco sobre o repertório de habilidades sociais de grupos clínicos específicos desta realidade social. Os autores (Bolsoni-Silva, 2006) apontam para a existência de uma lacuna de conhecimento quanto à caracterização do repertório social de populações mais amplas e diversificadas, tais como populações com necessidades especiais e grupos clínicos. Aliado a isso constata-se também a maior produção de estudos empíricos em detrimento de estudos conceituais.

CAPÍTULO 4

OBJETIVOS

Como já discutido anteriormente, as habilidades laborais são cada vez mais requeridas quando da inserção no mundo do trabalho. Esta necessidade se faz sentir particularmente nas profissões que possuem na interação social, a base da atuação profissional, como é o caso da Psicologia. Nota-se assim que a apresentação de um bom repertório de habilidades sociais pode ser entendido como um pré requisito para a atuação profissional competente.

O objetivo geral deste trabalho foi avaliar o repertório de habilidades sociais dos ingressantes no curso de Psicologia de dois campi específicos da Universidade Estácio de Sá, propondo, para os que apresentassem déficits, um programa de desenvolvimento das habilidades deficitárias.

Como objetivos específicos buscou-se verificar a eficácia de um programa de desenvolvimento abrangente, tendo em vista ser ainda pequena as investigações sobre as habilidades sociais profissionais mais relevantes para esta profissão.

Assim, no estudo em questão, alguns objetivos serão considerados para serem alcançados ao término do processo de desenvolvimento do mesmo:

4.1 - Objetivo Geral:

- Propor um programa de desenvolvimento de habilidades sociais para alunos do curso de graduação em psicologia que possa ser incorporado ao cotidiano acadêmico contribuindo assim, para a qualificação profissional do aluno e para a melhora de sua qualidade de vida.

4.2 - Objetivos Específicos:

- Avaliar o repertório de habilidades sociais de alunos ingressantes na graduação em Psicologia da Universidade Estácio de Sá, campus Niterói e Nova Friburgo.
- Propor um programa de Treinamento de Habilidades Sociais baseado nos déficits encontrados.
- Avaliar a eficácia do programa proposto.

CAPÍTULO 5

MÉTODO

5.1 – Instrumentos

Os dados para a pesquisa foram coletados através de uma aplicação coletiva do Inventário de Habilidades Sociais (IHS – Del – Prette, 2001b) nos momentos pré e pós intervenção e através da realização de entrevistas (anexo IV) apenas na avaliação inicial dos participantes. O levantamento dos dados das entrevistas foi utilizado para o planejamento, mais do que para a avaliação do programa, e para a orientação de alguns procedimentos e esclarecimentos quanto a possibilidade de serem, ou não, incluídos no programa.

O IHS-DEL PRETTE, 2001B é um instrumento de auto-relato para avaliação das dimensões situacional e comportamental molar das habilidades sociais e compõe-se de duas partes. A primeira contém as instruções e uma lista de 38 itens, cada um descrevendo uma situação que envolve uma relação interpessoal e uma demanda de habilidades para reagir àquela situação. O sujeito deve estimar a frequência com que reage da forma sugerida em cada item (considerando o total de vezes que se encontrou na situação descrita) e anotar sua resposta em escala tipo *Likert*, com cinco pontos, variando de *nunca* ou *raramente a sempre* ou *quase sempre*. Em alguns itens há uma frase construída de forma negativa, ou seja, pontuação mais alta define atitudes menos habilidosas socialmente, devendo-se, nestas, inverter a pontuação para

a obtenção do escore. A segunda parte do instrumento contém um cabeçalho para caracterização do respondente e um quadro para anotação das respostas, precedido por instruções e pelo modelo da escala para estimativa da frequência das respostas. Os itens do IHS-Del Prette contemplam diferentes demandas de habilidades em diferentes contextos e com diferentes interlocutores. O instrumento possui comprovada validade e fidedignidade (Del Prette & Del Prette, 2001b; Bandeira; Costa; Del Prette; Del Prette & Gerk-Carneiro, 2000), é de fácil aplicação e tabulação, e permite identificar déficits e recursos em habilidades sociais, facilitando o planejamento e a implementação de programas de intervenção para o desenvolvimento das mesmas. Os autores concluem assim que os resultados mostram que houve uma correlação alta e significativa ($r = 0,90$, $p = 0,001$) entre as duas aplicações do IHS, demonstrando a qualidade de fidedignidade ou estabilidade temporal deste inventário. Estes resultados indicam, portanto, que o IHS constitui um instrumento de medida confiável das habilidades sociais de estudantes universitários.

A entrevista utilizada na avaliação inicial dos participantes foi extraída de Caballo, 2003 que coloca a mesma como um instrumento indispensável na pesquisa de informações concretas e específicas pertinentes. O citado autor defende a idéia de que a atmosfera de realização da entrevista deve ser relaxada e amigável e o entrevistador, que se concentra no comportamento real, deve ser sensível à pessoa do entrevistado como um todo. Embora sejam pesquisados também temas relativos à história do entrevistado, a parte

central da entrevista deve ser o comportamento social atual do mesmo. Caballo, 2003, ressalta ainda que o indivíduo com ansiedade social estará nervoso durante a realização da entrevista, oferecendo, assim, uma oportunidade *in vivo* para mostrar as emoções e as cognições relativas ao problema enquanto estão frescas. Entretanto o autor ressalta que as informações obtidas em uma entrevista podem não ser representativas do comportamento do indivíduo por, pelo menos, cinco razões: (1) a autopercepção e a lembrança são pouco confiáveis; (2) a entrevista pode produzir um conjunto específico de problemas seja no entrevistador ou no entrevistado, que pode modelar o conteúdo da entrevista; (3) o sexo, a idade e as características raciais do entrevistador podem dirigir as respostas do entrevistado e as perguntas do entrevistador; (4) a entrevista pode estar limitada por uma série de razões pessoais e profissionais e (5) a entrevista é uma amostra de comportamentos sociais, sendo um encontro bastante exclusivo e não, necessariamente, representativo de outras interações.

5.2 – Participantes

Participaram deste estudo 264 voluntários na primeira fase e 36 voluntários na segunda fase.

Tabela 1 - Caracterização da amostra da primeira etapa

Sexo		
MULHERES	229	86.81%
HOMENS	35	13.19%
TOTAL	264	100%

Tabela 2 - Faixa etária da amostra da primeira etapa

FAIXA ETÁRIA	HOMENS	MULHERES	TOTAL	%
Abaixo de 20 anos	16	91	107	40,53%
Entre 21 e 30 anos	14	95	109	41,28%
Entre 31 e 40 anos		24	24	9,09%
Entre 41 e 50 anos	3	14	17	6,43%
Entre 51 e 60 anos	2	5	7	2,65%

A amostra que compôs o primeiro momento da pesquisa foi caracterizada por um grande predomínio de pessoas do sexo feminino com faixa etária até 30 anos de idade.

Tabela 3 - Caracterização da amostra da segunda etapa

MULHERES	28	78%
HOMENS	08	22%
TOTAL	36	100%

Tabela 4 - Faixa etária da amostra da segunda etapa

FAIXA ETÁRIA	HOMENS	MULHERES	TOTAL	%
Abaixo de 20 anos	1	9	10	29%
Entre 21 e 30 anos	4	15	19	51%
Entre 31 e 40 anos	2	2	4	11%
Entre 41 e 50 anos	1	1	2	6%
Entre 51 e 60 anos	0	1	1	3%

De forma equivalente ao grupo do primeiro momento observa-se uma predominância de participantes do sexo feminino na faixa etária até 30 anos, o que reflete a população do curso de Psicologia da Universidade Estácio de Sá, na qual se realizou todo o procedimento.

5.3 - Procedimentos

A presente pesquisa foi realizada em dois momentos distintos utilizando-se como participantes alunos Universitários do Curso de Psicologia da Universidade Estácio de Sá (UNESA), centralizando-se no Campus Niterói e Campus Nova Friburgo. A amostra da pesquisa foi composta por alunos dos dois primeiros períodos do curso em questão. Foram aceitos como participantes da pesquisa, alunos da UNESA/Niterói e UNESA/Nova Friburgo, do curso de Psicologia, voluntários, que se apresentaram para o programa de desenvolvimento de habilidades sociais. E foram excluídos os voluntários que apresentaram um repertório de habilidades sociais bem desenvolvido, não necessitando assim de qualquer atividade de treinamento. O IHS-Del Prette, em sua análise de respostas, trabalha com cinco níveis de interpretação, a saber: repertório muito elaborado de HS, bom repertório de HS (acima da mediana), repertório médio, bom repertório de HS (abaixo da mediana) e indicação para treinamento em HS quando os déficits se tornam fonte de problemas. O critério de inclusão aqui adotado foi o de o voluntário apresentar, ao menos, um resultado de indicação para treinamento de HS, excluindo-se os voluntários que não apresentava nenhum escore nesta faixa de interpretação.

Devido a modificações que se fizeram necessárias durante o curso deste estudo o mesmo foi dividido em dois momentos distintos. Um primeiro momento caracterizado como um estudo piloto com a

participação de 264 voluntários e um segundo momento com a participação de 36 voluntários.

No primeiro momento de desenvolvimento da pesquisa foi realizado um estudo piloto de larga escala com a participação de 264 voluntários que participaram do programa de treinamento de habilidades sociais. Este momento contou com o desenvolvimento de 8 grupos de treinamento e um igual número de grupos controle. Gradativamente os grupos controle se transformavam no próximo grupo de treinamento de habilidades sociais a fim de atender ao interesse dos participantes em passar por tal procedimento, quando se montava então um novo grupo controle com os voluntários que ainda se encontravam na fila de espera e assim sucessivamente até sentirmos esgotada as possibilidades físicas e humanas para atendimento de tal demanda.

Este estudo inicial indicou uma série de redimensionamentos que seriam necessários ao programa, a partir destes redimensionamentos foi executada a segunda parte da pesquisa na qual participaram 36 voluntários, divididos em grupo experimental e grupo controle. Nesta segunda etapa, a inscrição dos interessados foi encerrada ao se atingir este número de participantes com o intuito de não gerar fila de espera.

Fez-se, neste momento uma reunião com todos os interessados para se apresentar o programa, a forma como seria realizado e para se proceder ao fechamento do contrato. Nesta reunião os participantes receberam um número a fim de que, posteriormente, se procedesse ao sorteio dos participantes do grupo experimental e dos

participantes do grupo controle. Tal sorteio utilizou como instrumento o globo e bolinhas que normalmente é utilizado em jogos tais como bingo.

O grupo experimental iniciou o programa de treinamento de habilidades sociais imediatamente e, o grupo controle, participaria ao término da pesquisa de um treino de habilidades sociais sem que houvesse, neste momento, nenhum outro grupo controle que serviria de ponto de comparação ao trabalho desenvolvido e resultados alcançados, visto que não estaríamos mais no período de realização da pesquisa.

A forma de convocação dos participantes da pesquisa para o estudo piloto foi composta pela seguinte estratégia: as turmas dos dois primeiros períodos do Curso de Psicologia foram visitadas recebendo, através de uma palestra, informações sobre o conceito e a importância das habilidades sociais, a natureza do estudo em questão assim como sobre a possibilidade de participarem, como voluntários, do grupo de treinamento de habilidades sociais para alunos do curso de graduação em Psicologia, que seria posteriormente desenvolvido. Esta palestra tinha como objetivo primordial motivar os alunos a participarem da pesquisa e, após a mesma, todos os ouvintes foram convidados a responder ao IHS-Del Prette, 2001B, em uma aplicação coletiva, tendo sido aplicados 264 inventários, no total.

Após o período de testagem e entrevista (anexo IV) dos interessados em participar das atividades foram montados um grupo experimental de treinamento de habilidades sociais e um grupo

controle. O grupo experimental participou, durante um período de quatro meses, de atividades de desenvolvimento das habilidades sociais, durante as quais foram utilizadas técnicas próprias tais como: ensaio comportamental; reforçamento; feedback verbal; *videofeedback*; relaxamento; tarefas de casa; instruções; dinâmicas de grupo e atividades cooperativas. O grupo de controle foi composto por pessoas que também apresentavam indicação (determinada pelo Inventário de Habilidades Sociais) para participarem do grupo de treinamento, mas que, entretanto, por motivos diversos não conseguiram se incluir em um dos grupos experimentais.

A duração da primeira etapa do programa de treinamento foi de quatro meses, com encontros semanais de duas horas de duração cada. Foram utilizados grupos fechados compostos por, no máximo, quinze e no mínimo, oito participantes. O grupo fechado caracteriza-se pelo fato de, uma vez formado o grupo não haver a inclusão de novos participantes no mesmo, podendo, entretanto, os participantes se ausentarem do programa no momento que assim o desejarem.

Para a execução do segundo momento da pesquisa, após o estudo piloto, foram redimensionados alguns aspectos, entre eles a forma de convocação dos participantes, tendo em vista que a informação prévia através de uma palestra sobre habilidades sociais poderia criar um viés na avaliação feita através do inventário de habilidades sociais. Desta forma foram espalhados pelos murais do curso de Psicologia cartazes (anexo V) que chamavam a atenção dos

alunos para o tema habilidades sociais e os convidava a participar de um grupo de treinamento das mesmas.

A duração do programa de treinamento foi de dois meses, com dois encontros semanais de duas horas de duração cada. Foram utilizados grupos fechados compostos por dezoito participantes. O grupo fechado caracteriza-se pelo fato de, uma vez formado o grupo não haver a inclusão de novos participantes no mesmo, podendo, entretanto, os participantes se ausentarem do programa no momento que assim o desejarem.

A condução de um programa de Treinamento de Habilidades Sociais incluiu as seguintes etapas que, normalmente, fazem parte do mesmo: avaliação do repertório de habilidades sociais dos participantes; planejamento do treinamento; implementação e avaliação das sessões com registro do desempenho dos participantes e do facilitador; e avaliação final do programa.

Em geral, em grupos não clínicos, como é o caso da pesquisa em questão, a maior dificuldade é avaliar o repertório de habilidades sociais prévio ao início do trabalho em grupo; visto que é comum que algumas pessoas superestimem seus desempenhos. Pretendeu-se minimizar este erro através de entrevistas que foram realizadas após a aplicação do IHS.

Os participantes do grupo de treinamento foram avaliados em dois momentos diferentes:

a) Antes do início do Treinamento de Habilidades Sociais (THS).

b) Imediatamente após o término do THS.

Após a avaliação final do programa (indicada pelo item b dos momentos acima descritos), os resultados dos Inventários de Habilidades Sociais dos participantes da pesquisa foram submetidos a uma análise estatística paramétrica do tipo inferencial. A utilização da estatística paramétrica se justifica pela distribuição normal esperada para os resultados encontrados nos inventários de habilidades sociais, e as medidas de variabilidade foram utilizadas para calcular a probabilidade de erros dos resultados encontrados, a fim de se demonstrar a validade, ou não, da pesquisa realizada.

O programa de Treinamento de Habilidades Sociais foi dividido em três momentos distintos:

1 - O período inicial do programa que é destinado à promoção de habilidades que são componentes de outras habilidade que serão desenvolvidas posteriormente. Poderíamos dizer, desta forma que estas habilidades iniciais seriam habilidades moleculares que entrariam na composição de habilidade molares que serão trabalhadas na etapa intermediária e final do programa de treino de habilidades sociais. Entre estas encontram-se: observar e descrever comportamentos; prover feedback positivo; elogiar; fazer/responder perguntas; e desenvolver sentimentos positivos em relação aos demais participantes através da interação obtida durante as atividades iniciais.

2 - A etapa intermediária, onde se trabalhou habilidades mais complexas tais como: dar *feedback*; fazer leitura do ambiente e automonitorar o seu desempenho. Os procedimentos de *role-play* são

bastante utilizados nesta etapa. As vivências são utilizadas principalmente no início (com a função de estimular ou preparar o grupo para o trabalho) e no término da sessão (com a função de garantir um encerramento confortável para todos). Segundo Del Prette & Del Prette(2001, pág. 106) *“as vivências podem ser entendidas como uma atividade, estruturada de modo análogo ou simbólico a situações cotidianas de interação social dos participantes, que mobiliza sentimentos, pensamentos e ações, com o objetivo de suprir déficits e maximizar habilidades sociais em programas de THS em grupo.”*

3 - A fase final do programa de Treinamento de Habilidades Sociais que é destinada às habilidades mais complexas tais como: enfrentamento, falar em público, lidar com críticas, coordenar grupos, resolver problemas, tomar decisões e expressar empatia.

Cabe destacar que no planejamento das sessões de Treinamento de Habilidades Sociais foram incluídos diversos recursos como exposição teórica dos conceitos, visando o esclarecimento da racionalidade dos recursos utilizados e buscando uma atuação tanto educativa quanto preventiva; a utilização de vivências como forma de trabalhar a habilidade em questão; a utilização de tarefas de casa como forma de expandir o alcance do que fora trabalhado durante a sessão e de propiciar a transferência de aprendizagem; e a utilização de textos que serão discutidos ou que simplesmente ficarão para a reflexão dos participantes do grupo (os textos são apresentados nos anexos).

Foram considerados na elaboração e desenvolvimento deste trabalho as diretrizes, normas e referenciais básicos estabelecidos pela resolução nº 196 de 10 de outubro de 1996 do Conselho Nacional de Saúde, que regulamenta a pesquisa envolvendo seres humanos, sendo a mesma aprovada pelo Comitê de Ética da Universidade Estácio de Sá.

Dentre as exigências éticas e científicas fundamentais a este tipo de pesquisa destacam-se o consentimento livre e esclarecido dos indivíduos-alvo que serão tratados com dignidade, respeitados em sua autonomia e defendidos em sua vulnerabilidade.

Foram ainda incluídos procedimentos que assegurassem a confidencialidade e o sigilo das informações obtidas, assim como a privacidade dos sujeitos envolvidos.

O esclarecimento dos procedimentos, objetivos e relevância da pesquisa foi realizado de forma clara e acessível, a fim de garantir a possibilidade de escolha do indivíduo e a sua participação voluntária.

Foi ainda garantido aos sujeitos, sem qualquer ônus para os mesmos, a possibilidade de retirarem-se em qualquer fase da pesquisa, caso assim o desejassem.

Dos inventários aplicados no estudo piloto, 62% apresentavam alguma indicação para desenvolvimento de habilidades sociais, quer em seu conjunto ou dentro de, pelo menos, uma dos cinco fatores específicos avaliados pelo IHS-Del -Prette, 2001b a saber:

F1 - habilidades de enfrentamento com risco, envolvendo a defesa de direitos e auto-estima com a possibilidade de ação indesejável do interlocutor;

F2 - habilidades de auto-afirmação na expressão de afeto positivo em situações que não envolvem risco interpessoal, ou apenas um risco mínimo de reação indesejável;

F3 - habilidades de conversação e desenvoltura social, envolvendo a capacidade de lidar com situações sociais neutras, com o risco mínimo de reação indesejável;

F4 - habilidades de auto-exposição a desconhecidos ou a situações novas em situações com um ligeiro risco de reação indesejável do outro;

F5 - habilidades de autocontrole da agressividade em situações aversivas com razoável controle da raiva e da agressividade. Isto não significa deixar de expressar raiva ou desagrado, mas sim fazê-lo de forma socialmente competente.

Com a inscrição dos interessados no programa realizado no estudo piloto, foram montados quatro grupos experimentais de treinamento de habilidades sociais por semestre, durante quatro semestres, contendo cada um deles, no máximo 15 participantes, e um grupo de controle contendo 40 participantes, também por semestre, durante quatro semestres. Os grupos experimentais participaram, durante um período predeterminado de quatro meses, com periodicidade semanal e duas horas de duração, de atividades de desenvolvimento das habilidades sociais, durante as quais foram

utilizadas técnicas indicadas para este fim (Caballo, 1999; 2003; Del Prette & Del Prette, 2001a) tais como: ensaio comportamental; reforçamento; *feedback* verbal; *videofeedback*; relaxamento; tarefas de casa; instruções; vivências e atividades cooperativas. O grupo de controle foi composto por pessoas que também apresentaram indicação para participarem do grupo de treinamento, determinada pelo IHS-Del Prette, 2001b, mas que, entretanto, não puderam, por diversos motivos, tais como incompatibilidade de horário ou disponibilidade de vagas, se engajar em um dos grupos experimentais. Os participantes dos grupos controle ficavam em uma fila de espera aguardando o início de novos grupos de treinamento de habilidades sociais.

Após este período e com o redimensionamento realizado a partir de críticas feitas ao formato realizado foi realizada a segunda etapa da pesquisa com a participação de 36 voluntários divididos em grupos iguais (um grupo controle e um grupo experimental). O grupo controle posteriormente passará também por um treino de habilidades sociais, treino este que não será incluído na descrição da pesquisa atual.

5.4 - O programa de treinamento de habilidades sociais

O programa de desenvolvimento de habilidades sociais implementado foi baseado nos estudos de Del Prette e Del Prette (2001a, 2001b, 2003), Del Prette, Del Prette & Barreto (1999), que orientaram o seu formato e desenvolvimento. O programa pretendeu ser multicomponente e cada um dos comportamentos foi abordado tanto em sua dimensão funcional (eficácia do mesmo), quanto em seus componentes moleculares (elementos específicos que compõem a conduta interpessoal).

O programa teve, aproximadamente, 40 horas de duração. O primeiro encontro foi destinado à apresentação pessoal do grupo e mobilização para a tarefa que seria realizada a partir daquele momento. Neste momento, foram indicadas leituras sobre o tema habilidades sociais. O último encontro foi destinado ao fechamento dos trabalhos, à avaliação do processo pelos integrantes do grupo, à segunda aplicação do IHS-DEL PRETTE, 2001B e às atividades de despedida dos participantes. Os quatorze encontros intermediários foram destinados ao Treinamento de Habilidades Sociais, que foi dividido em três momentos distintos (Del Prette & Del Prette, 2001a): etapa inicial, etapa intermediária e etapa final do THS

5.4.1 - Etapa inicial do THS

O período inicial do programa foi destinado à promoção das habilidades básicas, componentes das mais complexas, que seriam desenvolvidas posteriormente.

Desta forma, o segundo e o terceiro encontros foram destinados à discussão da importância da comunicação. Nestes encontros, os coordenadores fizeram exposições sobre a importância da comunicação, enfatizando a observação e a descrição de comportamentos; a comunicação verbal e a não verbal; a importância de fazer e responder perguntas com objetividade, simplicidade, linguagem clara e direta; e a realização e recebimento de *feedback* positivo. No início destes encontros, foram utilizados diversos textos a fim de serem estimuladas a reflexão e a discussão e, ao término dos mesmos, foram agendadas, de acordo com os participantes do grupo, tarefas de casa que buscavam fazer com que os componentes experimentassem, na vida cotidiana, as questões ali discutidas tendo em vista a generalização da aprendizagem.

Vale ressaltar que, nos momentos iniciais dos encontros, foram sempre discutidas a execução das tarefas de casa, com todos os participantes sendo estimulados a relatar as suas experiências que, quando bem-sucedidas eram explicitamente reforçadas e, quando não bem-sucedidas, eram objeto de discussão buscando-se alternativas com objetivo de superar as dificuldades encontradas.

O quarto e quinto encontros dos grupos aconteceram quando os alunos se encontravam em período de prova. Em função disso, foram

introduzidos, neste momento, estratégias para manejo de stress, trabalhando-se com a identificação dos estressores, o relaxamento muscular e o enfrentamento cognitivo. Ao lado destas estratégias, foram também discutidos temas como a higiene do sono, uma alimentação balanceada e a importância dos exercícios físicos, a fim de otimizar o desempenho deles, mesmo nas avaliações.

Nestes encontros, foram trabalhadas ainda as noções de direitos humanos básicos, buscando-se o desenvolvimento de um sistema de crenças e de um comportamento correlato que respeite tanto os próprios direitos, quanto os direitos dos demais. Para se atingir esta finalidade, foi apresentada aos participantes do grupo a lista de direitos humanos básicos (anexo VI) e solicitado que cada um marcasse quais eram os direitos que mais tinham dificuldade de exercer. Após isso, foram discutidas as dificuldades, buscando-se que a experiência de cada um servisse como feedback para os demais. Os coordenadores utilizaram também auto-revelações, colocando-se como modelos para os participantes do grupo e tiveram, como tarefas de casa, a prática progressiva dos direitos humanos básicos.

5.4.2 - Etapa intermediária do THS

Na etapa intermediária do programa de THS, foram trabalhadas algumas habilidades mais complexas, tais como perceber a inter-relação entre cognição – sentimento – comportamento; fazer leitura do ambiente e automonitorar o seu desempenho. Os procedimentos de *role-playing* foram bastante utilizados nesta etapa.

O sexto e o sétimo encontros foram utilizados para explorar a inter-relação existente entre cognição – emoção – comportamento (Del Prette & Del Prette, 2001a, p. 38) realizando, durante a explicação, o exercício de terapia racional-emotiva-comportamental desenvolvida por A. Ellis e descrito por Caballo (1999, p. 391). Este exercício é muito útil para mostrar como o pensamento influencia diretamente o sentimento e este, por sua vez, influencia o comportamento do indivíduo. Esta discussão abriu caminho para introduzir o tema das distorções cognitivas e pensamentos automáticos.

Durante este processo, as vivências foram utilizadas principalmente no início (com a função de estimular ou preparar o grupo para o trabalho) e no término das sessões (com a função de garantir um encerramento confortável para todos).

O oitavo e nono encontros foram destinados ao trabalho sobre leitura do ambiente social. Entende-se o desempenho socialmente competente como aquele que, fundado na coerência entre os subsistemas cognitivo e afetivo, expressa uma adequada leitura do ambiente, decodificando adequadamente as desempenhos esperados, valorizados e efetivos para o indivíduo em sua relação com os demais.

Foram trabalhados, com os grupos, os seguintes aspectos componentes da adequada identificação das demandas sociais: atenção aos sinais sociais do ambiente (envolvendo principalmente observação e escuta; controle da emoção nas situações de maior complexidade; controle da impulsividade para responder de imediato e análise do desempenho de terceiros (Del Prette & Del Prette, 2001a).

O décimo e décimo primeiro encontros foram destinados exclusivamente ao treino assertivo. A assertividade é definida como a habilidade que envolve a afirmação dos próprios direitos (fazendo uma ligação com a lista de direitos humanos) e expressão de pensamentos, sentimentos e crenças de maneira direta, honesta e apropriada que não viole o direito dos outros (Del Prette & Del Prette, 2001a). Foi abordada aqui a distinção entre comportamentos assertivos, não assertivos e agressivos. Esta atividade foi em grande parte enriquecida pela distinção entre estes três estilos de respostas apresentada por Caballo (1999, p 372). A partir daí foram trabalhadas habilidades como observar e descrever comportamentos (já anteriormente abordada); manifestar opinião, concordar e discordar; fazer, aceitar e recusar pedidos; admitir falhas e desculpar-se; expressar raiva, desagrado e pedir mudança de comportamentos etc.

5.4.3 - Etapa final do THS

A fase final do programa de Treinamento de Habilidades foi destinada à habilidades mais complexas tais como: falar em público, coordenar grupos, resolver problemas, tomar decisões e expressar empatia.

O décimo segundo e décimo terceiro encontros foram destinados às habilidades sociais empáticas. Del Prette & Del Prette, 2001^a, entende que as

“habilidades empáticas são exercidas como reação a demandas que se caracterizam por uma necessidade afetiva do outro. Pode-se entender empatia como a capacidade de compreender e sentir o que alguém pensa e sente em uma situação de demanda afetiva, comunicando-lhe adequadamente tal compreensão e sentimento” (p. 86).

Foram apresentadas as características da comunicação empática e discutidos os requisitos necessários para desenvolvê-la; assim como foi diferenciada a comunicação empática da pró-empática (Del Prette e Del Prette, 2001, pág 88), analisando-se os efeitos da última sobre o comportamento do interlocutor.

O décimo quarto encontro foi destinado à resolução de problemas, tomada de decisões e mediação de conflitos. Neste momento, foi utilizado o esquema geral do processo de solução de problemas apresentado por Caballo (1999, p. 487) e analisadas as razões que podem fazer com que os indivíduos sejam solucionadores pouco eficazes de problemas.

O décimo quinto encontro foi destinado à coordenação de grupos e à habilidade de falar em público. Foram abordadas as habilidades

que estão envolvidas no ato de falar em público obtendo sucesso, tais como: controle da ansiedade (podendo se usar o relaxamento respiratório (Lipp, 1997) e o enfrentamento cognitivo anteriormente abordados); domínio do conteúdo; automonitoramento (anteriormente abordado); fazer e responder perguntas (anteriormente abordado); ouvir etc. Neste encontro foi utilizado o *videofeedback*, envolvendo a exposição, durante 10 minutos de cada elemento do grupo, sobre um tema livre, e posterior apresentação do vídeo e análise de seu desempenho.

O trabalho com a coordenação de grupos envolveu uma síntese de todas as habilidades trabalhadas durante o programa de THS com especial ênfase aos cuidados para se fazer críticas construtivas e socialmente competentes, tendo-se enfatizado a utilização da técnica sanduíche apresentada por Del Prette & Del Prette (2001, p. 189).

Como anteriormente citado, o décimo sexto encontro foi destinado ao fechamento dos trabalhos, à avaliação do processo pelos integrantes do grupo, à segunda aplicação do IHS-Del Prette, 2001B e às atividades de despedida dos participantes, tendo cada grupo planejado individualmente a melhor forma de realizá-las.

Cabe enfatizar que, no planejamento das sessões do Treinamento de Habilidades Sociais, foram incluídos diversos recursos como exposição teórica dos conceitos, visando o esclarecimento da racionalidade dos recursos utilizados e buscando uma atuação tanto educativa quanto preventiva; a utilização de vivências como forma de trabalhar a habilidade em questão; a utilização de tarefas de casa,

como forma de expandir o alcance do que fora trabalhado durante a sessão e de propiciar a transferência de aprendizagem; e a utilização de textos diversos (poesias, crônicas, poemas etc.), que foram discutidos ou que simplesmente ficaram como fechamento da atividade do dia, servindo para a posterior reflexão dos participantes do grupo.

5.5 – Especificação do protocolo de treinamento de habilidades sociais utilizado nesta pesquisa.

O desenvolvimento do treinamento de Habilidades Sociais contou com a participação de estagiários que atuaram como coordenadores, co-coordenadores e/ou observadores dos grupos de treinamento. Os encontros foram planejados utilizando estratégias mais ou menos estruturadas com o objetivo de fazerem que os participantes discutissem e praticassem habilidades e comportamentos que estariam incluídos como os objetivos a serem alcançados naquele encontro específico.

A apresentação de todo o planejamento dos encontros que foram desenvolvidos encontra-se explicitada no anexo VII.

5.6 – análise dos dados

Em um primeiro momento, com as informações obtidas na aplicação do IHS-Del Prette, foram calculados os escores geral de cada indivíduo e os seus escores nos cinco fatores da escala IHS_Del Prette: enfrentamento e autoconfiança com risco (F1); auto-afirmação na expressão de afeto positivo (F2); conversação e desenvoltura social (F3); auto-exposição a desconhecidos e situações novas (F4) e autocontrole da agressividade (F5). O escore representava a soma dos valores atribuídos a cada um dos itens do IHS-Del Prette e os escores fatoriais foram calculados a partir da soma do itens que compõem cada fator. Foi realizada inicialmente a tabulação dos resultados obtidos com a aplicação do instrumento, organizando-se os mesmo em planilhas contendo os valores de cada item do IHS-Del Prette e escores de cada respondente em cada um dos grupos de treinamento de habilidades sociais, assim como o grupo controle.

A partir destes dados tabulados, foi feita a análise estatística das diferenças dos valores pré e pós intervenção tanto do grupo experimental quanto do grupo controle, utilizando-se o teste T de Student para a comparação dos valores e avaliação do nível de significância dos mesmos, admitindo como estatisticamente significantes os valores iguais ou menores do que 5%. Todas as análises estatísticas foram feitas utilizando-se o software Excel.

Os dados quantitativos foram transformados em valores médios e utilizados apenas como indicadores das habilidades que deveriam ser

incluídas no treinamento assim como indicador de mudanças percebidas ou observadas pelos participantes em relação aos demais. Optou-se por não incluir tais dados na análise dos resultados não sendo comparados aos resultados do IHS-Del Prette.

CAPÍTULO 6 - RESULTADOS

6.1 – resultados encontrados no levantamento do repertório de habilidades sociais dos participantes da primeira etapa da pesquisa.

As figuras abaixo apresentam os resultados da avaliação pré-intervenção do primeiro momento da pesquisa através do IHS-DEL PRETTE (2001^b) antes da realização dos grupos de desenvolvimento de habilidades sociais.

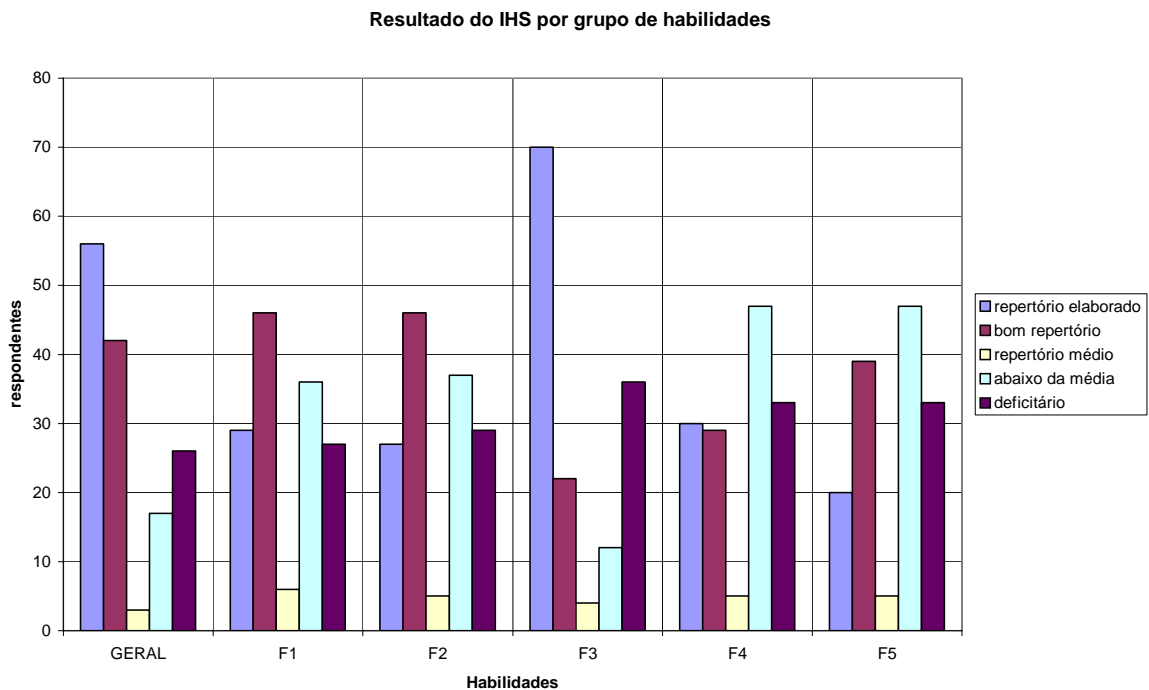


Figura 1 - resultado dos inventários de habilidades sociais por subáreas.

LEGENDA:
GERAL – escore total de habilidades sociais do respondente.
F1 – escore fatorial 1
F2 – escore fatorial 2
F3 – escore fatorial 3
F4 – escore fatorial 4
F5 – escore fatorial 5

OBS: para a descrição das habilidades avaliadas em cada escore fatorial consultar pág 47



Figura 2 – detalhe ressaltando as indicações para treinamento de habilidades sociais por sub-áreas avaliadas.

Pode-se notar, através da observação das figuras acima, uma maior concentração de indicações para desenvolvimento de habilidades sociais em três áreas principais: a conversação e desenvoltura social; a auto-exposição a desconhecidos ou a situações novas, e o autocontrole da agressividade em situações aversivas.

Cabe ressaltar que os resultados do IHS-Del Prette, 2001b são apresentados em termos de escore total e escores fatoriais. O escore total permite uma primeira avaliação dos recursos e déficits das habilidades sociais do respondente e os escores fatoriais apresentam as áreas específicas nas quais estas habilidades ou déficits se apresentam. Os escores fatoriais abaixo de 25 indicam déficits que se tornam fonte de problemas para o indivíduo, sendo este o critério de indicação para o treinamento em habilidades sociais (Del Prette & Del Prette, 2001b).

Estes resultados indicam a necessidade de se realizar, junto à esta população, uma atividade que objetive desenvolver um conjunto de habilidades sociais, que auxiliem os graduandos tanto em suas relações cotidianas quanto na atuação profissional. Segundo Del Prette & Del Prette, 1999a, “as dificuldades interpessoais e as dificuldades relativas à competência social são bastante críticas, devido ao caráter interpessoal da atuação e ao objetivo de intervenção psicológica, associado, em geral, a problemas de natureza relacional que afetam as relações sociais” (p. 32).

Por este motivo, optou-se pela realização de um grupo de treinamento em habilidades sociais com um programa amplo, na

tentativa de desenvolver o maior conjunto possível de habilidades nos graduandos em psicologia.

A devolução dos inventários para as turmas avaliadas serviu também como o dispositivo utilizado para apresentar o programa e motivar os alunos a participarem do mesmo. A devolução foi realizada tanto em formato grupal, com uma palestra esclarecendo e comentando os resultados encontrados, quanto individual, com cada respondente recebendo a sua resposta em particular (anexo XVI). Após esta devolução, foram abertas as inscrições para a participação nos grupos experimentais.

Este recurso, usado na primeira etapa da pesquisa foi retirado da realização da segunda etapa, tendo em vista a possibilidade de interferência que o conhecimento dos itens do inventário poderia gerar na avaliação pós treinamento.

6.1.1 Resultados comparativos da avaliação do IHS-DEL PRETTE.

O último encontro do treinamento de habilidades sociais foi destinado, dentre outras atividades, à realização da avaliação pós intervenção, utilizando-se o IHS-DEL PRETTE, 2001B. Nesta mesma época, o grupo controle foi novamente submetido à aplicação coletiva deste instrumento, a fim de que os dados fossem comparados e analisados. As figuras 3 e 4 representam os resultados obtidos nestas novas avaliações.

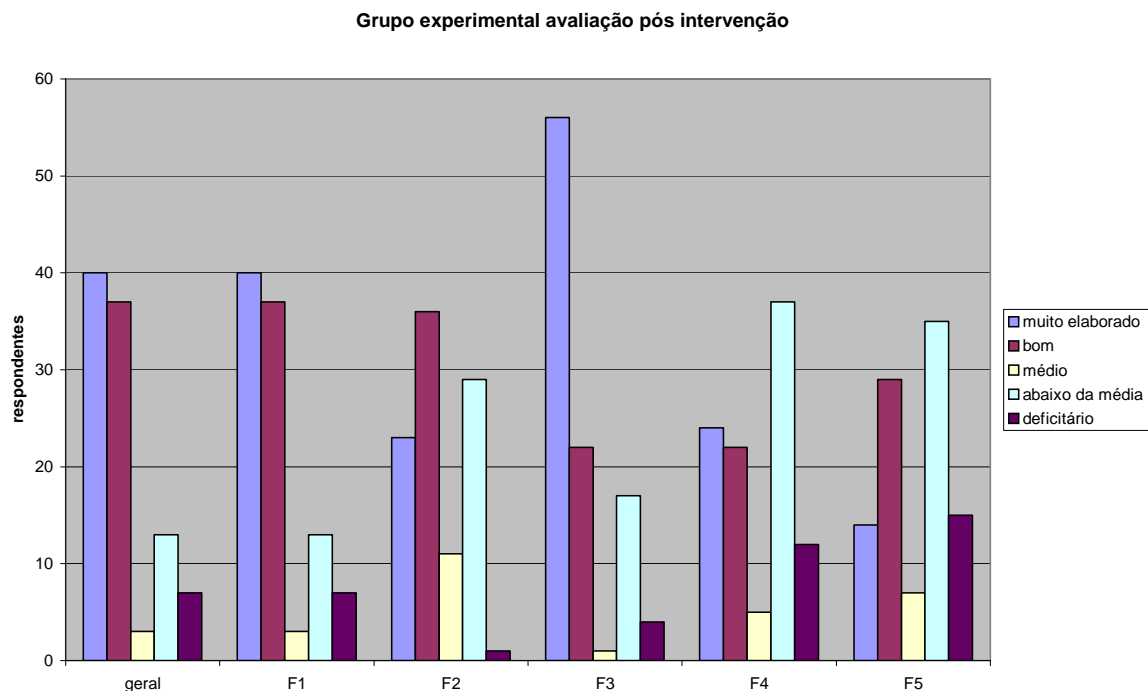


Figura 3 – resultados do IHS-DEL PRETTE, 2001B pós intervenção do grupo experimental.

LEGENDA:
GERAL – escore total de habilidades sociais do respondente.
F1 – escore fatorial 1
F2 – escore fatorial 2
F3 – escore fatorial 3
F4 – escore fatorial 4
F5 – escore fatorial 5

OBS: para a descrição das habilidades avaliadas em cada escore fatorial consultar pág 47

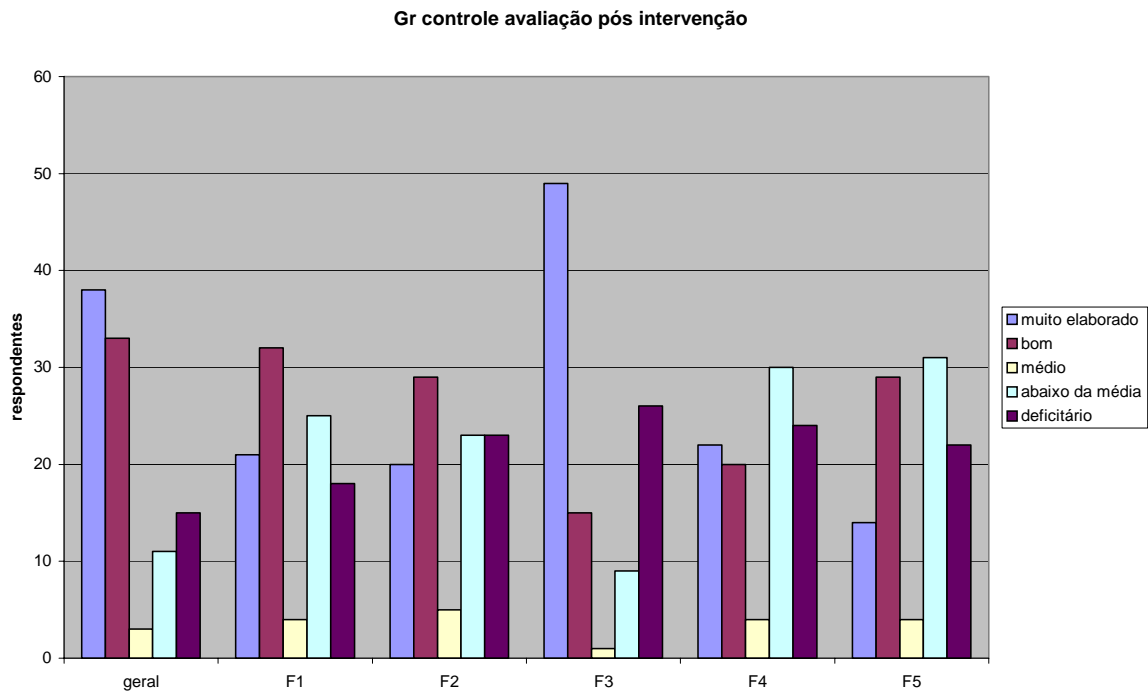
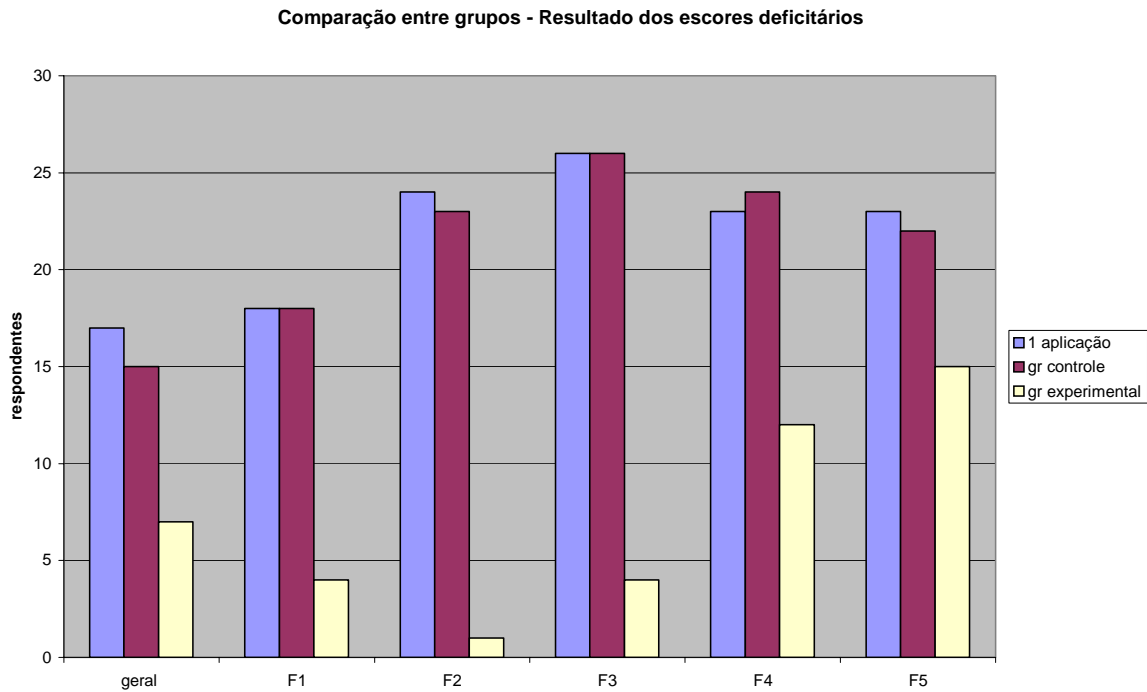


Figura 4 – resultados do IHS – Del Prette & Del Prette, 2001,B pós intervenção do grupo controle.

Figura 5 – comparação entre os grupos experimental e controle, por subgrupo.



LEGENDA:

ET – escore total de habilidades sociais do respondente.

F1 – escore fatorial 1

F2 – escore fatorial 2

F3 – escore fatorial 3

F4 – escore fatorial 4

F5 – escore fatorial 5

OBS: para a descrição das habilidades avaliadas em cada escore fatorial consultar pág 47.

As figuras 3 e 4 apresentam, respectivamente, os resultados gerais da aplicação pós-intervenção do IHS-DEL PRETTE, 2001B, nos grupos experimentais e no grupo controle, enquanto a figura 5 apresenta uma comparação envolvendo apenas os escores fatoriais deficitários entre os grupos experimentais e grupo controle, comparando-os ainda com a avaliação pré-intervenção. Pode-se notar, através dos mesmos, uma resposta diferenciada do grupo experimental com relação tanto ao grupo controle, quanto à primeira avaliação. Esta resposta pode ser observada em detalhe na figura 5, onde constata-se uma redução significativa dos déficits apontados pelo inventário de habilidades sociais. Essa diferença fica ainda mais notável ao utilizarmos outra forma de representação gráfica, conforme a figura 6.

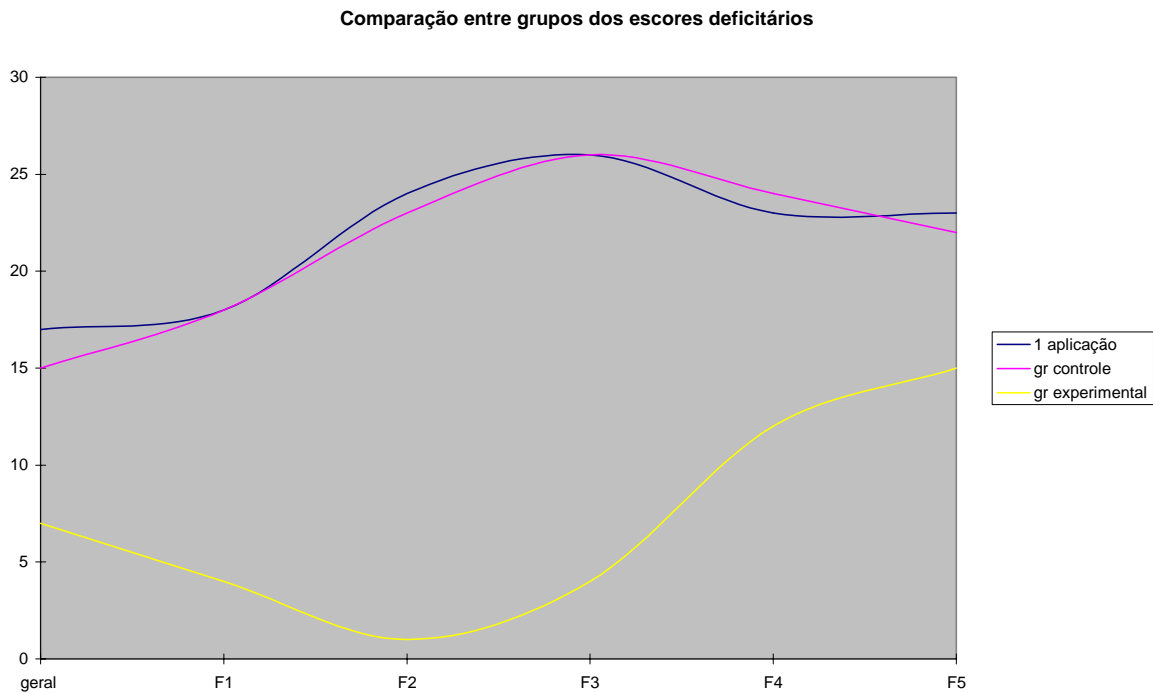


Figura 6 – representação gráfica diferenciada (linhas suaves) da comparação entre grupos (pré e pós avaliação) dos escores deficitários apontados pelo IHS-DEL PRETTE, 2001B.

LEGENDA:

ET – escore total de habilidades sociais do respondente.

F1 – escore fatorial 1

F2 – escore fatorial 2

F3 – escore fatorial 3

F4 – escore fatorial 4

F5 – escore fatorial 5

OBS: para a descrição das habilidades avaliadas em cada escore fatorial consultar pág 47.

Nesta forma de representação, nota-se com mais clareza a redução dos escores deficitários apontados na pós avaliação com o IHS-DEL PRETTE, 2001B, no grupo experimental.

Entretanto, com a finalidade de se realizar uma avaliação estatística e não apenas descritiva dos dados encontrados, os mesmos foram submetidos, após a avaliação final do programa, a uma análise estatística paramétrica do tipo inferencial seguido pelo teste *t* para análise pos-hoc.

A utilização da estatística paramétrica se justifica pela distribuição normal esperada para os resultados encontrados nos inventários de habilidades sociais e as medidas de variabilidade foram utilizadas para calcular a probabilidade de erros dos resultados encontrados, a fim de se demonstrar a validade, ou não, da pesquisa realizada. O asterisco indicado nos figuras demonstra uma diferença estatisticamente significativa ($p < 0,05$) entre os grupos.

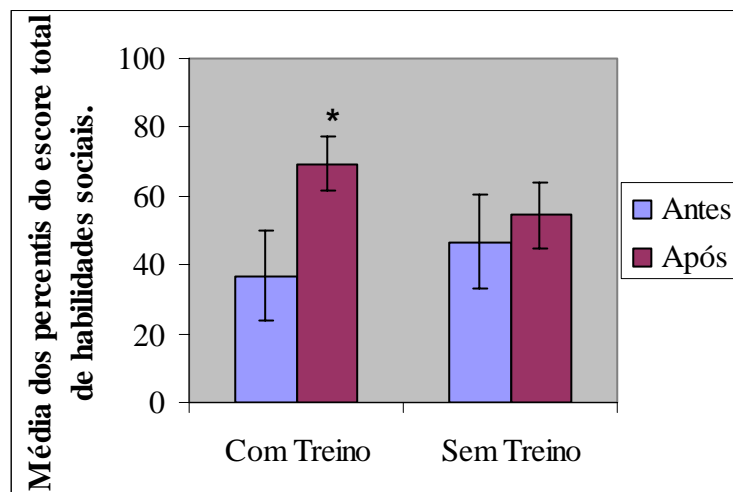
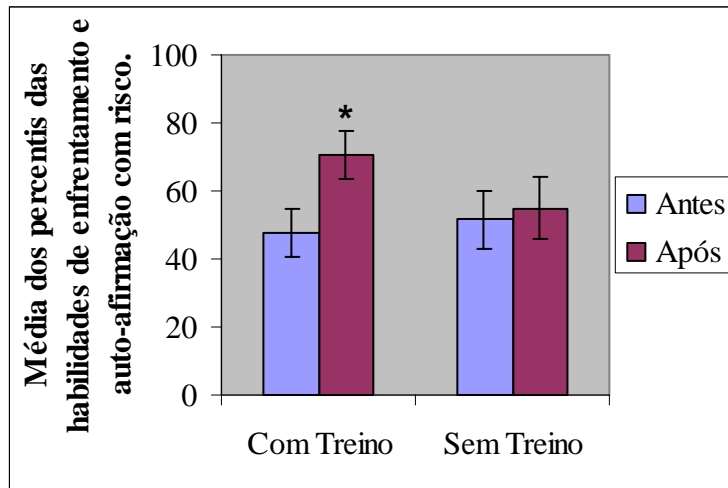


Figura 7 – análise de variância da média dos percentis do resultado geral das habilidades avaliadas pelo IHS-Del Prette, 2001b ($x = 0,014174$).



A análise de variância do escore total dos respondentes do grupo experimental e do grupo controle revelou-se extremamente significativa ($x = 0,014174$), mostrando que o procedimento desenvolvido foi eficaz para o desenvolvimento de tal conjunto de habilidades.

Figura 8 – análise de variância da média dos percentis do escore fatorial 1 do IHS-DEL PRETTE, 2001B representando as habilidades de enfrentamento em situações que envolvam risco interpessoal ($x = 0,036988$).

O treinamento realizado também mostrou-se efetivo ($x = 0,036988$) para o grupo de habilidades que envolvem a capacidade de lidar com situações interpessoais, que demandam a afirmação e a defesa dos próprios direitos, envolvendo a possibilidade de reação indesejada do interlocutor.

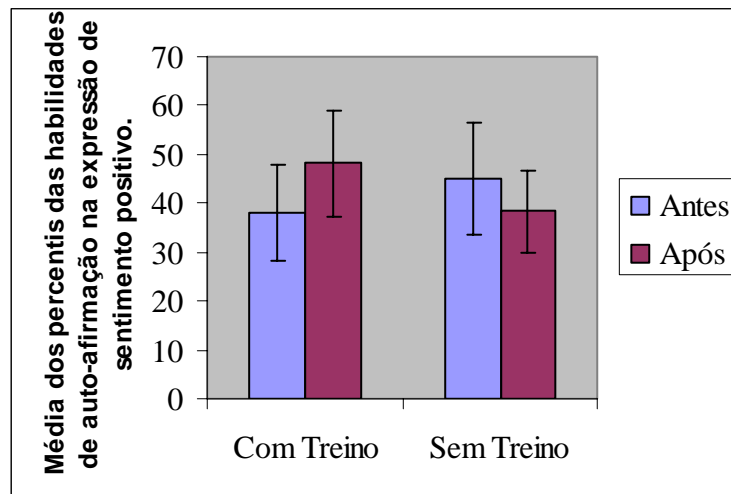


Figura 9 – análise de variância da média dos percentis do escore fatorial 2 do IHS-DEL PRETTE, 2001B envolvendo as habilidades para lidar com demandas de expressão de afeto positivo e de afirmação da auto-estima ($x = 0,224379$).

Como pode ser observado, no figura acima, a análise de variância demonstrou que as mudanças ocorridas no grupo experimental não são estatisticamente significativas ($x = 0,224379$), não podendo desta forma ser afirmado que as mesmas se devem à participação dos indivíduos no processo de treinamento de habilidades sociais desenvolvido. As mudanças registradas pelo IHS-DEL PRETTE, 2001B podem ser devidas a outros fatores como a participação dos alunos nas atividades acadêmicas do curso de Psicologia, eventos da sua vida privada, ou mesmo ao desenvolvimento de relações pessoais mais gratificantes, que incentivem a expressão do afeto positivo. Neste sentido, o trabalho de treinamento de habilidades sociais deveria ser revisto, a

fim de incorporar atividades mais direcionadas a este grupo específico de habilidades, visando um desenvolvimento mais consistente das mesmas.

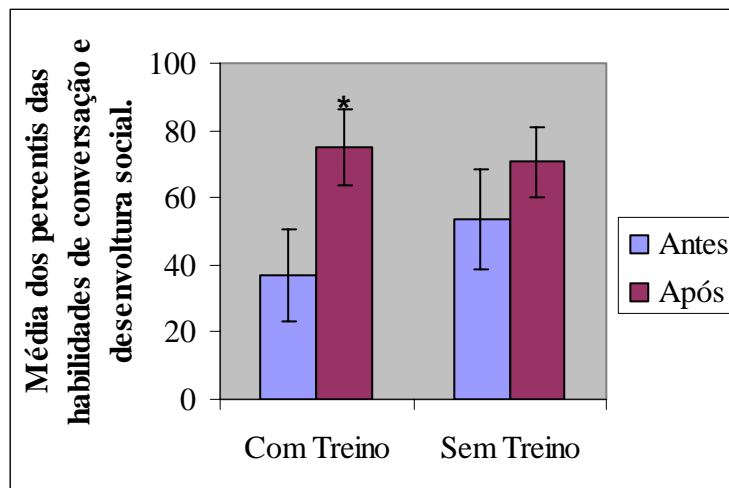


Figura 10 – análise da média dos percentis do escore fatorial 3 do IHS-DEL PRETTE, 2001B envolvendo as habilidades de conversação e desenvoltura social ($x = 0,01146$).

Este grupo de habilidades mostrou o mais expressivo dos resultados encontrados ($x = 0,01146$), o que pode ser explicado pela própria intervenção grupal na qual o THS foi desenvolvido, facilitando a interação e o desenvolvimento das habilidades de interação e desenvoltura social, envolvendo a capacidade de lidar com situações sociais neutras de aproximação (positiva ou negativa), com risco mínimo de reação indesejável, demandando principalmente a habilidade de conversação.

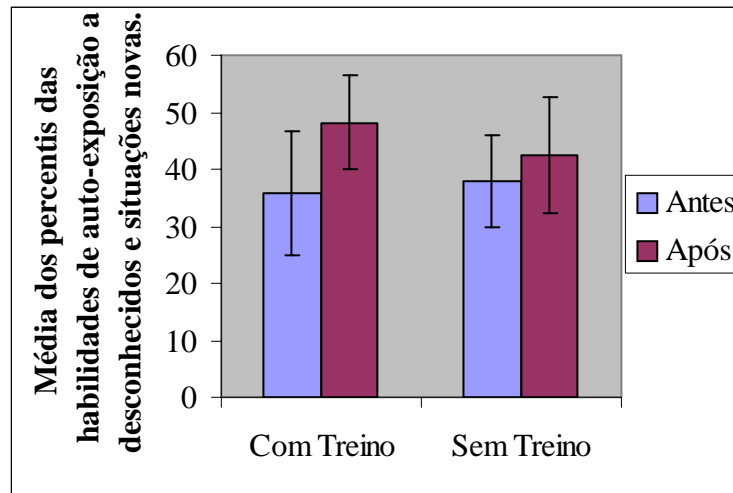


Figura 11 - análise da média dos percentis do escore fatorial 4, envolvendo as habilidades de auto-exposição a desconhecidos ou a situações novas incluindo abordagem a pessoas desconhecidas ($x = 0,110399$).

Com base na análise de variância representada pelo figura 10, pode-se notar que o grupo de habilidades que incluem basicamente a abordagem e exposição a pessoas desconhecidas, não mostrou variação estatisticamente significativa ($x = 0,110399$), o que sugere que o trabalho de treinamento de habilidades sociais seja redimensionado, também no sentido de conseguir resultados mais positivos deste grupo de habilidades.

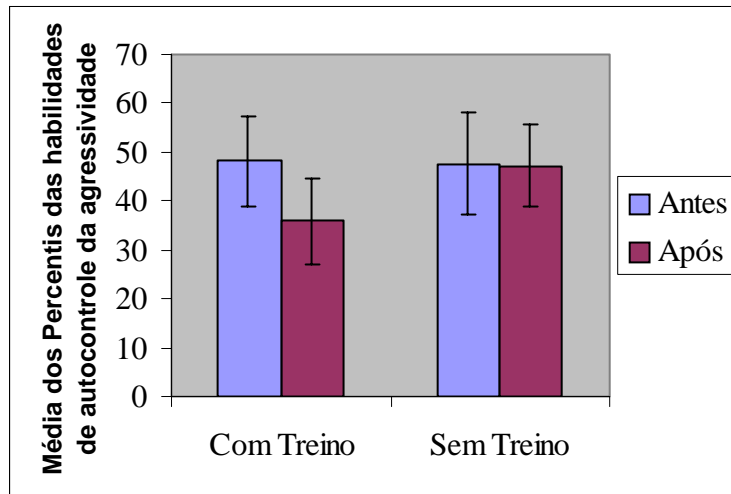


Figura 12 – análise da variância do escore fatorial 5 do IHS-DEL PRETTE, 2001B que avalia as habilidades de autocontrole da agressividade em situações aversivas ($x = 0,1101$).

A análise de variância do escore fatorial 5, que envolve o controle da agressividade em situações aversivas, não apenas não mostrou nenhum resultado significativo ($x = 0,1101$), como mostrou-se mais deficitária após a intervenção realizada. Este dado sugere que, não apenas o programa proposto, não contemplou adequadamente este grupo de habilidades sociais como, possivelmente, o desenvolvimento dos demais grupos de habilidades proporcionou aos indivíduos uma maior participação nas relações interpessoais, com maior defesa de seus direitos sem, entretanto, conseguir administrar adequadamente a defesa dos direitos de terceiros.

A figura 13 representa esquematicamente os resultados das análises de variância encontrados.

Análise da variância dos grupos

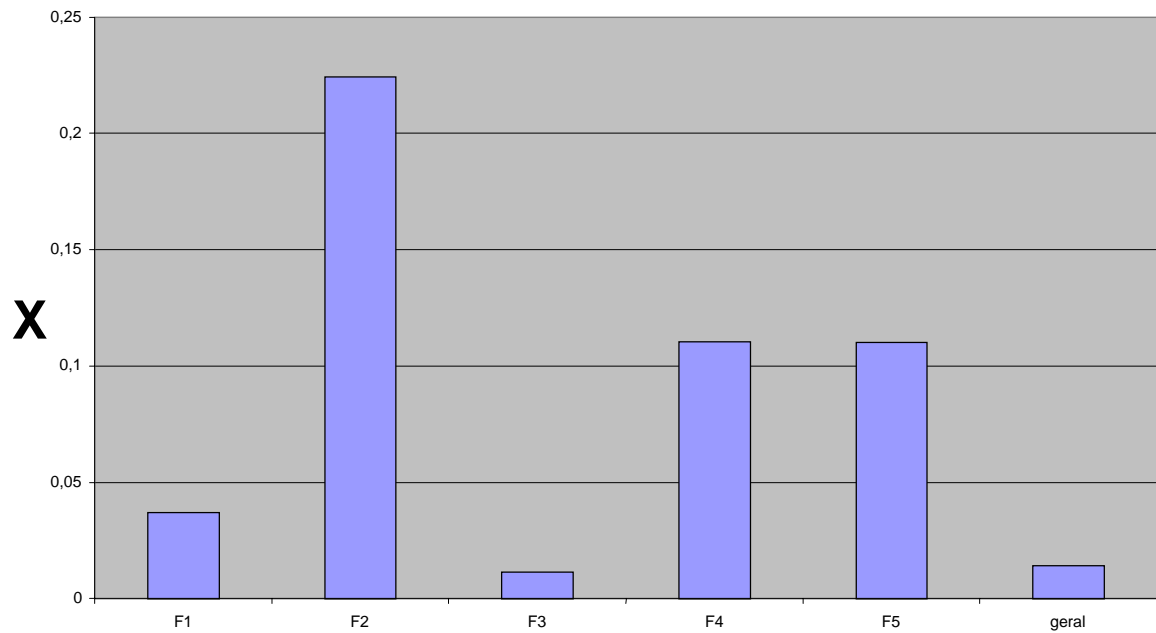


Figura 13 – representação da análise da variância (valor de X) entre os grupos experimentais e o grupo controle em cada um dos escores fatoriais e do escore geral avaliados pelo IHS-DEL PRETTE, 2001B.

6.2 – Resultados encontrados no levantamento do repertório de habilidades sociais dos participantes da segunda etapa da pesquisa.

Como já citado anteriormente, após redimensionamentos a partir da realização da primeira etapa do estudo, foi realizada uma segunda etapa com uma população bastante reduzida em comparação com a primeira. Esta redução foi devida ao pequeno período de tempo no qual o novo grupo de treinamento seria realizado, buscando-se assim a verificação dos resultados das medidas tomadas. Em função do menor número de participantes, torna-se possível a apresentação detalhada dos resultados obtidos na aplicação do IHS – Del Prette. Assim como na primeira etapa e entrevista foi utilizada apenas para o maior conhecimento dos participantes dos grupos e seus resultados não foram tabulados ou analisados.

Os resultados completos do IHS-Del Prette, por respondentes podem ser encontrados no anexo XVII.

Os dados encontrados na avaliação do IHS-Del Prette pré-intervenção dos grupos experimental e controle, por participantes da pesquisa, são apresentados abaixo:

GRUPO EXPERIMENTAL	ET	F1	F2	F3	F4	F5	IDADE	SEXO
S1	97	90	95	100	55	40	18	F
S2	75	30	80	85	45	35	24	F
S3	95	90	95	60	60	45	27	F
S4	60	40	75	65	10	80	21	F
S5	65	70	25	75	80	1	23	F
S6	100	90	75	100	95	60	37	F
S7	65	70	55	15	20	15	19	F
S8	60	30	40	95	45	35	20	F
S9	85	65	40	99	70	75	21	F
S10	10	30	10	55	40	35	19	M
S11	45	15	85	70	40	30	28	F
S12	85	55	90	85	95	75	21	F
S13	97	99	85	10	97	50	35	M
S14	97	85	95	95	99	40	30	F
S15	10	10	35	30	50	60	41	F
S16	1	20	1	20	20	80	25	M
S17	60	70	10	55	45	75	40	M
S18	80	75	15	95	99	85	29	F
MÉDIA	65,944	57,44	55,88	67,16	59,16	50,88	26,55	

GRUPO CONTROLE	ET	F1	F2	F3	F4	F5	IDADE	SEXO
S19	95	80	65	100	35	75	26	F
S20	3	10	35	25	1	20	23	F
S21	1	1	1	1	1	30	18	F
S22	75	50	95	90	35	40	47	F
S23	3	1	1	100	85	80	39	F
S24	95	70	99	99	90	75	20	F
S25	1	20	3	10	10	80	22	M
S26	3	1	1	100	85	80	30	F
S27	50	65	25	55	80	20	23	F
S28	85	85	40	90	85	60	19	F
S29	80	85	35	45	60	45	29	F
S30	25	30	20	30	20	90	27	F
S31	15	10	5	85	70	99	20	M
S32	3	5	5	1	5	85	19	M
S33	95	80	97	95	99	85	29	F
S34	60	70	15	55	35	75	59	M
S35	1	3	1	1	1	35	18	F
S36	75	85	35	35	60	45	23	F
MÉDIA	40,58	39,17	31,94	57,76	46,88	63,17	27,52	

Tabela 5 – resultados, por participantes, do IHS – Del Prette dos grupo experimental e controle pré-intervenção.

LEGENDA:
S = participante da pesquisa
ET = escore total
F1 = escore fatorial 1 (habilidades de enfrentamento de situações interpessoais que demandam a afirmação e defesa de direitos e auto-estima, com risco potencial de reação indesejável por parte do interlocutor).
F2 = escore fatorial 2 (habilidades de auto-afirmação na expressão de afeto positivo)
F3 = escore fatorial 3 (habilidades de conversação e desenvoltura social).
F4 = escore fatorial 4 (habilidades de auto-exposição a desconhecidos ou a situações novas).
F5 = escore fatorial 5 (habilidades de autocontrole da agressividade)
F = feminino
M = masculino
OBS: os escores fatoriais estão expressos em termos de percentis.

Os dados encontrados na avaliação do IHS-Del Prette pós-intervenção dos grupos experimental e controle, por participantes da pesquisa, são apresentados abaixo:

GRUPO EXPERIMENTAL	ET	F1	F2	F3	F4	F5	IDADE	SEXO
S1	99	97	95	100	75	40	18	F
S2	99	97	99	100	15	40	24	F
S3	100	97	95	90	90	45	27	F
S4	97	90	75	99	80	45	21	F
S5	95	85	65	85	85	25	23	F
S6	100	99	75	80	95	60	37	F
S7	95	90	65	65	65	40	19	F
S8	95	90	55	95	60	35	20	F
S9	97	95	40	100	75	75	21	F
S10	90	85	40	95	85	45	19	M
S11	80	70	85	70	65	45	28	F
S12	97	85	90	95	95	75	21	F
S13	99	99	85	65	97	50	35	M
S14	99	97	85	95	97	40	30	F
S15	85	80	50	60	75	85	41	F
S16	35	75	10	20	55	90	25	M
S17	90	95	10	80	90	75	40	M
S18	95	85	30	99	95	65	29	F
MÉDIA	91,5	89,5	63,83	82,94	77,44	54,16	26,55	

GRUPO CONTROLE	ET	F1	F2	F3	F4	F5	IDADE	SEXO
S19	95	80	55	100	30	75	26	F
S20	3	10	35	25	1	20	23	F
S21	1	1	1	1	1	35	18	F
S22	70	50	95	75	35	40	47	F
S23	5	1	1	100	85	80	39	F
S24	95	70	97	99	90	75	20	F
S25	1	25	1	10	20	80	22	M
S26	3	1	1	100	85	80	30	F
S27	40	65	20	55	65	20	23	F
S28	85	90	40	90	80	60	19	F
S29	75	85	35	35	60	45	29	F
S30	20	30	25	5	25	65	27	F
S31	5	10	3	75	65	99	20	M
S32	1	10	5	1	5	85	19	M
S33	95	70	97	95	97	85	29	F
S34	60	70	10	55	35	75	59	M
S35	1	5	1	1	1	35	18	F
S36	75	85	35	35	60	45	23	F
MÉDIA	40,55	42,11	30,94	53,16	46,66	61,05	27,27	

Tabela 6 – resultados, por participantes, do IHS – Del Prette dos grupo experimental e controle pré-intervenção.

Os valores da estatística descritiva (média) para o escore geral e os escores fatoriais, do grupo experimental e do grupo controle, nas avaliações pré e pós intervenção como IHS Del Prette, são apresentados na tabela a seguir:

VARIÁVEL	GRUPO	PRÉ-INTERVENÇÃO	PÓS-INTERVENÇÃO
		Média	Média
Escore Geral	Experimental	65,94	91,50
	Controle	40,58	40,55
Fator 1	Experimental	57,44	89,50
	Controle	39,17	42,11
Fator 2	Experimental	55,88	63,83
	Controle	31,94	30,94
Fator 3	Experimental	67,16	82,94
	Controle	57,76	53,16
Fator 4	Experimental	59,16	77,44
	Controle	46,88	46,66
Fator 5	Experimental	50,88	54,16
	Controle	63,17	61,05

Tabela 7 - Média no escore geral e nos fatores (F1 a F5) para os grupos experimental e controle.

Pode-se observar que o grupo experimental, já na avaliação pré-intervenção, apresentava médias superiores em todos os percentis quando comparado ao grupo controle. Entretanto, observa-se que, no grupo controle, os valores médios do escore geral e dos escores fatoriais 1,2,3,4 e 5 são praticamente iguais quando se comparam os resultados da pré-intervenção com os da pós-intervenção. Em termos de variabilidade as medidas da pré-intervenção são praticamente iguais às medidas da pós-intervenção. No grupo experimental porém, o mesmo não ocorre, os valores médios do escore geral e dos escores fatoriais 1,2,3 e 4 são diferentes, quando se compara os resultados da pós-intervenção com os da pré-intervenção. O valor médio dos

percentis do escore fatorial 5 entretanto, permanece praticamente inalterado, com uma variação de apenas quatro pontos.

A significância estatística dos resultados encontrados foi analisada através do teste t de Student realizando-se as seguintes análises:

6.2.1 – comparação dos grupos experimental e controle pré-intervenção, considerando-se 5% de significância estatística.

ET	F1	F2	F3	F4	F5
2,85	7,74	11,40	18,41	14,75	9,14

Tabela 8 – comparação dos grupos experimental e controle pré-intervenção.

Pode-se notar através resultados encontrados na análise de variância que o grupo experimental e controle diferem em todos os fatores, embora não haja, nos escores fatoriais uma diferença que seja estatisticamente significativa. Esta diferença se apresenta apenas quando se compara o escore total de habilidades sociais.

6.2.2 - comparação dos grupos experimental e controle pós-intervenção, considerando-se 5% de significância estatística.

ET	F1	F2	F3	F4	F5
0	0	0,22	0,59	0,11	14,83

Tabela 9 – comparação dos grupos experimental e controle pós-intervenção.

A análise estatística da comparação pós-intervenção apresenta uma diferença expressiva entre os dois grupos, tanto no escore total das habilidades sociais quanto nos escores fatoriais 1, 2, 3 e 4. Tal diferença não se mostra expressiva no escore fatorial 5. Assim com na primeira etapa desta pesquisa o escore fatorial 5, que envolve as habilidades de autocontrole da agressividade em situações aversivas, com a capacidade de reagir a estimulações aversivas do interlocutor com razoável controle da raiva e da agressividade não se mostrou afetado pelo treino de habilidades sociais realizado.

6.2.3 - comparação do grupo controle pré e pós-intervenção, considerando-se 5% de significância estatística.

ET	F1	F2	F3	F4	F5
1,64	30,79	6,40	3,08	21,42	22,48

Tabela 10 – comparação do grupo controle pré e pós-intervenção.

A análise do grupo controle pré e pós intervenção mostra que ele permaneceu estável nos escores fatoriais F1, F2, F4 e F5 havendo uma diferença estatisticamente significativa no escore fatorial 3. Este se refere às habilidade de conversação e desenvoltura social, retratando a capacidade de lidar com situações sociais neutras de aproximação, com risco mínimo de reação indesejável, demandando principalmente habilidade de conversação. Embora tal grupo não tenha passado pelo procedimento de treino de habilidades sociais, o desenvolvimento deste grupo de habilidades pode ser explicado pela própria participação no âmbito acadêmico que, naturalmente, tenderia a desenvolver as habilidades avaliadas neste item, tais como manter e encerrar conversação em contato face a face, abordar pessoas que ocupam posição de autoridade, reagir a elogios, pedir favor a um colega etc. O escore total do grupo controle também mostrou uma diferença estatisticamente significativa, o que pode ter sido influenciado pela melhora na avaliação do escore fatorial três.

6.2.4 - comparação do grupo experimental pré e pós-intervenção, considerando-se 5% de significância estatística.

ET	F1	F2	F3	F4	F5
0,01	0	0,78	0,22	0,26	17,98

Tabela 11 – comparação do grupo experimental pré e pós-intervenção.

A análise dos resultados encontrados na avaliação do IHS-Del Prette antes e após a intervenção através do treino de habilidades sociais mostra resultados altamente significativos tanto nos escore total de habilidades sociais quanto nos escores fatoriais F1, F2, F3 e F4. A avaliação do escore fatorial 5 porém não mostra nenhuma mudança significativamente estatística o que exigirá a avaliação da eficácia do programa utilizado com relação do desenvolvimento do grupo de habilidades envolvidas no autocontrole da agressividade em situações aversivas.

Os resultados encontrados podem também ser representados graficamente a fim de facilitar a visualização dos dados que foram analisados estatisticamente e apresentados acima. Na figura 14 podemos observar a distribuição dos escores fatoriais do IHS_Del Prette dos respondentes que compõem o grupo controle na avaliação pré-intervenção, e na figura 15 podemos observar a avaliação do grupo controle com o mesmo instrumentos após o tempo no qual durou o treino de habilidades sociais feito com o grupo experimental. Nota-se que não há grande variação na distribuição dos escores fatoriais, sendo o desenho do gráfico muito semelhante nos dois casos. É possível observar, desta forma, que a passagem do tempo não exerceu grande influência sobre o repertório de habilidades sociais dos respondentes que fizeram parte do grupo controle.

Habilidades sociais, por respondente, do grupo controle pré intervenção.

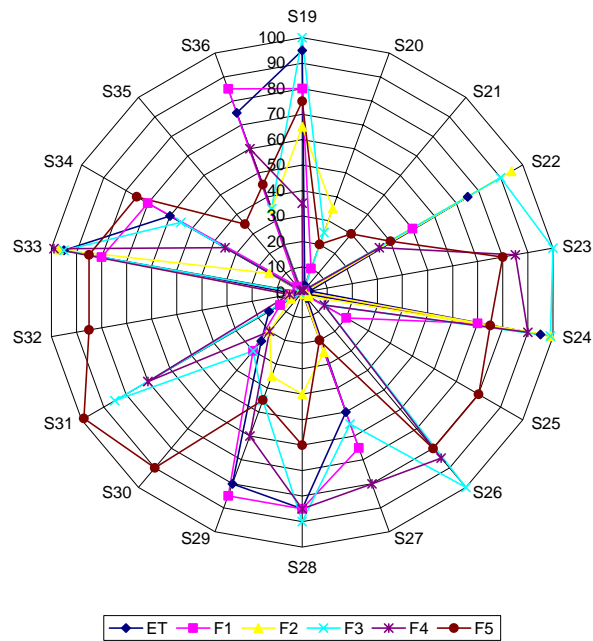


Figura 14 – representação gráfica das habilidades sociais, por respondente, do grupo controle pré-intervenção.

Habilidades Sociais, por respondente, do grupo controle pós intervenção

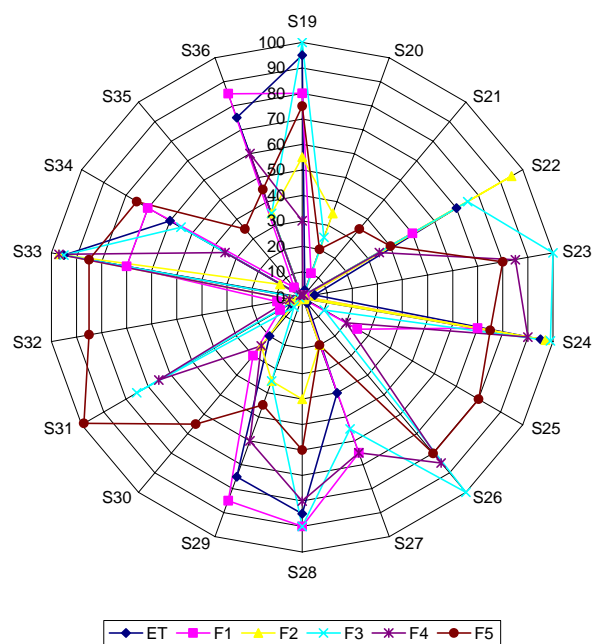


Figura 15 – representação gráfica das habilidades sociais, por respondente, do grupo controle pós-intervenção.

LEGENDA:
ET – escore total de habilidades sociais do respondente.
F1 – escore fatorial 1
F2 – escore fatorial 2
F3 – escore fatorial 3
F4 – escore fatorial 4
F5 – escore fatorial 5

OBS: para a descrição das habilidades avaliadas em cada escore fatorial consultar pág 47.

Na figura 16 podemos observar a distribuição dos escores fatoriais do IHS_Del Prette dos respondentes que compõem o grupo experimental na avaliação pré-intervenção, e na figura 17 podemos observar a avaliação do grupo experimental com o mesmo instrumentos após o período de treino de habilidades sociais. É possível notar por esta distribuição gráfica a abertura, ampliação do desenho do segundo gráfico com relação ao primeiro indicando o desenvolvimento do repertório de habilidades sociais dos participantes do programa de treinamento.

Habilidades sociais, por respondente, do grupo experimental pré intervenção.

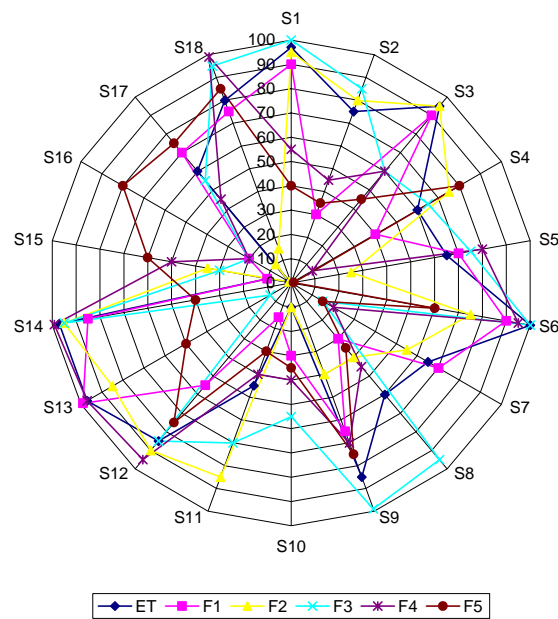


Figura 16 – representação gráfica das habilidades sociais, por respondente, do grupo experimental pré-intervenção.

Habilidades sociais, por respondente, do grupo experimental pós-intervenção.

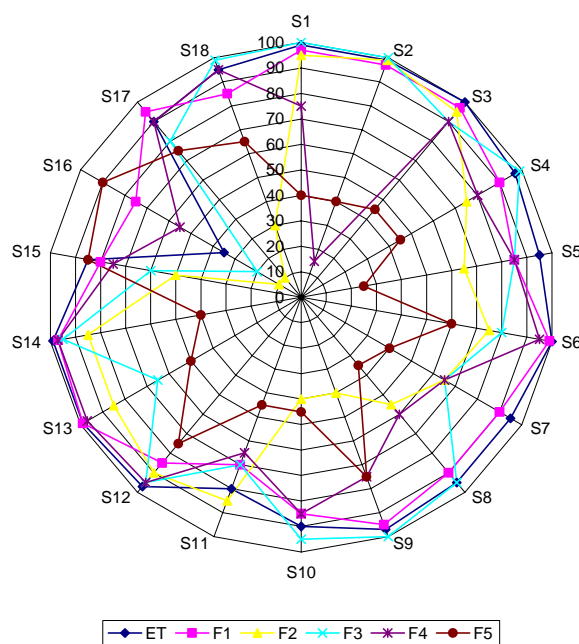


Figura 17 – representação gráfica das habilidades sociais, por respondente, do grupo experimental pós-intervenção.

CONSIDERAÇÕES FINAIS

A presente pesquisa dividiu-se em dois grande momentos de intervenção junto ao público alvo. O primeiro momento foi caracterizado por um grande número de participantes e pela realização de diversos grupos de treinamento.

Os dados encontrados no primeiro momento da intervenção, obtidos em avaliações pré e pós intervenção, sugerem que o programa desenvolvido foi eficaz principalmente em três áreas específicas. Inicialmente, a eficácia do programa pode ser observada com relação ao escore geral dos respondentes, mostrando que, de uma forma global, foram observados ganhos significativos para os participantes dos grupos de treinamento de habilidades sociais. Passando à análise específica dos escores fatoriais, nota-se um desenvolvimento significativo sobre o repertório de habilidades de enfrentamento em situações com risco (F1), envolvendo a capacidade de lidar com situações interpessoais, que necessitem da afirmação de seus próprios direitos, preservando a sua auto-estima, em situações que apresentem a possibilidade de reação indesejável do interlocutor. Nestas habilidades, estão incluídas a assertividade, o controle da ansiedade, fazer e responder perguntas. Nota-se, ainda, o bom desenvolvimento das habilidades de conversação e desenvoltura social (F3), que incluem as habilidades envolvidas em situações sociais mais neutras, em que praticamente não há a possibilidade de reação indesejável do

interlocutor; entre estas habilidades estão envolvidas o iniciar e encerrar conversar, fazer e recusar pedidos.

Entretanto, em dois outros escores fatoriais, não foram encontrados resultados que indicassem uma mudança estatisticamente significativa do programa desenvolvido, apontando, nestes casos, para áreas que precisam ser redimensionadas em estudos futuros. O escore fatorial 2, que envolve as habilidades de auto-afirmação na expressão de afeto positivo, não demonstrou mudanças que pudessem ser atribuídas ao treinamento de habilidades sociais, o mesmo ocorrendo com o escore fatorial 4, que inclui as habilidade de auto-exposição a desconhecidos ou a situações novas. Esta ausência de resultados expressivos, nestes dois grupos de habilidades, pode ser atribuída a uma distribuição equivocada do tempo destinado ao treinamento das mesmas, uma vez que a fase inicial do programa de treinamento foi privilegiada (na tentativa de aumentar a motivação dos participantes), em detrimento da fase final do programa, que acabou recebendo menos atenção do que deveria, visto envolver habilidades complexas e, portanto, mais difíceis de serem treinadas e desenvolvidas.

Outro achado interessante foi o resultado encontrado na análise de variância do escore fatorial 5, que inclui o autocontrole da agressividade em situações aversivas, envolvendo a capacidade de reagir a estimulações impróprias do interlocutor, como agressão e descontrole, com um razoável controle da raiva e da própria agressividade. Os resultados não apenas não demonstraram nenhuma mudança expressiva (figura 12), como se apresentaram mais

deficitários ao final do programa do que no início, mostrando, desta forma, uma resposta contrária à que era inicialmente esperada. Uma possível interpretação destes dados sugere que o desenvolvimento dos outros grupos de habilidades pode ter provocado o aumento da agressividade dos participantes que, aumentando a frequência de suas interações sociais e a defesa de seus próprios direitos, passaram a fazê-lo de uma forma mais agressiva que anteriormente, sem conseguir ainda expressar a raiva e o desagrado de forma socialmente competente.

Doze participantes do grupo de treinamento realizado na segunda fase relataram o uso das habilidades desenvolvidas em situação de treinamento para outras situações tais como situações familiares, trabalho, acadêmicas, relacionamento afetivo etc. Estes relatos vieram puderam demonstrar a generalização da aprendizagem ocorrida nos grupos; o que é bastante desejável.

A partir da avaliação deste primeiro momento da pesquisa constatou-se a necessidade da modificação de alguns elementos componentes do treino de habilidades sociais tais como: modificação na forma de contato com os possíveis participantes da pesquisa. No primeiro momento o dispositivo utilizado consistia da exposição, através de uma palestra do que seriam e qual a importância das habilidades sociais. Ficou claro que tal dispositivo poderia criar um viés na avaliação que seria realizada, visto que os participantes já estariam sensibilizados de alguma forma. Outro ponto que se mostrou frágil foi a devolução, após a primeira avaliação, do resultado do IHS-

Del Prette. Da mesma forma, esta devolução seguida da explicação dos resultados alcançados poderia interferir tanto no programa de treinamento de habilidades sociais quanto na avaliação pós-intervenção. Assim, optou-se por não realizar a devolução dos resultados do teste após a primeira aplicação do mesmo fazendo-a apenas ao término de todo o processo, quando seria comparado com o participante dos grupos de treinamento as modificações detectadas pelo instrumento. Com o grupo controle tal devolução far-se-ia apenas após a sua participação no grupo de treinamento de habilidades sociais, o que aconteceria em um momento posterior ao término da pesquisa, a fim de cumprir os requisitos éticos da pesquisa com seres humanos, justificando desta forma a espera e a participação como voluntário em um grupo controle.

Tais redimensionamentos, aliados ao já vasto treinamento dos coordenadores do grupo de treinamento surtiram efeitos favoráveis no desenvolvimento de habilidades sociais dos participantes, efeitos esses traduzidos pelos resultados expressivos da análise de probabilidade de variância realizada pelo teste t nos escores identificados pelo IHS-Del Prette, como apresentado anteriormente. Apesar destes efeitos positivos ainda detectou-se dificuldades com relação ao escore fatorial 5. Tais dificuldades não são na mesma intensidade que as encontradas no primeiro momento da pesquisa, no qual o IHS-Del Prette detectou um déficit ainda maior nos participantes após o treino de habilidades sociais. Neste segundo momento houve um discreto aumento da média do percentil do escore fatorial 5 que, entretanto, não

se traduziu em uma diferença estatisticamente significativa. Isto nos leva a acreditar que o modelo de treino de habilidades sociais ainda não foi dimensionado de forma adequada para atender a tal grupo de habilidades, sugerindo a necessidade de se ampliar os encontros destinados ao treino assertivo dos participantes.

Neste segundo momento da pesquisa buscou-se também a condensação ainda maior do programa de treinamento de habilidades sociais utilizando dois encontros semanais e não apenas um como anteriormente. Tal modificação é uma tentativa de adaptação do programa ao calendário acadêmico que é bastante entrecortado pelas verificações semestrais que em muito alteram o cotidiano dos alunos. Apesar da condensação intensa (passando-se de quatro para dois meses) o programa mostrou-se ainda mais eficaz quando da avaliação no momento de pós-intervenção. Não temos como afirmar entretanto a estabilidade temporal de tais aquisições, visto que para tanto seria necessário um acompanhamento longitudinal de tais participantes com follow-ups periódicos.

Apesar disso o estudo realizado mostra-se consoante com o resultado de outros estudos semelhantes, tais como o realizado por Del Prette e Del Prette, 2003 ou por Magalhães e Murta, 2003 que mostram ser possível o desenvolvimento de habilidades sociais em estudantes universitários visando-se a melhoria de sua qualidade de vida e de suas relações interpessoais, a fim de facilitar a sua entrada no mercado de trabalho e o exercício profissional.

São ainda necessários alguns aprimoramentos no programa desenvolvido na Universidade Estácio de Sá. Algumas necessidades principais se apresentam neste sentido: em primeiro lugar, impõe-se a necessidade de uma delimitação mais estreita das habilidades essenciais ao trabalho do psicólogo, a fim de se elaborar programas de intervenção mais especificamente dirigidos a esta população e não tão gerais quanto o que ora se apresenta. Faz-se necessária, também, a realização de um estudo longitudinal, a fim de se avaliar os grupos em vários momentos de sua formação acadêmica e de sua futura atuação profissional, determinando o alcance e a importância do trabalho de treinamento de habilidades sociais, em alunos do curso graduação em Psicologia. Igualmente importante é a busca por um melhor redimensionamento do tempo do treinamento de habilidades sociais, a fim de que todos os grupos de habilidades trabalhadas sejam adequadamente atendidas. Este redimensionamento deve levar em conta, principalmente, a complexidade das habilidades trabalhadas e, por fim, parece ser necessária uma atenção especial às habilidades envolvidas com o controle da agressividade em situações aversivas, uma vez que o desenvolvimento das demais áreas específicas pode acentuar os déficits destas. Mostra-se também extremamente importante o acréscimo de algum outro instrumento de comparação que seria aliado e comparado aos resultados do IHS-Del Prette, esta necessidade se impõe em função da grande amplitude e complexidade do tema em questão. A utilização do IHS-Del Prette como único

instrumento de avaliação fragiliza a pesquisa em questão, apesar da já confirmada validade e confiabilidade de tal instrumento.

Ainda com relação ao método utilizado deveria ter sido feito um levantamento anterior, com amostra por amostragem para estabelecer a distribuição das habilidades sociais na Universidade em questão, visto que a amostra composta por voluntários pode ser tendenciosa. Existem ainda diferenças comprovadas entre homens e mulheres, com relação ao repertório de habilidades sociais que não foram consideradas neste estudo, que apresenta uma amostra predominantemente feminina. Apesar de ser esta a predominância do curso de Psicologia é necessário um controle estatístico como a análise da covariância a fim de separar a influência desta variável. O mesmo cuidado deveria ter sido tomado com relação à variável idade que, com uma variação muito grande, pode confundir os resultados.

Para estudos futuros sugere-se a utilização de um desenho experimental como o plano Solomon de 4 grupos como descrito em Campbel e Stanley (1979); o que corrigirá os problemas acima descritos.

Apesar destas questões ainda pendentes e dos redimensionamentos que se fazem necessários, o trabalho de treinamento de habilidades sociais em graduandos de psicologia mostrou ser uma ferramenta eficaz para o desenvolvimento do conjunto de habilidades sociais dos participantes, mostrando-se promissor para o desenvolvimento pessoal e profissional da população em questão através de uma estratégia simples, barata e de curto período de tempo,

não impactando ou prejudicando o andamento das atividades acadêmicas do curso em questão

REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- Alberti, R. E. e Emmons, M. I. (1978) Comportamento Assertivo: um guia de auto-expressão. Belo Horizonte: interlivros.
- Angelotti, G. Tratamento da dor crônica. In Rangé, B. (org) (2001) Psicoterapias cognitivo-comportamentais, um diálogo com a psiquiatria. Artmed.
- Bandeira, M; Costa, M; Del Prette, Z; Del Prette, A & Gerk-Carneiro, E. (2000) Qualidades Psicométricas do Inventário de Habilidades Sociais (IHS-DEL PRETTE, 2001B): estudo sobre a estabilidade temporal e a validade concomitante. *Estudos de psicologia* (Natal) dez 2000, vol. 5 nº 2.
- Bandeira, M; et al. 2006, Habilidades interpessoais na atuação do psicólogo. *Interação em Psicologia*, 10(1), p. 139-149.
- Bandeira, M; Del Prette, A.; Del Prette, Z. (org) 2006. Estudos sobre habilidades sociais e relacionamento interpessoal. Casa do Psicólogo,
- Barreto, M. C. M., Pierre, M. R. S. R., Del Prette, Z. A. P. & Del Prette, A. (2004) Habilidades sociais entre jovens universitários: Um estudo comparativo. *Revista de Matemática e Estatística*, 22(1), 31-42
- Bolsoni-Silva, A.; Del Prette, Z.; Del Prette, G.; Montanher, A.; Bandeira, M. Del Prette, A. , 2006 A área das habilidades sociais no Brasil: uma análise dos estudos publicados em periódicos. In In Bandeira, M; Del Prette, A.; Del Prette, Z. (org). Estudos sobre

habilidades sociais e relacionamento interpessoal. Casa do Psicólogo.

Caballo, V. (1999). *Manual de técnicas de terapia de modificação do comportamento*. São Paulo, Ed. Santos.

Caballo, V. (2003) *Manual de avaliação e treinamento das habilidades sociais*. São Paulo, Ed. Santos.

Caballo, V. & Irustia, M. Treinamento em habilidade sociais. In Knapp, P. & col. (2004) *Terapia cognitivo-comportamental na prática psiquiátrica*. Porto Alegre, Artmed.

Campbell, DT; Stanley, JC. Título: Delineamentos experimentais e quase-experimentais de pesquisa. EPU; 1979.

Del Prette, A., Del Prette, Z. A. P. & Correia, M. F. B. (1992). Competência social: estudo comparativo entre alunos de psicologia, serviço social e engenharia mecânica. *Psicólogo Escolar: Identidade e Perspectivas*, 382-384.

Del Prette, A., Del Prette, Z. A. P. & Castelo Branco, U. V. (1992a). Competência social na formação do psicólogo. *Paidéia: Cadernos de Educação*, 2, 40-50.

Del Prette, Z. A. P., Del Prette, A. & Castelo Branco, U. V. (1992b). Competência social: um levantamento de situações críticas de interação para estudantes de Psicologia. *Psicólogo Escolar: Identidade e Perspectivas*, 384-387.

Del Prette, Z. A. P. & Del Prette, A. (1996). Habilidades sociais: uma área em desenvolvimento. *Psicologia: reflexão e crítica*, 9 (2), 233-255.

- Del Prette, Z. A. P. & Del Prette, A. (1999a). *Psicologia das habilidades sociais: terapia e educação*. Petrópolis: Vozes.
- Del Prette, Z. A. P. ; Del Prette, A & Barreto, M. C. M. (1999b). Habilidades sociales en la formación profesional del psicólogo: análisis de un programa de intervención. *Psicologia Conductual*, vol. 7, nº 1, pp 27-47.
- Del Prette, Z. A. P. & Del Prette, A. (2001^a). *Psicologia das relações interpessoais: vivências para o trabalho em grupo*. Petrópolis: Vozes.
- Del Prette, Z. A. P. & Del Prette, A. (2001^b). *Inventário de habilidades sociais (IHS – Del Prette): manual de aplicação, apuração e interpretação*. São Paulo, Casa do Psicólogo.
- Del Prette, Z. A. P. & Del Prette, A. (2003^A). *Habilidades sociais e dificuldades de aprendizagem: teoria e pesquisa em um enfoque multimodal*. In A. Del Prette & Z. ^a P. Del Prette (orgs), *Habilidades sociais, desenvolvimento e aprendizagem: questões conceituais, avaliação e intervenção* (pp. 167-206). Campinas, Alínea.
- Del Prette, Z. A. P. & Del Prette, A. (2003^B). No contexto da travessia para o ambiente de trabalho: treinamento de habilidades sociais com universitários. *Estud. psicol. (Natal)* vol.8 no.3 Natal Sep./Dec. 2003
- Del Prette, Z. A. P. & Del Prette, A. (2003^c) *Aprendizagem socioemocional na infância e prevenção da violência: questões conceituais e metodologia de intervenção*. A. Del Prette & Z. ^a P. Del Prette (orgs), *Habilidades sociais, desenvolvimento e*

aprendizagem: questões conceituais, avaliação e intervenção (pp. 167-206). Campinas, Alínea.

Del Prette, Z. A. P. & Del Prette, A. e Cols. (2004). Habilidades Sociais de Estudantes de Psicologia: Um Estudo Multicêntrico Psicologia: Reflexão e Crítica, 2004, 17(3), pp.341-350.

Del Prette, Z. A. P. & Del Prette, A. (2005) Psicologia das Habilidades Sociais na Infância. Teoria e Prática, Editora Vozes.

Del Prette, Z. A. P. & Del Prette, A. *Relações interpessoais e habilidades sociais no trabalho*. Texto online, disponibilizado em <http://www.rihs.ufscar.br>, em dezembro de 2006.

Del Prette, A.; Del Prette, Z.; Barreto, M. (2006) Treinamento de habilidades sociais em grupo com estudantes de psicologia: avaliando um programa de intervenção. In Bandeira, M; Del Prette, A.; Del Prette, Z. (org) (2006) . Estudos sobre habilidades sociais e relacionamento interpessoal. Casa do Psicólogo.

Del Prette, A.; Del Prette, Z.; Barreto, M. (2006b) Treinamento de habilidades sociais na escola: o método vivencial e a participação do professor. In Bandeira, M; Del Prette, A.; Del Prette, Z. (org) (2006) . Estudos sobre habilidades sociais e relacionamento interpessoal. Casa do Psicólogo.

Falcone, E. (1999) *Avaliação de um programa de treinamento da empatia com universitários*. Rev. bras.ter. comport. cogn. v.1 n.1 São Paulo jun. 1999.

Falcone, E. (2000). Habilidades sociais: para além da assertividade. In: R. C. Wielenska (org.), *Sobre comportamento e cognição:*

questionando e ampliando a teoria e as intervenções clínicas e em outros contextos. Santo André: SET

Falcone, E. (2001). Grupos. In Rangé, Bernard (org.) *Psicoterapia comportamental e cognitiva. Pesquisa, prática, aplicações e problemas.* Campinas, Ed. Livro Pleno.

Falcone, E. e Figueira, M. (2001a) Transtorno de ansiedade social. In Rangé, B. (org) *Psicoterapias cognitivo-comportamentais, um diálogo com a psiquiatria.* Artmed.

Falcone, E. (2003a) Empatia. In C. N. de Abreu e M. Roso (org.) *Psicoterapia cognitiva e construtivista: novas fronteiras da prática clínica.* Porto Alegre: Artmed.

Falcone, E. (2003b) As habilidades sociais do terapeuta cognitivo-comportamental na interação com pacientes difíceis. In: Del Prette, Z. A. P. & Del Prette, A. (org.) *Habilidades sociais, desenvolvimento e aprendizagem.* Campinas, Alínea.

Gerk, E.; Cunha, S. (2006) As habilidades sociais na adaptação de estudantes ao ensino superior. In Bandeira, M; Del Prette, A.; Del Prette, Z. (org). *Estudos sobre habilidades sociais e relacionamento interpessoal.* Casa do Psicólogo.

Gomide, P. (2003) Estilos parentais e comportamento anti-social. In Del Prette e Del Prette (org) *Habilidades sociais, desenvolvimento e aprendizagem. Questões conceituais, avaliação e intervenção.* Alínea editora.

Lipp, M. (1997) *Relaxamento para todos. Controle o seu stress.* Papirus.

- Löhr, S. S. (2003) Estimulando o desenvolvimento de habilidades sociais em idade escolar. In A. Del Prette & Z. ^a P. Del Prette (orgs), *Habilidades sociais, desenvolvimento e aprendizagem: questões conceituais, avaliação e intervenção* (pp 293-310). Campinas, Alínea.
- Magalhães, P. e Murta, S.. Treinamento de habilidades sociais em estudantes de psicologia: um estudo pré-experimental . Temas em Psicologia da SBP—2003, Vol. 11, no 1, 28–37.
- Marlatt e Gordon, 1993. Prevenção da recaída. Estratégias e manutenção no tratamento de comportamentos adictivos. Ed. Artmed.
- MEC Diretrizes Curriculares Nacionais para os Cursos de Graduação em Psicologia. Acessado em 23.04.07. Disponível em <http://portal.mec.gov.br/cne/arquivos/pdf/ces062.pdf>
- Moreira, M.; Medeiros, C. 2007. Princípios básicos da análise do comportamento. Artmed.
- Rangé, B; Porto, P. R.. ; Hermolin, M., 2000 Uma proposta de tratamento em grupo para a depressão. Revista brasileira de terapia comportamental e cognitiva, v. 2, p. 171-179.
- Rangé, B. e Bernik, M. (2001) Transtorno do pânico e agorafobia. In Rangé, B. (org) *Psicoterapias cognitivo-comportamentais, um diálogo com a psiquiatria*. Artmed.
- Skinner, B. F. (1989). *Ciência e Comportamento Humano*. São Paulo: Martins Fontes.

Wolpe J. S. (1967). A prática da terapia comportamental. São Paulo:
Brasiliense.

Wolpe, J. S. e Lazarus, A. A. (1966). Behavior Therapy techniques.
New York: Pergamon Press.

ANEXOS

ANEXO I

DIFERENÇAS ENTRE O COMPORTAMENTO ASSERTIVO, NÃO ASSERTIVO E AGRESSIVO.

ASSERTIVO	NÃO ASSERTIVO	AGRESSIVO
Emocionalmente honesto na expressão de sentimentos negativos.	Emocionalmente inibido na expressão de sentimentos negativos.	Emocionalmente honesto na expressão de sentimentos negativos.
Expressa sentimentos negativos, controlando a forma de expressão.	Quando expressa sentimentos negativos, a forma é inapropriada.	Expressa sentimentos negativos, a forma é inapropriada.
Procura atingir os objetivos preservando, tanto quanto possível, a relação.	Muito raramente atinge os objetivos e usualmente os sacrifica para manter a relação.	Atinge os objetivos na maioria das vezes prejudicando a relação.
Persevera nos objetivos e avalia o próprio comportamento.	Não persevera, recriminando a si e aos outros.	Persevera sem avaliar as conseqüências.
Consegue discordar do grupo.	Quase sempre concorda com o grupo.	Consegue discordar do grupo.
Defende os próprios direitos, respeitando os direitos alheios.	Não defende os próprios direitos, mas respeita os direitos alheios.	Defende os próprios direitos, geralmente desrespeitando os direitos alheios.
Valoriza-se sem ferir o outro.	Desvaloriza-se	Valoriza-se ferindo o outro.
Faz as próprias escolhas, considerando opiniões alheias quando necessário.	Indeciso nas escolhas submetendo-se a opiniões alheias.	Faz escolhas para si e para os outros.
Gera, em relação a si, sentimentos de respeito.	Gera, em relação a si, sentimentos de pena, irritação ou desprezo.	Gera, em relação a si, sentimentos de raiva e vingança.
Sente-se satisfeito consigo mesmo.	Sente-se mal consigo mesmo.	Pode sentir-se bem ou mal consigo mesmo.
Produz uma imagem positiva de si mesmo.	Produz uma imagem negativa de si mesmo.	Produz uma imagem negativa de si mesmo.

Caballo, 1996

ANEXO II

Importância das habilidades de comunicação interpessoal, em ordem decrescente. Bandeira (2006).

HABILIDADE	MÉDIA	DESVIO- PADRÃO
28. Ouvir, com atenção, a fala da outra pessoa	4,79	0,64
48. Observar, com atenção, no outro, expressões verbais relevantes	4,66	0,72
06. Recusar pedidos abusivos	4,64	0,81
42. Ajudar o outro a identificar, nomear e expressar seus sentimentos	4,58	0,74
49. Relacionar-se com profissionais de outras áreas	4,55	0,74
39. Expor, com clareza e objetividade, conteúdos relevantes ao trabalho desenvolvido	4,54	0,76
12. Expressar empatia (solidarizar-se com os sentimentos do outro)	4,54	0,79
47. Dizer não a solicitações que você não pode ou não quer atender	4,52	0,83
51. Observar, com atenção, no outro, expressões não-verbais relevantes	4,51	0,81
37. Demonstrar firmeza nas opiniões e decisões tomadas	4,51	0,74
21. Iniciar adequadamente uma conversa com outra pessoa	4,47	0,83
36. Responder, de forma adequada, às perguntas do interlocutor	4,47	0,81

34. Encerrar uma conversação de forma adequada	4,47	0,83
31. Fazer perguntas relevantes de acordo com as condições da interação	4,47	0,91
44. Reavaliar as decisões e atitudes tomadas, quando pertinente	4,45	0,81
24. Incentivar o outro no decorrer do trabalho desenvolvido	4,43	0,92
19. Fornecer <i>feedback</i> positivo (descrever aspectos adequados do desempenho do outro)	4,43	0,95
41. Fazer relações entre diferentes conteúdos da fala do interlocutor	4,40	0,84
40. Interpretar a fala do outro	4,39	0,85
27. Desculpar-se, quando for necessário	4,32	1,00
46. Manter uma conversação adequadamente	4,32	1,07
22. Lidar com críticas justas	4,29	1,04
15. Trabalhar cooperativamente em grupo	4,27	0,99
23. Coordenar atividade grupal	4,27	0,99
03. Estabelecer relações amistosas	4,25	0,96
09. Mediar conflitos entre indivíduos ou entre grupos	4,22	1,11
16. Elogiar aspectos positivos da outra pessoa	4,21	1,06
05. Intervir com o objetivo de acalmar o outro	4,18	1,02

29. Negociar soluções que envolvem interesses mútuos	4,17	1,05
10. Controlar seus sentimentos negativos	4,16	0,97
13. Controlar aspectos não verbais de sua comunicação (ex: expressão facial, postura)	4,14	0,98
30. Conduzir a direção de uma conversação	4,13	1,08
20. Controlar aspectos formais da própria fala (ex: modulação, fluência)	4,13	1,08
32. Lidar com críticas injustas	4,13	1,10
33. Reformular com outras palavras o conteúdo da fala do outro (parafrasear)	4,08	1,10
50. Utilizar conteúdos de humor em situações apropriadas	4,08	0,96
07. Expressar sua opinião para um indivíduo ou para grupos	4,04	1,14
01. Falar em público (ex: palestras, seminários)	4,04	0,94
25. Fornecer <i>feedback</i> negativo (descrever aspectos inadequados do desempenho do outro)	4,02	1,14
43. Solicitar ao outro suas impressões sobre o trabalho que está sendo realizado	3,98	1,10
14. Defender propostas ou idéias	3,93	1,19
38. Justificar-se quando necessário	3,90	1,17

02. Expressar seus sentimentos positivos (ex: alegria, satisfação)	3,86	1,05
26. Resumir o conteúdo do discurso do interlocutor ao longo de uma conversação	3,82	1,12
11. Expor fatos que são desagradáveis para o interlocutor	3,67	1,22
04. Controlar seus sentimentos positivos	3,64	1,15
35. Solicitar mudanças de comportamento do outro	3,62	1,27
17. Solicitar favores, quando necessário	3,60	1,34
18. Discordar da opinião do outro	3,44	1,24
08. Expressar seus sentimentos negativos (ex: aborrecimento, tristeza)	3,20	1,41
45. Auto-revelar-se (falar de si para a outra pessoa)	2,48	1,30

ANEXO III

Domínio das habilidades de comunicação interpessoal, em ordem decrescente. Bandeira e cols (2006).

HABILIDADE	MÉDIA	DESVIO-PADRÃO
28. Ouvir, com atenção, a fala da outra pessoa	4,67	0,55
12. Expressar empatia (solidarizar-se com os sentimentos do outro)	4,37	0,71
48. Observar, com atenção, no outro, expressões verbais relevantes	4,36	0,73
06. Recusar pedidos abusivos	4,35	1,01
21. Iniciar adequadamente uma conversação com outra pessoa	4,33	0,66
42. Ajudar o outro a identificar, nomear e expressar seus sentimentos	4,32	0,72
19. Fornecer <i>feedback</i> positivo (descrever aspectos adequados do desempenho do outro)	4,28	0,78
51. Observar, com atenção, no outro, expressões não verbais relevantes	4,27	0,81
03. Estabelecer relações amistosas	4,24	0,75
24. Incentivar o outro no decorrer do trabalho desenvolvido	4,22	0,82
15. Trabalhar cooperativamente em grupo	4,21	0,79
27. Desculpar-se, quando for necessário	4,20	1,03
34. Encerrar uma conversação de forma adequada	4,18	0,80

47. Dizer não a solicitações que você não pode ou não quer atender	4,17	0,80
02. Expressar seus sentimentos positivos (ex: alegria, satisfação)	4,16	0,75
49. Relacionar-se com profissionais de outras áreas	4,14	0,83
40. Interpretar a fala do outro	4,14	0,83
37. Demonstrar firmeza nas opiniões e decisões tomadas	4,14	0,87
16. Elogiar aspectos positivos da outra pessoa	4,13	0,81
46. Manter uma conversação adequadamente	4,13	1,01
31. Fazer perguntas relevantes de acordo com as condições da interação	4,12	0,87
44. Reavaliar as decisões e atitudes tomadas, quando pertinente	4,10	0,86
36. Responder, de forma adequada, às perguntas do interlocutor	4,08	0,85
05. Intervir com o objetivo de acalmar o outro	4,06	0,86
41. Fazer relações entre diferentes conteúdos da fala do interlocutor	4,05	0,84
07. Expressar sua opinião para um indivíduo ou para grupos	4,05	0,84
39. Expor, com clareza e objetividade, conteúdos relevantes ao trabalho desenvolvido	4,05	0,79

50. Utilizar conteúdos de humor em situações apropriadas	4,02	0,84
29. Negociar soluções que envolvem interesses mútuos	4,01	0,98
14. Defender propostas ou idéias	3,98	1,02
22. Lidar com críticas justas	3,97	0,97
30. Conduzir a direção de uma conversa	3,93	1,07
38. Justificar-se quando necessário	3,91	1,06
33. Reformular com outras palavras o conteúdo da fala do outro (parafrasear)	3,90	0,95
10. Controlar seus sentimentos negativos	3,89	0,95
09. Mediar conflitos entre indivíduos ou entre grupos	3,86	0,91
43. Solicitar ao outro suas impressões sobre o trabalho que está sendo realizado	3,86	1,01
23. Coordenar atividade grupal	3,82	1,05
26. Resumir o conteúdo do discurso do interlocutor ao longo de uma conversa	3,79	0,93
11. Expor fatos que são desagradáveis para o interlocutor	3,74	0,95
20. Controlar aspectos formais da própria fala (ex: modulação, fluência)	3,72	0,89
08. Expressar seus sentimentos negativos (ex: aborrecimento, tristeza)	3,72	1,10

13. Controlar aspectos não verbais de sua comunicação (ex: expressão facial, postura)	3,72	1,03
04. Controlar seus sentimentos positivos	3,64	1,05
01. Falar em público (ex: palestras, seminários)	3,60	0,96
25. Fornecer <i>feedback</i> negativo (descrever aspectos inadequados do desempenho do outro)	3,58	1,14
18. Discordar da opinião do outro	3,56	1,04
35. Solicitar mudanças de comportamento do outro	3,55	1,16
17. Solicitar favores, quando necessário	3,55	1,16
32. Lidar com críticas injustas	3,55	1,11
45. Auto-revelar-se (falar de si para a outra pessoa)	3,05	1,43

ANEXO IV

Entrevista dirigida para habilidades sociais
(adaptada de V. E. Caballo, 2003)

1 – Dados Gerais

Nome: _____ Idade: _____

Sexo: _____

Ocupação: _____ Estado Civil: _____

2 – Descrição física do entrevistado

3 – Observação comportamental do entrevistado durante a entrevista
(adequação de diferentes elementos moleculares)

	Muito Inapropriado			Normal			Muito Apropriado
Olhar	1	2	3	4	5	6	7
Expressão facial	1	2	3	4	5	6	7
Sorrisos	1	2	3	4	5	6	7
Postura corporal	1	2	3	4	5	6	7
Orientação	1	2	3	4	5	6	7
Gestos	1	2	3	4	5	6	7
Automaniplulações	1	2	3	4	5	6	7
Volume de voz	1	2	3	4	5	6	7
Tom e inflexão	1	2	3	4	5	6	7
Fluência da fala	1	2	3	4	5	6	7
Tempo de fala	1	2	3	4	5	6	7
Clareza	1	2	3	4	5	6	7
Conteúdo verbal	1	2	3	4	5	6	7
Senso de humor	1	2	3	4	5	6	7
Aparência pessoal	1	2	3	4	5	6	7

Elementos Globais	Muito baixo			Norma I			Muito alto
Habilidade social	1	2	3	4	5	6	7
Ansiedade geral	1	2	3	4	5	6	7
Atrativo físico	1	2	3	4	5	6	7

Comentários gerais sobre os aspectos anteriores:

4 – Descrição por parte do entrevistado dos problemas presentes e dos objetivos do treinamento com suas próprias palavras.

5 – Avaliação funcional em áreas específicas:

5.1 – relações com o mesmo sexo

- Quantos amigos/as íntimos/as tem?
- Tem muitos amigos/as?
- Como são essas relações?
- É difícil conhecer pessoas novas?
- Como se comporta nessas ocasiões?
- Quanta gente nova conheceu nos últimos dois meses?

5.2 – relações com o sexo oposto

- Quantos amigos/as íntimos tem?
- Tem muitos/as outros/as amigos/as?
- Como são essas relações?
- É difícil conhecer pessoas novas?
- Como se comporta nessas ocasiões?
- Com quantas pessoas diferentes do sexo oposto saiu durante o último ano?
- Tem problemas para conseguir “ficar”?
- Quantas vezes “ficou” nos dois últimos meses? Com quantas pessoas diferentes?

5.3 – capacidade para expressar sentimentos positivos e negativos aos demais.

- Tem dificuldade para expressar sentimentos positivos aos demais?
- Como se sente ao expressar esses sentimentos?
- O que pensa sobre a expressão de sentimentos positivos?
- Como se comporta quando os demais fazem com que se sinta frustrado ou aborrecido?
- Expressa normalmente seus sentimentos de incômodo aos demais?
- Mostra-se agressivo/a para com os demais?

- 5.4 – defesa dos próprios direitos
- Faz valer seus direitos frente aos demais normalmente?
 - Acredita que as pessoas se aproveitam de você?
 - Há algumas situações nas quais lhe é muito difícil defender seus direitos?
- 5.5 – lidar com críticas
- É frequentemente criticado?
 - Afeta-se muito com as críticas?
 - Como reage às críticas?
- 5.6 – fazer e recusar pedidos
- Pode, sem dificuldade, pedir favores aos demais?
 - Há situações nas quais lhe é muito difícil pedir favores?
 - O que pensa quando vai pedir algo a alguém?
 - Tem normalmente sucesso em seus pedidos?
 - É capaz de resistir à pressão dos demais para que se comporte de maneira contrárias a suas crenças?
 - É capaz de recusar pedidos pouco razoáveis provenientes de amigos/as?
 - E de superiores?
 - O que pensa que aconteceria no caso de recusar pedidos pouco razoáveis a essas pessoas?
 - Como negocia os conflitos com membros de sua família?
 - E com seus amigos/as?
 - E nas relações de trabalho?
- 5.7 – fazer e receber elogios
- Tem problemas para fazer elogios a outra pessoa?
 - E para mostrar apreço a alguém que tenha feito algo por você?
 - Como reage a um elogio?
- 5.8 – interação com figuras de autoridade
- Figuras de autoridade causam-lhe temor ou ansiedade?
 - É capaz de enfrentar uma figura de autoridade?
 - Como se comporta ao relacionar-se com um superior?
- 5.9 – interação com membros da família
- Relação com irmãos e irmãs no passado
 - No presente
 - Relação com os pais no passado
 - No presente
 - O que pensa de sua família?
- 5.10 – interações com colegas de trabalho e/ou de classe
- Como são as relações com seus colegas de trabalho/classe?
 - Em que gostaria que melhorassem?

- 5.11 – situações em grupo
- Como se comporta em uma situação de grupo?
 - Fala normalmente em uma situação de grupo?
 - Teme o que pensam outras pessoas do grupo quando você fala?
- 5.12 – situações de falar em público
- É difícil falar em público?
 - A ansiedade o impede de falar em público?
 - Se tivesse de falar em público, que pensamentos lhe viriam à cabeça?
- 5.13 – iniciativa de interações sociais
- Tem dificuldades em iniciar conversações?
 - E em mantê-las?
 - Como inicia conversações com seus semelhantes?
 - Grau de ansiedade antes de iniciar uma conversação (1-10)
 - O que pensa quando vai iniciar uma conversação?
- 5.14 – manutenção e desenvolvimento de interações sociais
- O que faz para desenvolver e manter uma amizade com pessoas do mesmo sexo?
 - E do sexo oposto?
 - Duram muito suas amizades?
 - Que importância tem para você a manutenção de relações sociais?
- 5.15 – expressar opiniões
- Costuma expressar suas opiniões?
 - Normalmente os outros entendem o que você lhes quer comunicar?
- 6 – Estimativa subjetiva de sua habilidade social (1.10) e de sua ansiedade social (1.10)
- 7 – Descrição de um dia típico com referência particular a contatos sociais.
- 8 – Emprego atual e situação educacional.
- 9 – Interesses e atividades de lazer agradáveis.
- 10 – Obstáculos para o funcionamento sociais efetivo.
- 11 – História
- Educação
 - Histórico profissional
 - Família
 - Saúde
 - Descrição do período de melhor funcionamento social
 - Descrição do período de pior funcionamento social.



PSICÓLOGOS
JÁ OUVIRAM
FALAR EM
HABILIDADES
SOCIAIS?



PSICÓLOGOS

QUER PARTICIPAR
DE UM GRUPO DE
DESENVOLVIMEN
TO DE
HABILIDADES
SOCIAIS?



PSICÓLOGOS
TREINAMENTO DE
HABILIDADES
SOCIAIS: OS
INTERESSANDOS
DEVEM FAZER
SUA INSCRIÇÃO
NO SPA DO
CAMPUS.

ANEXO VI


Tabela 18.1. *Lista dos direitos humanos básicos*⁴

1. O direito de manter sua dignidade e respeito comportando-se de forma habilidosa ou assertiva – inclusive se a outra pessoa sente-se ferida – enquanto não viole os direitos humanos básicos dos outros.
2. O direito de ser tratado com respeito e dignidade.
3. O direito de negar pedidos sem ter que sentir-se culpado ou egoísta.
4. O direito de experimentar e expressar seus próprios sentimentos.
5. O direito de parar e pensar antes de agir.
6. O direito de mudar de opinião.
7. O direito de pedir o que quiser (entendendo que a outra pessoa tem o direito de dizer não).
8. O direito de fazer menos do que é humanamente capaz de fazer.
9. O direito de ser independente.
10. O direito de decidir o que fazer com seu próprio corpo, tempo e propriedade.
11. O direito de pedir informação.
12. O direito de cometer erros – e ser responsável por eles.
13. O direito de sentir-se bem consigo mesmo.
14. O direito de ter suas próprias necessidades e que essas sejam tão importantes quanto as dos demais. Além disso, temos o direito de pedir (não exigir) aos demais que correspondam às nossas necessidades e de decidir se satisfazemos as dos demais.
15. O direito de ter opiniões e expressá-las.
16. O direito de decidir se satisfaz as expectativas de outras pessoas ou se comporta-se seguindo seus interesses – sempre que não viole os direitos dos demais.
17. O direito de falar sobre o problema com a pessoa envolvida e esclarecê-lo, em casos-limite em que os direitos não estão totalmente claros.
18. O direito de obter aquilo pelo que paga.
19. O direito de escolher não comportar-se de maneira assertiva ou socialmente habilidosa.
20. O direito de ter direitos e defendê-los.
21. O direito de ser escutado e ser levado a sério.
22. O direito de estar só quando assim o desejar.
23. O direito de fazer qualquer coisa enquanto não viole os direitos de outra pessoa.

⁴ Baseado principalmente em *The assertive option: Your rights and responsibilities* (pp. 80-81) por P. Jakubowski e A. Lange, 1978. Champaign, Ill. Research Press. Copyright 1978 dos autores. Reproduzida com permissão. Também foram empregadas outras fontes diversas.

ANEXO VII

PLANEJAMENTO DOS ENCONTROS DOS GRUPOS DE THS

	<p>5.5.1 - PROPOSTA PARA O PRIMEIRO ENCONTRO DOS GRUPOS</p>
---	---

Objetivos:

- APRESENTAÇÃO DO GRUPO E DA PROPOSTA DE TRABALHO.
- DINÂMICAS DE INTERAÇÃO DOS PARTICIPANTES DA PESQUISA.
- BIBLIOTERAPIA SOBRE HABILIDADES SOCIAIS
 - Del Prette e Del Prette, 2003 ^b;
 - Del Prette; Del Prette e Cols (2004);
 - Magalhães e Murta, 2003.



5.5.2 - PROPOSTA PARA O SEGUNDO E TERCEIRO ENCONTROS DOS GRUPOS

Obs: os coordenadores devem sempre revezar os papéis desempenhados durante o grupo e buscar também fazer as tarefas de casa propostas a fim de experimentá-las.

TEMA DO DIA: a importância da comunicação

HABILIDADES A SEREM TRABALHADAS:

- Fazer e responder perguntas
- Dar e receber feedback

ETAPAS

I - iniciar o encontro lembrando fatos do encontro anterior para, a partir daí, discutir a realização das tarefas de casa (é importante que todos os integrantes sejam estimulados a relatar sua experiência que, quando de sucesso, deve ser reforçada e, quando de fracasso deve ser acolhida e iniciar a busca de soluções alternativas a fim de se

solucionar o problema ou dificuldade encontrada pelo indivíduo. (O grupo todo deve ser gradativamente envolvido neste processo de reforçamento ou de busca de alternativas).

II – leitura e discussão do texto inicial (o passeio – anexo VII)

III – um dos coordenadores faz uma exposição sobre a importância da comunicação (ênfase na socialização e a paralinguagem) incluindo nesta exposição as habilidades que serão trabalhadas neste dia – comentando a importância das mesmas na vida cotidiana e profissional.

Esta exposição já é parte da primeira vivência (*feedback*) que se encontra no livro da Del Prette (2001^a, pág. 134).

IV – o outro coordenador faz uma exposição sobre a importância de fazer e responder perguntas e as características necessárias a este processo (objetividade, simplicidade, linguagem clara...) e inicia a segunda vivência (perguntas sem respostas) Del Prette (2001^a, pág. 151).

V – agendamento da atividade de casa da semana que pode ser pedir e dar *feedback* (por ex., na família). Fazer e responder perguntas ficará como atividade para o próximo encontro quando já tivermos saído do período de provas.

VI – texto final – O dom da conversa (anexo VIII)

	<p>5.5.3 - PROPOSTA PARA O QUARTO E QUINTO ENCONTROS DOS GRUPOS</p>
---	---

Obs: os coordenadores devem sempre revezar os papéis desempenhados durante o grupo e buscar também fazer as tarefas de casa propostas a fim de experimentá-las.

TEMA DO DIA: Comportamento

HABILIDADES A SEREM TRABALHADAS:

- Relacionar cognição – sentimento – comportamento.
- Aprender noção de direitos humanos (anexo VI)

ETAPAS

I - iniciar o encontro lembrando fatos do encontro anterior para, a partir daí, discutir a realização das tarefas de casa (é importante que todos os integrantes sejam estimulados a relatar sua experiência que, quando de sucesso, deve ser reforçada e, quando de fracasso deve ser acolhida e iniciar a busca de soluções alternativas a fim de se solucionar o problema ou dificuldade encontrada pelo indivíduo. (O grupo todo deve ser gradativamente envolvido neste processo de reforçamento ou de busca de alternativas).

II – Um dos coordenadores apresenta uma explicação sobre a inter-relação entre cognições, sentimentos e comportamentos. Existe uma explicação de tal relação (Del Prette e Del Prette, 2001^a, pág. 37). Durante a explicação pode ser utilizado o seguinte exercício de terapia racional emotiva (Caballo, 1996)

Pede-se que os integrantes do grupo fechem os olhos e pensem em algo que nunca tiveram coragem de contar para ninguém, algo muito íntimo e secreto. Pode ser um fato ou algo que tenha planejado fazer. Após um pequeno intervalo o coordenador avisa que irá escolher alguém para revelar os seus pensamentos ao grupo.

Com este exercício objetivou-se mostrar ao grupo que é o pensamento em fazer algo e não o fazê-lo, que conduz a determinados sentimentos.

- Os comportamentos que serão abordados no encontro serão os direitos humanos básicos, enfatizando a necessidade de estarmos atentos à realização dos mesmos (em prol de uma melhor qualidade de vida) e dos sentimentos e pensamentos que estão por trás da não realização de alguns deles.

III – Discutir a lista de direitos humanos básicos. Apresentar a lista dos direitos humanos básicos e pedir que todos marquem quais são os direitos humanos que tem dificuldade em exercer. Discutir as dificuldades marcadas pelos componentes do grupo, buscando que a

experiência de um sirva como *feedback* para a dos outros. Podem ser usadas auto-revelações.

IV – agendamento da atividade de casa da semana: escolher um direito que tenha sido marcado como caracterizando-se em uma dificuldade e exercê-lo durante a semana (escolher um que não dependa muito de outras pessoas). Pedir que as pessoas estejam sempre atentas às emoções e pensamentos que estão por trás dos comportamentos que serão desenvolvidos.

VI – texto final – Desiderata (anexo IX)



5.5.4 - PROPOSTA PARA O SEXTO E SÉTIMO ENCONTROS DOS GRUPOS

Obs:

- Para este encontro os coordenadores devem estudar Del Prette e Del Prette, 2001^a, pág. 61 a 63.
- Os coordenadores devem preparar o calendário de encontros.
- Pedir para os participantes assinarem um termo de compromisso liberando a utilização acadêmica dos dados obtidos na pesquisa. (anexo X)

TEMA DO DIA: Auto-avaliação (avaliação sobre si mesmo)

A auto-avaliação auxilia o reconhecimento de emoções, pensamentos e cognições, possibilitando o reconhecimento de potencialidades e pontos vulneráveis e o planejamento de metas.

HABILIDADES A SEREM TRABALHADAS:

- Controle da impulsividade
- Observação do outro
- Introspecção
- Reflexão

ETAPAS

I - Iniciar o encontro relembrando fatos do encontro anterior para, a partir daí, discutir a realização das tarefas de casa (é importante que todos nos integrantes sejam estimulados a relatar sua experiência que, quando de sucesso, deve ser reforçada e, quando de fracasso deve ser acolhida e iniciar a busca de soluções alternativas a fim de se solucionar o problema ou dificuldade encontrada pelo indivíduo. (O grupo todo deve ser gradativamente envolvido neste processo de reforçamento ou de busca de alternativas).

II – Fazer uma retrospectiva das habilidades trabalhadas até o momento e ver como está a percepção e o funcionamento do grupo com relação às mesmas.

III – Explicação sobre a importância de se observar suas próprias ações, pensamento e emoções e enfatizar o fato de que, em geral, funcionamento acriticamente e no automático.

IV – Explicação sobre o conceito de auto-avaliação.

V – pedir que eles falem sobre suas próprias características e como estas afetam sua vida cotidiana e trabalhar com o texto “A beleza verdadeira” (anexo XI)

VI – Vivência

VII – Estabelecimento das tarefas de casa – montar um lista de características incluindo nela qualidades e defeitos (pode ser solicitada a ajuda de terceiros na elaboração da lista)

VIII – Texto final – o sábio (anexo XI)

	<p>5.5.5 - PROPOSTA PARA O OITAVO E NONO ENCONTRO DOS GRUPOS</p>
---	--

Obs:

- Para este encontro os coordenadores devem estudar Del Prette e Del Prette, 2001^a, pág. 46 a 57; e 86 a 89.

TEMA DO DIA: Fazer leitura do ambiente social e expressar empatia

ETAPAS

I - Iniciar o encontro lembrando fatos do encontro anterior para, a partir daí, discutir a realização das tarefas de casa (é importante que todos nos integrantes sejam estimulados a relatar sua experiência que, quando de sucesso, deve ser reforçada e, quando de fracasso deve ser acolhida e iniciar a busca de soluções alternativas a fim de se solucionar o problema ou dificuldade encontrada pelo indivíduo. (O grupo todo deve ser gradativamente envolvido neste processo de reforçamento ou de busca de alternativas).

II – Descrever o que é a leitura do ambiente social e qual a importância da mesma para a manutenção de uma boa qualidade de vida.

III – Texto: “Força X Inteligência” (anexo XII)

IV – Caracterizar os fatores necessários para a identificação de demandas sociais.

- Atenção aos sinais do ambiente (observação e escuta)
- Controle da emoção nas situações mais complexas
- Controle da impulsividade
- Análise da relação entre os desempenhos e suas circunstâncias (predição).

V – Analisar os âmbitos de relações interpessoais (todas ou só as escolhidas pelos componentes do grupo)

1 – Relações conjugais – com o tempo ocorre a minimização dos reforços e a maximização dos estímulos aversivos. É comum que as expectativas românticas não se realizem. Assim, é necessário que as pessoas desenvolvam as habilidades essenciais para a manutenção de um relacionamento conjugal de qualidade (acalmar-se; identificar as alterações do estado emocional; ouvir empaticamente; solução de conflitos e problemas)

2 – Pais e filhos – esta relação possui um caráter afetivo, educativo e de cuidado. As habilidades sociais dos pais servem de modelo para os filhos.

3 – Escola – déficit no repertório de HS se correlaciona com baixo rendimento escolar (liderar; discordar; convencer; pedir mudança de comportamento; elogiar; valorizar o outro; prestar atenção; seguir instruções; fazer e responder perguntas; oferecer e pedir ajuda; autocontrole...)

4 – Trabalho (envolve coordenação de grupos; liderança; manejo do *stress*; conflitos interpessoais e promoção da criatividade).

VI – Caracterizar a empatia e analisar a importância da mesma (característica da Inteligência Emocional no estabelecimento das relações interpessoais)

Empatia – capacidade de compreender e sentir o que alguém pensa e sente e comunicar-lhe tal compreensão.

O padrão de comunicação empática inclui componentes:

1- verbais – fala não avaliativa sinalizando a disposição para algum tipo de ajuda (perguntas esclarecedoras; paráfrases; síntese e reflexão dos sentimentos)

2 – não verbais – sincronia

3 – paralinguísticos – forma de verbalização (volume; entonação; velocidade; pausas)

VII – Diferenciar comunicação empática e pró empática

reações pró-empáticas – aconselhamento ou previsões que, em geral, levam ao conformismo e desconfiança; que não contribuem para melhorar a situação do sujeito.

Utilizar quadro Del Prette e Del Prette, 2001^a,pág. 89. (anexo XIV)


VI – dinâmica – perguntar como as pessoas reagiriam frente a estas situações (um receberá um papel para dramatizar a situação e os demais do grupo terão que se posicionar – os coordenadores devem ficar atentos ao fato das comunicação serem empáticas ou pró empáticas):

- pessoa que perde o marido assassinado
- alguém que se descontrola na hora de abrir um exame de sangue pois acredita que o resultado será trágico indicando alguma doença grave e incurável que o levará à morte.

- O aluno que, durante a época de provas, entra em pânico achando que se dará muito mal em todas as matérias.
- O aluno que está extremamente nervoso porque vai ter que apresentar um trabalho em um congresso.
- O professora que, durante a prova, começa a chorar porque pegou o aluno colando.
- A mãe que descobre que o filho está pegando objetos dos colegas na escola.

VII – estabelecimento de tarefas de casa – observar e registrar qual o padrão de comunicação que se mantém na vida cotidiana.

VIII – Texto final - “O paradoxo de nosso tempo” (anexo XV)

	5.5.6 - PROPOSTA PARA O DÉCIMO E DÉCIMO PRIMEIRO ENCONTROS DOS GRUPOS
---	---

TEMA DO DIA: RESOLVER PROBLEMAS, TOMAR DECISÕES E
MEDIAR CONFLITOS

Obs: Estudar Del Prette e Del Prette, 2001 ^a, pág. 93.

ETAPAS

I - iniciar o encontro relembrando fatos do encontro anterior para, a partir daí, discutir a realização das tarefas de casa (é importante que todos nos integrantes sejam estimulados a relatar sua experiência que, quando de sucesso, deve ser reforçada e, quando de fracasso deve ser acolhida e iniciar a busca de soluções alternativas a fim de se solucionar o problema ou dificuldade encontrada pelo indivíduo. (O grupo todo deve ser gradativamente envolvido neste processo de reforçamento ou de busca de alternativas).

II – Definir o que é problemas e as principais formas utilizadas para resolvê-los.

Sugestão: pedir exemplos de problemas aos elementos do grupo (tenho certeza de que não faltarão exemplos), identificar a forma como foram resolvidos e se as soluções foram ou não eficazes.

Problemas – situações específicas de vida que exigem uma resposta para o funcionamento adaptativo. Em geral são estressantes para o indivíduo.

Resolvemos alguns problemas por tentativas e erro, outros por algoritmo (um processo passo a passo para resolução de problemas), por heurísticas (estratégias simples de aproximação) ou por *insight*.

Os seres humanos são ativos solucionadores de problemas e determinadas habilidades sociais e cognitivas mediam tanto as reações emocionais como o ajuste psicológico geral do indivíduo. Entre estas habilidades encontram-se:

- Enfoque geral
- Sensibilidade para os problemas
- Consideração de soluções potenciais
- Antecipação das conseqüências (predição)

Soluções eficazes são aquelas respostas de enfrentamento que não só conseguem os objetivos específicos com também maximizam as conseqüências positivas e minimizam as negativas (custos imediatos e em longo prazo).

III – Explicar como é o processo de aprendizagem das estratégias de solução de problemas e o que pode dar errado no mesmo.

A solução de problemas consiste em um conjunto de habilidades sociais aprendidas através da experiência direta e vicária com outras pessoas, especialmente com adultos significativos.

A modo como os modelos adultos significativos enfrentam os problemas reais provavelmente terá um papel-chave na aquisição, por parte de uma criança, das capacidades para a solução dos mesmos.

Há duas razões principais através das quais os indivíduos podem ser solucionadores pouco eficazes de problemas:

1. pode não ter aprendido as habilidades necessárias
2. embora tenha as habilidades necessárias estas são embotadas por emoções negativas.

IV – Identificar os fatores que dificultam a resolução de um problema, tornando-o mais complexo.

A solução de um problema pode ser dificultada por fatores pessoais, como o excesso de ansiedade, a falta de motivação, as dificuldades em processar informações e os déficits em habilidades sociais.

Algumas variáveis da situação também atuam como dificultadoras, por exemplo, um contexto muito restrito que não dispõe

de parte ou de todos os elementos necessários à compreensão do problema, normas excessivamente coercitivas ou falta de controle sobre os determinantes do problema.

Quando desenvolvido em grupo, o processo de solução de problemas pode envolver os processos de tomada de decisões, requerendo um conjunto de desempenhos de coordenação de grupo, de controle emocional e de mediação de conflitos.

V – Explicar o processo de solução de problemas, colocando-o dentro de um exemplo qualquer que tenha sido dado.

Esquema geral do processo de solução de problemas (Caballo, 1996)

1 – orientação para o problema

- a- percepção do problema (reconhecimento e classificação do mesmo)
- b- atribuições do problema (causas)
- c- avaliação do problema (significação do mesmo para o bem estar pessoal e social)
- d- controle pessoal (o problema é controlável ou incontrolável)
- e- compromisso de tempo e esforço (estimativa de tempo para solucionar o problema)

2 – definição e formulação do problema

- a- coleta de informações
- b- compreensão do problema
- c- estabelecimento de objetivos (o mais realistas possível)
- d- reavaliação do problema

3 – levantamento de alternativas

4 – tomada de decisões

- a- antecipação dos resultados positivos e negativos a curto e em longo prazo.
- b- avaliação dos resultados de cada solução
- c- preparação de uma solução (simples ou combinação de várias alternativas)


5 – prática da solução e verificação

- a- realizara a solução escolhida
- b- auto-registro (registro dos resultados)
- c- auto-avaliação (solução do problema; bem estar emocional; tempo e esforço empregado; razão custo-benefício)

6 – auto-reforçamento (recompensar-se pelo trabalho bem feito se o resultado for satisfatório. Se o resultado não for satisfatório passar para o passo seguinte)

7 – recapitular e reciclar (voltar ao passo de solução de problemas e averiguar as correções a serem feitas para achar uma solução mais eficaz)

VI – estabelecimento da tarefa de casa – identificar um ou mais problemas que se esteja atravessando no momento e aplicar ao mesmo as etapas da solução de problemas descrita acima. Registrar todo o processo.

	5.5.7 - PROPOSTA PARA O DÉCIMO SEGUNDO ENCONTRO DOS GRUPOS
---	--

TEMA DO DIA: FALAR EM PÚBLICO

Obs: estudar Del Prette e Del Prette, 2001^a, pág. 91.

ETAPAS

I - iniciar o encontro relembrando fatos do encontro anterior para, a partir daí, discutir a realização das tarefas de casa (é importante que todos nos integrantes sejam estimulados a relatar sua experiência que, quando de sucesso, deve ser reforçada e, quando de fracasso deve ser acolhida e iniciar a busca de soluções alternativas a fim de se solucionar o problema ou dificuldade encontrada pelo indivíduo. (O grupo todo deve ser gradativamente envolvido neste processo de reforçamento ou de busca de alternativas).

II – Falar em público é uma das habilidades mais importantes e de mais difícil domínio. Normalmente é requerida em diversas situações sociais (aulas, reuniões, atividades de lazer...)

Há pessoas que sabem muito mas não falam bem e há pessoas que não sabem tanto mas são brilhantes na transmissão de suas idéias.

Qual a diferença entre elas?

Pedir, com os devidos cuidados éticos, que eles avaliem esta característica em seus próprios professores (visto que são pessoas conhecidas por todos)

Dividir o quadro em três colunas

1 - características que auxiliam

2 - características que dificultam o “falar em público”.

3 – vocês depois colocarão as características abaixo que realmente estão envolvidas com esta habilidade.

IV – Pedir que eles avaliem em si próprios a presença das características que facilitam e das que dificultam.

V – Explicar as habilidades que estão envolvidas no ato de falar em público obtendo sucesso:

- Controle da ansiedade
- Domínio do conteúdo
- Conhecimento da audiência
- Planejamento
- Automonitoramento
- Fazer e responder perguntas

- Ouvir
- Tom de voz
- Entonação
- Velocidade da fala
- Contato visual
- Postura corporal
- Gesticulação
- Expressão facial

VI – utilizar o *videofeedback*

Pedir que as pessoas que pensem em um tema que eles estarão expondo para o grupo durante aproximadamente 10 minutos. Esta apresentação será filmada para uma posterior análise. Todos deverão se apresentar e deve-se garantir para os mesmos que ali é um ambiente seguro e propício para o início deste treino. É importante que as pessoas sejam estimuladas a falar de pé e até a usar o quadro.

Durante a exposição os coordenadores deverão fazer perguntas de diversos graus de complexidade.

Ao todos terminarem passa-se para a exposição e análise do vídeo e antes da exposição de cada um pode convidar esta pessoa a falar de como ela acredita que tenha sido.

Importante: deve-se ressaltar tanto os comportamentos deficientes quanto os bem desenvolvidos e, caso não haja comportamentos bem desenvolvidos achem algo para estar elogiando

no comportamento do indivíduo (lembrem-se, não queremos deprimir ninguém)

VII – Estabelecimento das tarefas de casa – a realização de , ao menos, duas perguntas durante a semana (bem elaboradas) ao professor em sala de aula.



5.5.8 - PROPOSTA PARA O DÉCIMO TERCEIRO ENCONTRO DOS GRUPOS

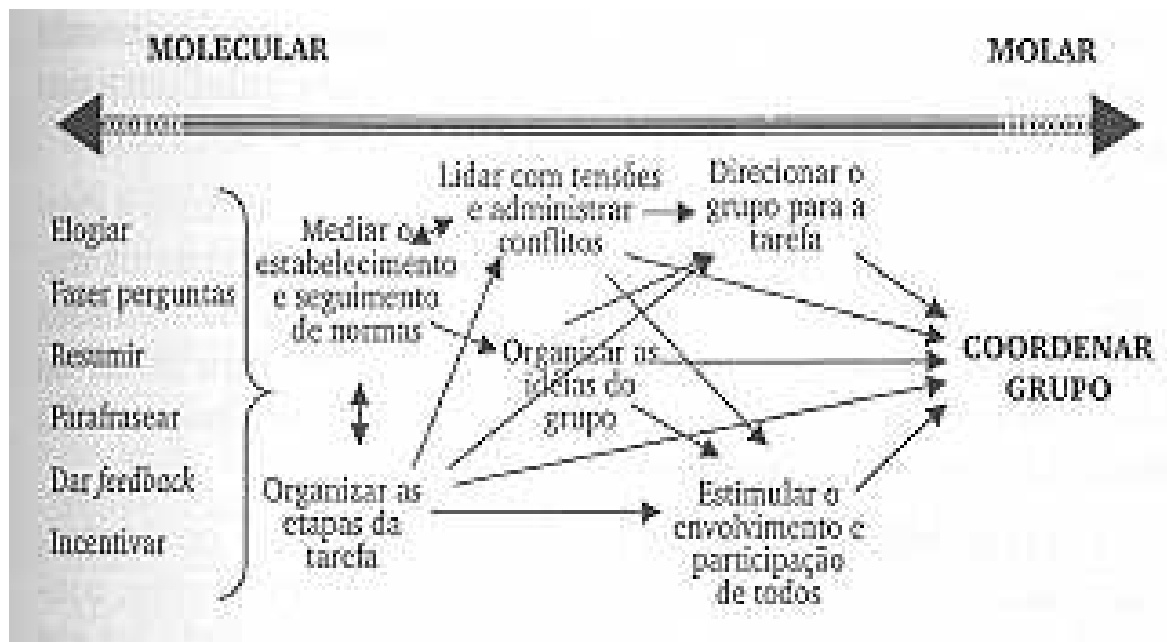
TEMA DO DIA: COORDENAR GRUPOS (Del Prette e Del Prette, 2001^a, pág. 90) E LIDAR COM CRÍTICAS (Del Prette e Del Prette, 2001^a, pág. 84).

ETAPAS

I - iniciar o encontro relembrando fatos do encontro anterior para, a partir daí, discutir a realização das tarefas de casa (é importante que todos nos integrantes sejam estimulados a relatar sua experiência que, quando de sucesso, deve ser reforçada e, quando de fracasso deve ser acolhida e iniciar a busca de soluções alternativas a fim de se solucionar o problema ou dificuldade encontrada pelo indivíduo. (O grupo todo deve ser gradativamente envolvido neste processo de reforçamento ou de busca de alternativas).

II – Enfatizar a idéia de que a tarefa básica do coordenador de grupo é promover o envolvimento e a participação na tarefa ao invés de monopolizar a atenção, apresentar soluções ou convencer os demais quanto ao que precisa ser feito.

Analisar as habilidades envolvidas no ato de coordenar grupos



Del Prette e Del Prette, 2001^a, pag 59

III – Uma das tarefas do coordenador é, tanto conseguir lidar adequadamente com críticas quanto ajudar os elementos do grupo a fazê-lo.

A resposta à crítica pode ser no sentido de aceita-la, rejeita-la ou ignorá-la.

1º passo – avaliação da crítica

1. quanto à sua veracidade
2. quanto à forma como foi feita
3. quanto à ocasião na qual foi feita
4. quanto ao objetivo

Se a crítica atende a todos os critérios acima ela deve ser encarada como uma tentativa de ajudar o indivíduo.

Se o primeiro critério não se aplica ela deve ser rejeitada.


Se o primeiro critério se aplica e um dos demais não, ela pode ser parcialmente respondida, aceitando-se o seu conteúdo, porém esclarecendo o interlocutor quanto à sua inadequação nos demais aspectos.

Cuidados para se fazer críticas construtivas e socialmente competentes:

1. dirigir-se diretamente à pessoa, excluindo aquelas não diretamente envolvidas na situação.
2. orientar-se ao comportamento e não à pessoa em si.
3. controlar a emoção excessiva, evitando o tom de desabafo.
4. adequar-se à situação e às condições do receptor (ser feita em particular e com o cuidado de não provocar excessivo desconforto).

IV – Vivência – “Técnica sanduíche” (Del Prette e Del Prette, 2001^a, pág. 189)

V – Tarefa de casa – dois encontros para eles coordenarem (por duplas). Nestes eles deverão refazer um encontro de tenham julgado mais necessário ou que acreditem necessitar se mais trabalhado.

	5.5.9 - PROPOSTA PARA O DÉCIMO QUARTO E DÉCIMO QUINTO ENCONTROS DOS GRUPOS
---	--

Estes encontros são a tarefa de casa dos encontros anteriores onde os participantes da pesquisa coordenariam o grupo refazendo encontros já realizados. A coordenação dos mesmos e os pontos altos e fracos da dupla de coordenadores era posteriormente discutida pelo grupo.



5.5.10 - PROPOSTA PARA O DÉCIMO SEXTO ENCONTRO DOS GRUPOS

Fechamento das atividades realizadas com avaliação das atividades, reaplicação do IHS-Del Prette e Del Prette 2001 e confraternização organizada pelo próprio grupo.

ANEXO VIII

O passeio

Uma família inglesa fora passar as férias na Alemanha. Num dos passeios por uma bucólica cidade do interior, eles se depararam com uma pequena casa de campo, que lhes pareceu ótima para passar as próximas férias de verão. Por isso, procuraram o proprietário da mesma, que era um pastor.

Depois de acertarem todos os detalhes, voltaram para a Inglaterra com os papéis que garantiam o aluguel da propriedade naquele período do ano seguinte.

Já em sua residência, a família inglesa passou a discutir a planta da casa de veraneio. Durante a conversa a esposa lembrou-se de não ter visto o banheiro. Por isso, confirmando o sentido prático dos ingleses, o chefe da família escreve imediatamente para o proprietário da casa alugada, a fim de que ele esclarecesse a dúvida.

A carta é assim redigida:

“Gentil Pastor, sou membro da família inglesa que há pouco o visitou, a fim de alugar sua propriedade para o próximo verão. Como esquecemos de um detalhe, muito lhe agradeceríamos se nos informasse onde fica localizado o WC”.

O pastor Alemão, no entanto, ignorava o significado de WC. Por isso, julgando que o inglês estivesse se referindo à capela (White Chapel) assim respondeu à indagação:

“Estimado senhor,

Tenho o prazer de comunicar-lhe que o local a que se refere fica a 12 km da casa. É muito cômodo, sobretudo, se se tem o costume de ir lá freqüentemente.

Neste caso é preferível levar comida para passar o dia inteiro.

Alguns vão a pé:

Outros de bicicleta. Há lugar para 400 sentados e 100 em pé.

Recomenda-se chegar cedo, a fim de arrumar lugar sentado, pois os assentos, de veludo, são muito disputados.

As crianças sentam-se ao lado dos adultos, e todos cantam, em coro.

Na entrada é distribuída uma folha de papel para cada um. Mas, se chegar depois da distribuição, pode-se usar a folha do vizinho ao lado. Tal folha deverá ser guardada na saída, para ser utilizada durante o mês. Existem amplificadores de som. Tudo o que se recolhe é para as crianças pobres da região. Fotógrafos especiais tiram fotos para os jornais da cidade, permitindo que todos possam ver seus semelhantes no desempenho de um dever tão humano”.

A família inglesa, sentindo-se ofendida, rompeu o contrato.

Texto recebido via e-mail.

Autor desconhecido

ANEXO IX

O Dom da Conversa

Embora dissesse para não falar com estranhos, minha mãe sempre falava com todo mundo. Na fila do supermercado. Nas lojas. Numa rápida viagem de elevador, em aeroportos, jogos de futebol e na praia.

Ainda bem que eu só segui o seu conselho com relação a estranhos ameaçadores. Acho que sou uma pessoa melhor por causa disso.

O costume de minha mãe de começar a bater papo com qualquer pessoa que estivesse por perto hoje me faz sorrir, mas quando eu era adolescente muitas vezes quase me matou de vergonha.

“Lynn também está ganhando o seu primeiro sutiã hoje”, ela confidenciou a uma mulher que também acompanhava a filha adolescente na seção de sutiãs na loja de departamento da nossa cidade. Eu quis me esconder atrás de um roupão de banho atalhado, mas apenas fiquei vermelha e resmunguei “Mamaaaaaaaaãe...”, dentes cerrados. Só me senti um pouco melhor quando a mãe da garota retrucou: “Estamos tentando achar um para Sarah, mas são todos muito grandes.”

Nem todo mundo respondia quando mamãe fazia uma observação e tentava iniciar uma conversa. Algumas pessoas lhe davam um meio

sorriso e seguiam em frente. Outras simplesmente a ignoravam. Nessas ocasiões eu percebia que mamãe ficava um pouco magoada, mas ela dava de ombros e continuávamos nosso caminho.

Na maioria das vezes, entretanto, eu saía de perto um pouquinho e, quando voltava, lá estava ela de conversa-fiada. Houve ocasiões em que me preocupei, achando tê-la perdido na multidão, mas então eu ouvia sua risada sonora e um comentário do tipo: “Sim, sim, eu também.”

Nesses papos espontâneos, minha mãe me ensinou como é importante ter tempo para se interessar pelos outros. Ela me ensinou que nós, mulheres, temos todas uma espécie de afinidade, mesmo que não sejamos nem um pouco parecidas. Na maioria das situações do dia-a-dia e dos sentimentos que eles provocam há como fios invisíveis que nos unem.

Uma das últimas lembranças que tenho de minha mãe é dela no hospital, a poucas horas de morrer do câncer que a fizera emagrecer trinta e oito quilos, sorrindo fracamente e conversando com a enfermeira sobre a melhor maneira de plantar roseiras. Fiquei olhando da porta, quieta, com vontade de chorar, mas com um grande sentimento de amor e carinho. Ela me ensinou a ver as outras pessoas com alegria e respeito. A tira-las do anonimato. Nunca vou me esquecer disso, especialmente quando me viro para alguém e digo: “Você não acha ótimo quando...”.

Petrak, L. In **Canfield, J. e Hansen, M. Histórias para aquecer o coração 2**, Ed. Sextante.

ANEXO X

Desiderata

(do latim desideratu: aquilo que se deseja, aspiração)

Vá placidamente por entre o barulho e a pressa e lembre-se da
paz que
pode haver no silêncio.

Tanto quanto possível, sem capitular, esteja de bem com todas as
pessoas.

Fale a sua verdade, calma e claramente; e escute os outros, mesmo os
estúpidos e ignorantes, eles também tem a sua história.

Evite pessoas barulhentas e agressivas, elas são um tormento para o
espírito.

Se você se comparar com os outros pode tornar-se amargo ou vaidoso,
pois sempre haverá pessoas superiores e inferiores a você.

Desfrute suas conquistas assim como seus planos.

Mantenha-se interessado na própria carreira, mesmo que humilde, é o
que realmente você possui na sorte incerta dos tempos.

Exercite a cautela nos negócios porque o mundo é cheio de
artifícios.

Mas não deixe que isto o torne cego à virtude que existe. Muitas
pessoas lutam por altos ideais e, por toda parte, a vida é cheia de
heroísmo.

Seja você mesmo. Principalmente não finja afeição, nem seja
cínico sobre o amor porque em face de toda aridez e desencantamento
ele é perene como a grama.

Aceite gentilmente o conselho dos anos renunciando com
benevolência às
coisas da juventude.

Cultive a força do espírito para proteger-se num infortúnio
inesperado.

Mas não se desgaste com temores imaginários. Muitos medos nascem
da
fadiga e da solidão.

Acima de benéfica disciplina, seja bondoso consigo mesmo. Você é
filho do universo e irmão das árvores e das estrelas. Você tem
o direito de estar aqui. E esteja claro ou não para você, sem
dúvida, o Universo se desenrola como deveria. Portanto, esteja em paz
com Deus qualquer que seja sua forma de concebê-lo. E sejam quais
forem sua lida e suas aspirações, na barulhenta confusão da vida,
mantenha-se em paz com sua alma.

Com todos os enganos, penas e sonhos desfeitos, este é ainda um
mundo
maravilhoso.

Esteja atento e faça de tudo para ser feliz...

(Encontrado na velha Igreja de Saint Paul, Baltimore, datado de
1692,
autor desconhecido)

ANEXO XI

TERMO DE CONSENTIMENTO

Eu, _____,
participante voluntário do Programa de Desenvolvimento Interpessoal da Psicologia da UNESA Niterói (PRODIPSI), coordenado pela Prof. Patrícia Pacheco, autorizo a utilização dos dados levantados pelo Inventário de Habilidades Sociais para fins de divulgação científica, tendo ciência de que minha identidade será preservada.

Niterói, ___ de _____ de _____.

ANEXO XII



A BELEZA VERDADEIRA

Quando você tem quinze anos, costuma ficar em frente ao espelho pesquisando cada pedacinho do seu rosto. Entra em desespero porque acha que o seu nariz é muito grande ou porque mais uma espinha está surgindo. Além de tudo, você se acha feia porque seu cabelo não é louro e o menino mais bonito da turma nunca notou sua existência.

Alison não conheceu esses problemas. Era bonita, simpática, popular e inteligente, além de ser a campeã de natação da escola. Alta, com seu corpo esbelto, olhos de um profundo azul-piscina e lindos cabelos louros, mais parecia uma modelo do que uma estudante comum. Mas, durante o verão, alguma coisa mudou.

Um dia, ao enxugar o cabelo, ela notou uma falha no couro cabeludo. Aquilo a intrigou, mas Alison achou que devia ter apertado muito o elástico no rabo-de-cavalo. Logo se esqueceu do incidente.

Três meses depois, uma outra falha no couro cabeludo de Alison. E outra. E mais uma. Em pouco tempo, sua cabeça estava repleta de falhas de cabelo. Os diagnósticos e os tratamentos se multiplicaram até se descobrir que Alison sofria de uma doença chamada alopecia e nada poderia deter o seu curso.

Como Alison era muito querida, os amigos a apoiaram procurando lhe dar força. Mas, certo dia, sua irmã menor entrou no quarto com uma toalha na cabeça para que a mãe a penteasse. Quando a mãe desenrolou a toalha, Alison observou os cabelos espessos e luminosos da irmã caírem sobre os ombros e, pela primeira vez, chorou, dando vazão à tristeza que sentia.

Naquele momento, Alison teve uma percepção profunda: havia uma escolha a fazer. Ela não podia deixar que o problema com o cabelo a dominasse a ponto de tirar-lhe o gosto de viver. Afinal, ela era muito mais do que o seu cabelo. Alison decidiu assumir sua condição e procurar soluções. Começou comprando não apenas uma, mas várias perucas de cores e tamanhos diferentes, que usava de acordo com a ocasião e com seu estado de espírito. Num dia em que a peruca voou de sua cabeça pelo janelar aberto do carro de uma amiga, ela conseguiu rir da situação.

Quando a escola abriu as inscrições para o campeonato de natação, Alison se preocupou. Se não podia usar peruca na água, como competir? "Por que isso?", perguntou seu pai. "Por acaso você se esqueceu como se nada?" Ela entendeu a mensagem. Depois de passar apenas um dia com uma touca desconfortável, Alison se encheu

de coragem e deixou a careca à mostra. Houve alguns olhares e comentários maldosos, mas a maioria das pessoas admirou o gesto de Alison e rapidamente ela se acostumou com sua nova aparência. Voltou para a escola no outono - sem cabelo, sem sobrancelha, sem cílios e deixando a peruca esquecida no fundo do armário.

Como sempre planejara, ela se candidatou a representante da escola e acrescentou ao seu discurso de campanha slides de líderes carecas, como Gandhi. Todos os alunos riram muito da idéia. No primeiro discurso após a vitória, Alison dirigiu-se à audiência contando seus planos como representante e respondendo a perguntas. Ao final acrescentou:

"Gostaria de compartilhar uma experiência muito particular. Todos presenciaram o problema que tive que enfrentar e agradeço do fundo do coração o apoio e a força que me deram. Eles foram fundamentais para que essa experiência promovesse uma descoberta da maior importância na minha vida: de que a beleza se encontra numa dimensão muito mais profunda do que o nosso aspecto exterior. Não vou negar que sinto falta do meu cabelo e que às vezes sofro com a sua perda. Mas quero lhes afirmar com toda a sinceridade: sou grata por ter descoberto que o amor é o valor essencial e que depende exclusivamente de mim desenvolvê-lo. Obrigada, meus amigos."

Todo mundo vibrou e aplaudiu.

E Alison, linda, popular e inteligente, ainda por cima campeã de natação e agora representante da escola, com seus olhos azul-piscina, do alto da tribuna, sorriu e agradeceu.

Lambert, Alison e Rosenfeld , Jennifer, In Canfield, J. e Hansen, M. **Histórias para aquecer o coração 2**, Ed. Sextante.

ANEXO XIII

***O sábio******LAO TSÉ***

Aquele que conhece os outros é sábio.

Aquele que conhece a si mesmo é iluminado.

Aquele que vence os outros é forte.

Aquele que vence a si mesmo é poderoso.

Aquele que conhece a alegria é rico.

Aquele que conserva o seu caminho tem vontade.

Seja humilde, e permanecerás íntegro.

Curva-te, e permanecerás ereto.

Esvazia-te, e permanecerás repleto.

Gasta-te, e permanecerás novo.

O sábio não se exhibe, e por isso brilha.

O sábio não se faz notar, e por isso é notado.

O sábio não se elogia, e por isso tem mérito.

E, porque não está competindo, ninguém no mundo pode competir
com ele.

ANEXO XIV



Força X Inteligência

Um senhor muito rico vai a caça na África e leva consigo um
cachorrinho

para não se sentir tão só naquelas regiões.

Um dia, já na expedição, o cachorrinho começa a brincar de
caçar

mariposas e quando se dá conta já está muito longe do grupo do safari

Nisso

vê que vem perto uma pantera correndo em sua direção. Ao perceber
que a

pantera irá devorá-lo, pensa rápido no que fazer. Vê uns ossos de um
animal

morto e se coloca a mordê-los. Então, quando a pantera está a ponto
de

atacá-lo, o cachorrinho diz: "Ah, que delícia esta pantera que acabo de

comer! "

A pantera pára bruscamente e sai apavorada correndo do cachorrinho e vai pensando: "Que cachorro bravo! Por pouco não come a mim também!"

Um macaco que estava trepado em uma árvore perto e que havia visto a cena, sai correndo atrás da pantera para lhe contar como ela foi enganada pelo cachorro. Mas o cachorrinho percebe a manobra do macaco. O

macaco alcança a pantera e lhe conta toda a história. Então, a pantera furiosa diz: "Cachorro maldito! Me vai pagar! Agora vamos ver quem come a quem!" "Depressa!" Disse o macaco. "Vamos alcançá-lo" E saem correndo para

buscar o cachorrinho. O cachorrinho vê que a pantera vem atrás dele de novo e

desta vez traz o macaco montado em suas costas. "Ah, macaco desgraçado! O que faço agora?" Pensou o cachorrinho. O cachorrinho ao invés de sair correndo,

fica de costas como se não estivesse vendo nada, e quando a pantera está a

ponto de atacá-lo de novo, o cachorrinho diz: "Maldito Macaco preguiçoso! Faz

meia hora que eu o mandei me trazer uma outra pantera e ele ainda

não

voltou!" "Em momentos de crise, só a imaginação é mais importante

que o

conhecimento!"

(autor desconhecido)

ANEXO XV

DIFERENÇAS ENTRE COMUNICAÇÃO EMPÁTICA E PRÓ-
EMPÁTICA

(Del Prette e Del Prette, 2001, pág. 89)

<p>REAÇÕES PRÓ-EMPÁTICAS são respostas com conteúdo prescritivo ou aconselhativo que embora possam consolar, geram, na maioria das vezes, atitudes conformistas.</p>	
COMUNICAÇÃO EMPÁTICA	COMUNICAÇÃO PRÓ-EMPÁTICA
<ul style="list-style-type: none"> ◆ Penso que <u>é bastante razoável</u> a sua indignação. ◆ Parece <u>que isso</u> o está deixando muito triste. ◆ <u>Seu aborrecimento</u> comigo seria devida à crítica que lhe fiz? ◆ Entendo bem <u>esse seu medo</u>, também já passei por isso. ◆ Sei que <u>não é nada fácil</u> para você enfrentar essa situação. ◆ Eu sei que dói, <u>deixa-me abraçá-lo</u>, meu filho! ◆ Que notícia boa!! Fico muito feliz!! 	<ul style="list-style-type: none"> ◆ <u>Você não deve</u> ficar tão chateado assim. ◆ Daqui a algum tempo <u>você nem vai lembrar</u> o quanto chorou pelo rompimento do namoro. ◆ <u>Você não precisa</u> se aborrecer, <u>não leve</u> minhas críticas tão à sério. ◆ <u>Nada</u> justifica o seu medo. ◆ A situação <u>não é tão grave</u> como você está dizendo. ◆ Você é valente, quem é corajoso <u>nem sente dor</u>. ◆ Tá vendo só? Deus tarda, mas não tarda.



ANEXO XVI

O Paradoxo Do Nosso Tempo

Autor: Desconhecido (texto recebido pela internet)

O paradoxo de nosso tempo na história é que temos edifícios mais altos, mas pavios mais curtos; auto-estradas mais largas, mas pontos de vista mais estreitos; gastamos mais, mas temos menos; nós compramos mais, mas desfrutamos menos.

Temos casas maiores e famílias menores; mais conveniências, mas menos tempo; temos mais graus acadêmicos, mas menos senso; mais conhecimento e menos poder de julgamento; mais proficiência, porém mais problemas; mais medicina, mas menos saúde.

Bebemos demais, fumamos demais, gastamos de forma perdulária, rimos de menos, dirigimos rápido demais, nos irritamos muito facilmente, ficamos acordados até tarde, acordamos cansados demais, raramente paramos para ler um livro, ficamos tempo demais diante da TV e raramente oramos.

Multiplicamos nossas posses, mas reduzimos nossos valores.

Falamos demais, amamos raramente e odiamos com muita frequência.

Aprendemos como ganhar a vida, mas não vivemos essa vida.

Adicionamos anos à extensão de nossas vidas, mas não vida à extensão de nossos anos.

Já fomos à Lua e dela voltamos, mas temos dificuldade em atravessar a rua e nos encontrarmos com nosso novo vizinho.

Conquistamos o espaço exterior, mas não nosso espaço interior.

Fizemos coisas maiores, mas não coisas melhores.

Limpamos o ar, mas poluímos a alma.

Dividimos o átomo, mas não nossos preconceitos.

Escrevemos mais, mas aprendemos menos.

Planejamos mais, mas realizamos menos.

Aprendemos a correr contra o tempo, mas não a esperar com paciência.

Temos maiores rendimentos, mas menor padrão moral.

Temos mais comida, mas menos apaziguamento.

Construímos mais computadores para armazenar mais informações para produzir mais cópias do que nunca, mas temos menos comunicação.

Tivemos avanços na quantidade, mas não em qualidade.

Estes são tempos de refeições rápidas e digestão lenta; de homens altos e caráter baixo; lucros expressivos, mas relacionamentos rasos.

Estes são tempos em que se almeja paz mundial, mas perdura a guerra no lares; temos mais lazer, mas menos diversão; maior variedade de tipos de comida, mas menos nutrição.

São dias de duas fontes de renda, mas de mais divórcios; de residências mais belas, mas lares quebrados.

São dias de viagens rápidas, fraldas descartáveis, moralidade também descartável, "ficadas" de uma só noite, corpos acima do peso, e pílulas que fazem de tudo: alegrar, aquietar, matar.

ANEXO XVII

MODELO DE RELATORIO DE DEVOLUÇÃO DE RESULTADOS
PARA OS PARTICIPANTES DA PESQUISA.

UNIVERSIDADE ESTÁCIO DE SÁ
CURSO DE PSICOLOGIA – CAMPUS NITERÓI
PESQUISA EM HABILIDADES SOCIAIS

Matrícula do respondente:

Niterói,

As habilidades sociais são comportamentos que garantem a qualidade das relações interpessoais. O repertório de habilidades sociais do indivíduo mantém uma estreita relação com a saúde, a satisfação pessoal, a realização profissional e a qualidade de vida do mesmo. Por este motivo pode se constituir em um foco de intervenção educativa ou terapêutica.

Pessoas socialmente competentes apresentam relações pessoais e profissionais mais produtivas, satisfatórias e duradouras, além de melhor saúde física e mental.

As habilidades sociais são aprendidas de forma direta ou indireta, durante as relações interpessoais. A existência de um repertório elaborado de habilidades sociais é condição necessária, mas não suficiente, para um desempenho socialmente competente. Além da

experiência de aprendizagem há ainda um conjunto de fatores pessoais (pensamentos, sentimentos, valores, crenças, etc.) que podem facilitar ou dificultar o exercício desse repertório em uma situação social dada.

RESULTADO DO INVENTÁRIO DE HABILIDADES SOCIAIS (Del Prette E Del Prette, 2001^b)

LEGENDA DOS RESULTADOS

1	Repertório bastante elaborado de habilidades sociais.
2	Bom repertório de habilidades sociais, estando acima da média.
3	Repertório médio de habilidades sociais.
4	Repertório de habilidades sociais abaixo da média, com indicação para desenvolvimento.
5	Déficit nas habilidades sociais, com indicação para desenvolvimento.

Resultado geral da avaliação das habilidades sociais:	
---	--

Resultados de áreas específicas:	Resultados
1 – Habilidades de enfrentamento com risco, envolvendo a defesa de direitos e auto-estima com a possibilidade de ação indesejável do interlocutor (rejeição, oposição...). Principais fatores envolvidos: assertividade e controle da ansiedade.	
2 – Habilidade de auto-afirmação na expressão de afeto positivo em situações que não envolvem risco interpessoal, ou apenas um risco mínimo de reação indesejável.	
3 – Habilidades de conversação e desenvoltura social, envolvendo a capacidade de lidar com situações sociais neutras, com o risco mínimo de reação indesejável.	
4 – Habilidades de auto-exposição a desconhecidos ou a situações novas em situações com um ligeiro risco de reação indesejável do outro.	
5 – Habilidade de auto-controle da agressividade em situações aversivas com razoável controle da raiva e da agressividade. Não significa deixar de expressar raiva ou desagrado, mas sim fazê-lo de forma socialmente competente.	

RESULTADO FINAL DO INVENTÁRIO

	Há indicação para atividades de desenvolvimento das habilidades sociais.		Não há indicação para atividades de desenvolvimento de habilidades sociais.
--	--	--	---

Obs: Este comunicado não possui valor diagnóstico ou documental, mas apenas de devolução dos resultados.

Responsável pela pesquisa: Prof. Patrícia Pacheco

ANEXO XVIII

RESULTADOS DO IHS, POR RESPONDENTES

O resultado do IHS foi avaliado e é apresentado na tabela do Excel construída e fornecida pelos próprios autores. São apresentados os resultados de todos os respondentes nas avaliações pré e pós intervenção tanto do grupo controle quanto do grupo experimental. Os participantes da pesquisa são identificados por códigos, ex: S1 pré refere-se ao primeiro participante do programa na avaliação pré intervenção e S1 pós refere-se ao mesmo participante na avaliação pós intervenção. O grupo experimental foi composto pelos participantes S1 a S18 e o grupo controle composto pelos participantes S19 a S26.

S3 PRÉ					n sexo idade					estado civil					escolaridade profissão					cargo					ET					F1					F2					F3					F4					F5									
digite resp					no azul					solteiro=0; casado=1; divorciado=2					página 42					Percentil					Result. Bruto					119					13,33					11,35					7,095					3,708					1,07				
Item	A	B	C	D	E	Item	A	B	C	D	E	fem=	1	21	habilidades avaliadas	R	Fem MedDP	0	1	2	3	4	T	119	95	90	95	60	60	45																													
1	0	1	2	3	4	20	0	1	2	3	4	1	21	Devolver mercadoria defeituosa	4	3,10(1,12)	0,000	0,325	0,65	0,98	1,3	1,3	119	95	90	95	60	60	45	marque de amarelo a opção R do resultado bruto dos fatores																													
2	4	3	2	1	0	21	0	1	2	3	4	2	16	Discordar do grupo	3	*2,70(1,29)	0,000	0,467	0,93	1,4	1,87	1,4	119	95	90	95	60	60	45																														
3	0	1	2	3	4	21	0	1	2	3	4	3	29	Lidar com críticas injustas	4	2,76(1,32)	0,000	0,351	0,7	1,05	1,4	1,4	119	95	90	95	60	60	45																														
3	0	1	2	3	4	22	4	3	2	1	0	5	20	Fazer pergunta a conhecidos	4	2,71(1,25)	0,000	0,323	0,65	0,97	1,29	1,29	119	95	90	95	60	60	45																														
3	0	1	2	3	4	22	4	3	2	1	0	5	20	Declarar sentimento amoroso	4	*2,01(1,38)	0,000	0,354	0,71	1,06	1,42	1,42	119	95	90	95	60	60	45																														
4	0	1	2	3	4	23	4	3	2	1	0	6	11	Discordar de autoridade	3	*1,77(1,28)	0,000	0,523	1,05	1,57	2,09	1,57	119	95	90	95	60	60	45																														
4	0	1	2	3	4	23	4	3	2	1	0	7	14	Falar a público conhecido	3	1,88(1,46)	0,000	0,338	0,68	1,01	1,35	1,01	119	95	90	95	60	60	45																														
5	0	1	2	3	4	24	4	3	2	1	0	9	8	Cobrar dívida de amigo	0	*1,62(1,43)	0,000	0,459	0,92	1,38	1,84	0	119	95	90	95	60	60	45																														
5	0	1	2	3	4	24	4	3	2	1	0	9	1	Manter conversa com desconhecidos	2	1,61(1,22)	0,000	0,324	0,65	0,97	1,3	0,65	119	95	90	95	60	60	45																														
6	0	1	2	3	4	25	0	1	2	3	4	10	12	Abordar para relação sexual	2	*0,95(1,21)	0,000	0,532	1,06	1,6	2,13	1,06	119	95	90	95	60	60	45																														
6	0	1	2	3	4	25	0	1	2	3	4	11	7	Apresentar-se a outra pessoa	4	*0,92(1,19)	0,000	0,558	1,12	1,67	2,23	2,23	119	95	90	95	60	60	45																														
7	0	1	2	3	4	26	4	3	2	1	0	12	3	Agradecer elogios	F1 #	0	0	1	2	3	4	13,33	119	95	90	95	60	60	45																														
7	0	1	2	3	4	26	4	3	2	1	0	12	3	Elogiar familiares	4	**3,43(0,89)	0,000	0,405	0,81	1,22	1,62	1,62	119	95	90	95	60	60	45																														
8	4	3	2	1	0	27	0	1	2	3	4	13	28	Participar de conversação	4	**3,38(1,00)	0,000	0,638	1,28	1,91	2,55	2,55	119	95	90	95	60	60	45																														
8	4	3	2	1	0	27	0	1	2	3	4	14	8	Expressar sentimento positivo	4	3,32(1,01)	0,000	0,302	0,6	0,91	1,21	1,21	119	95	90	95	60	60	45																														
9	4	3	2	1	0	28	0	1	2	3	4	15	35	Defender outrem em grupo	4	**3,36(0,98)	0,000	0,423	0,85	1,27	1,69	1,69	119	95	90	95	60	60	45																														
9	0	1	2	3	4	28	0	1	2	3	4	16	30	Elogiar outrem	4	2,84(1,07)	0,000	0,352	0,7	1,06	1,41	1,06	119	95	90	95	60	60	45																														
10	0	1	2	3	4	29	0	1	2	3	4	17	6	Expressar sentimento positivo	4	2,78(1,13)	0,000	0,407	0,81	1,22	1,63	1,63	119	95	90	95	60	60	45																														
10	0	1	2	3	4	29	0	1	2	3	4	18	10	Encerrar conversa	F2 #	0	0	1	2	3	4	11,35	119	95	90	95	60	60	45																														
11	0	1	2	3	4	30	0	1	2	3	4	19	17	Encerrar conversa	3	3,04(1,05)	0,000	0,433	0,87	1,3	1,73	1,3	119	95	90	95	60	60	45																														
11	0	1	2	3	4	30	0	1	2	3	4	20	37	Pedir favores a colegas	4	2,86(1,12)	0,000	0,33	0,66	1	1,33	1,33	119	95	90	95	60	60	45																														
12	0	1	2	3	4	31	0	1	2	3	4	21	36	Manter conversação	2	*1,18(1,10)	0,000	0,508	1,02	1,52	2,03	1,02	119	95	90	95	60	60	45																														
13	4	3	2	1	0	32	0	1	2	3	4	22	13	Reagir a elogio	4	2,78(1,18)	0,000	0,383	0,77	1,15	1,53	1,53	119	95	90	95	60	60	45																														
13	4	3	2	1	0	32	0	1	2	3	4	23	22	Recusar pedidos abusivos	1	2,25(1,36)	0,000	0,303	0,61	0,91	1,21	0,303	119	95	90	95	60	60	45																														
14	0	1	2	3	4	33	4	3	2	1	0	24	24	Encerrar conversa ao telefone	3	2,59(1,36)	0,000	0,405	0,81	1,22	1,62	1,22	119	95	90	95	60	60	45																														
14	0	1	2	3	4	33	4	3	2	1	0	25	19	Abordar autoridade	1	*2,08(1,30)	0,000	0,392	0,78	1,18	1,57	0,392	119	95	90	95	60	60	45																														
15	0	1	2	3	4	34	4	3	2	1	0	26	23	Fazer pergunta a desconhecido	F3 #	0	0	1	2	3	4	7,095	119	95	90	95	60	60	45																														
15	0	1	2	3	4	34	4	3	2	1	0	26	23	Pedir favores a desconhecidos	1	2,57(1,22)	0,000	0,298	0,6	0,89	1,19	0,298	119	95	90	95	60	60	45																														
16	0	1	2	3	4	35	0	1	2	3	4	27	26	Falar a público desconhecido	4	2,51(1,37)	0,000	0,373	0,75	1,12	1,49	1,49	119	95	90	95	60	60	45																														
16	4	3	2	1	0	35	0	1	2	3	4	28	9	Falar a público conhecido	2	2,14(1,50)	0,000	0,431	0,86	1,29	1,72	0,86	119	95	90	95	60	60	45																														
17	4	3	2	1	0	36	4	3	2	1	0	29	14	Falar a público conhecido	F4 #	0	1,88(1,46)	0,000	0,353	0,71	1,06	1,41	1,06	119	95	90	95	60	60	45																													
17	4	3	2	1	0	36	4	3	2	1	0	30	18	Lidar com críticas dos pais	2	*2,53(1,32)	0,000	0,396	0,79	1,19	1,58	0,79	119	95	90	95	60	60	45																														
18	4	3	2	1	0	37	4	3	2	1	0	31	38	Lidar com chacotas	4	*2,34(1,22)	0,000	0,32	0,64	0,96	1,28	1,28	119	95	90	95	60	60	45																														
18	4	3	2	1	0	37	4	3	2	1	0	32	31	Cumprimentar desconhecidos	3	2,33(1,36)	0,000	-0,333	-0,67	-1	-1,33	-1	119	95	90	95	60	60	45																														
19	4	3	2	1	0	38	0	1	2	3	4	33	33	Negociar uso de preservativo	F5 #	0	2,95(1,38)	0,000	0,396	0,79	1,19	1,58	0,79	119	95	90	95	60	60	45																													
19	4	3	2	1	0	38	0	1	2	3	4	34	34	Pedir mudança conduta	4	2,90(1,29)	0,000	0,32	0,64	0,96	1,28	1,28	119	95	90	95	60	60	45																														
28	7	10	18	56	119	16	3	2	8	36	33	33	Lidar com críticas injustas	4	*2,69(1,19)	0,000	0,396	0,79	1,19	1,58	0,79	119	95	90	95	60	60	45																															
28	7	10	18	56	119	16	3	2	8	36	34	35	Expressar desgosto a amigos	4	*2,26(1,37)	0,000	0,396	0,79	1,19	1,58	0,79	119	95	90	95	60	60	45																															
28	7	10	18	56	119	16	3	2	8	36	35	36	Pedir ajuda a amigos	4	2,67(1,32)	0,000	0,396	0,79	1,19	1,58	0,79	119	95	90	95	60	60	45																															
28	7	10	18	56	119	16	3	2	8	36	36	37	Recusar pedido abusivo	4	1,93(1,34)	0,000	0,396	0,79	1,19	1,58	0,79	119	95	90	95	60	60	45																															
28	7	10	18	56	119	16	3	2	8	36	37	38	Interromper a fala do outro	1	1,76(1,30)	0,000	0,396	0,79	1,19	1,58	0,79	119	95	90	95	60	60	45																															
28	7	10	18	56	119	16	3	2	8	36	38	39	Interromper a fala do outro	1	1,76(1,30)	0,000	0,396	0,79	1,19	1,58	0,79	119	95	90	95	60	60	45																															

digite resp	no	azul	A	B	C	D	E	n	sexo	idade	estado civil	escolaridade	profissão	cargo	ET	F1	F2	F3	F4	F5
Item	A	B	C	D	E	Item	A	B	C	D	E	fem=	fem=	solteiro=0; casado=1; divorciado=2	vivo=3	página 42	Percentil	Result.	Bruto	marque de amarelo a opção R do resultado bruto dos fatores
1	0	1	2	3	4	20	0	1	2	3	4	1	21	habilidades avaliadas	1	2	3	4	T	F5
2	4	3	2	1	0	21	0	1	2	3	4	2	16	Devolver mercadoria defeituosa	1	2	3	4	1,3	1,87
3	0	1	2	3	4	22	4	3	2	1	0	3	29	Discordar do grupo	0,467	0,93	1,4	1,87	1,4	1,4
4	0	1	2	3	4	23	4	3	2	1	0	4	19	Lidar com críticas injustas	0,351	0,7	1,05	1,29	1,4	0,97
5	0	1	2	3	4	24	4	3	2	1	0	5	20	Fazer pergunta a conhecidos	0,323	0,65	0,97	1,29	1,42	1,42
6	0	1	2	3	4	25	0	1	2	3	4	6	11	Declarar sentimento amoroso	*2,01(1,38)	0,000	0,354	0,71	1,06	1,42
7	0	1	2	3	4	26	4	3	2	1	0	7	14	Discordar de autoridade	*1,77(1,28)	0,000	0,523	1,05	1,57	2,09
8	4	3	2	1	0	27	0	1	2	3	4	8	5	Falar a público conhecido	1,88(1,46)	0,000	0,338	0,68	1,01	1,35
9	4	3	2	1	0	28	0	1	2	3	4	9	7	Cobrar dívida de amigo	*1,62(1,43)	0,000	0,459	0,92	1,38	1,84
10	0	1	2	3	4	29	0	1	2	3	4	10	1	Mantener conversa com desconhecidos	1,61(1,22)	0,000	0,324	0,65	0,97	1,3
11	0	1	2	3	4	30	0	1	2	3	4	11	12	Mantener conversa com desconhecidos	*0,95(1,21)	0,000	0,532	1,06	1,6	2,13
12	0	1	2	3	4	31	0	1	2	3	4	12	7	Abordar para relação sexual	*0,92(1,19)	0,000	0,558	1,12	1,67	2,23
13	4	3	2	1	0	32	0	1	2	3	4	13	3	Apresentar-se a outra pessoa	F1 #	1	2	3	4	13,63
14	0	1	2	3	4	33	4	3	2	1	0	14	8	Agradecer elogios	**3,43(0,89)	0,000	0,405	0,81	1,22	1,62
15	0	1	2	3	4	34	4	3	2	1	0	15	28	Elogiar familiares	**3,38(1,00)	0,000	0,638	1,28	1,91	2,55
16	0	1	2	3	4	35	0	1	2	3	4	16	14	Participar de conversação	3,32(1,01)	0,000	0,302	0,6	0,91	1,21
17	4	3	2	1	0	36	4	3	2	1	0	17	35	Expressar sentimento positivo	**3,36(0,98)	0,000	0,423	0,85	1,27	1,69
18	4	3	2	1	0	37	4	3	2	1	0	18	30	Defender outrem em grupo	2,84(1,07)	0,000	0,352	0,7	1,06	1,41
19	4	3	2	1	0	38	0	1	2	3	4	19	17	Elogiar outrem	2,78(1,13)	0,000	0,407	0,81	1,22	1,63
20	6	10	3	24	38	32	0	0	9	32	33	20	10	Expressar sentimento positivo	2,57(1,30)	0,000	0,397	0,79	1,19	1,59
A	B	C	D	E	ET							21	17	Encerrar conversação	F2 #	1	2	3	4	10,53
52	6	10	12	56	136							22	37	Encerrar conversação	3,04(1,05)	0,000	0,433	0,87	1,3	1,73
												23	20	Pedir favores a colegas	2,86(1,12)	0,000	0,33	0,66	1	1,33
												24	21	Mantener conversa	*1,18(1,10)	0,000	0,508	1,02	1,52	2,03
												25	13	Reagir a elogio	2,78(1,18)	0,000	0,383	0,77	1,15	1,53
												26	22	Recusar pedidos abusivos	2,25(1,36)	0,000	0,303	0,61	0,91	1,21
												27	24	Encerrar conversa ao telefone	2,59(1,36)	0,000	0,405	0,81	1,22	1,62
												28	19	Abordar autoridade	*2,08(1,30)	0,000	0,392	0,78	1,18	1,57
												29	23	Fazer pergunta a desconhecido	F3 #	1	2	3	4	10,63
												30	26	Expressar sentimento amoroso	2,57(1,22)	0,000	0,298	0,6	0,89	1,19
												31	27	Discordar de autoridade	2,51(1,37)	0,000	0,373	0,75	1,12	1,49
												32	9	Falar a público desconhecido	2,14(1,50)	0,000	0,431	0,86	1,29	1,72
												33	14	Falar a público conhecido	1,88(1,46)	0,000	0,353	0,71	1,06	1,41
												34	18	Lidar com críticas dos pais	F4 #	1	2	3	4	5,38
												35	30	Lidar com críticas dos pais	*2,53(1,32)	0,000	0,396	0,79	1,19	1,58
												36	31	Lidar com chacotas	*2,34(1,22)	0,000	0,32	0,64	0,96	1,28
												37	32	Cumprimentar desconhecidos	2,33(1,36)	0,000	-0,333	-0,67	-1	-1,33
												38	33	Negociar uso de preservativo	F5 #	1	2	3	4	1,21
												39	34	Pedir mudança conduta	2,95(1,38)	0,000	0,396	0,79	1,19	1,58
													35	Pedir ajuda a amigos	2,90(1,29)	0,000	0,32	0,64	0,96	1,28
													36	Recusar pedido abusivo	*2,69(1,19)	0,000	-0,333	-0,67	-1	-1,33
													37	Recusar pedido abusivo	*2,26(1,37)	0,000	-0,333	-0,67	-1	-1,33
													38	Interromper a fala do outro	2,67(1,32)	0,000	-0,333	-0,67	-1	-1,33
													39	Interromper a fala do outro	1,93(1,34)	0,000	-0,333	-0,67	-1	-1,33
														Interromper a fala do outro	1,76(1,30)	0,000	-0,333	-0,67	-1	-1,33

S11 PÓS										n		estado civil		escolaridade		profissão		cargo		ET		F1		F2		F3		F4		F5			
digite resp										sexo		idade		solteiro=0; casado=1; divorciado=2		página 42		Percentil		Resultado		Bruto		F1		F2		F3		F4		F5	
Item	A	B	C	D	E	Item	A	B	C	D	E	fem=	1	21	habilidades avaliadas	R	Fem MedDP	0	1	2	3	4	T	F4	F5	de amarelo a opção R do resultado bruto dos fatores							
1	0	1	2	3	4	20	0	1	2	3	4	1	1	21	Devolver mercadoria defeituosa	3	3,10(1,12)	0,000	0,325	0,65	0,98	1,3	0,98	3,95	1,07	marque de amarelo a opção R do resultado bruto dos fatores							
2	4	3	2	1	0	21	0	1	2	3	4	2	16	Discordar do grupo	3	*2,70(1,29)	0,000	0,467	0,93	1,4	1,87	1,4											
3	0	1	2	3	4	21	0	1	2	3	4	3	29	Lidar com críticas injustas	4	2,76(1,32)	0,000	0,351	0,7	1,05	1,4	1,4											
3	0	1	2	3	4	22	4	3	2	1	0	4	29	Fazer pergunta a conhecidos	2	2,71(1,25)	0,000	0,323	0,65	0,97	1,29	1,29											
3	0	1	2	3	4	22	4	3	2	1	0	5	20	Declarar sentimento amoroso	2	*2,01(1,38)	0,000	0,354	0,71	1,06	1,42	0,71											
4	0	1	2	3	4	23	4	3	2	1	0	6	11	Discordar de autoridade	1	*1,77(1,28)	0,000	0,523	1,05	1,57	2,09	0,523											
4	0	1	2	3	4	23	4	3	2	1	0	7	14	Falar a público conhecido	2	1,88(1,46)	0,000	0,338	0,68	1,01	1,35	0,68											
5	0	1	2	3	4	24	4	3	2	1	0	8	5	Cobrar dívida de amigo	3	*1,62(1,43)	0,000	0,459	0,92	1,38	1,84	1,38											
5	0	1	2	3	4	24	4	3	2	1	0	9	1	Manter conversa com desconhecidos	3	1,61(1,22)	0,000	0,324	0,65	0,97	1,3	0,97											
6	0	1	2	3	4	25	0	1	2	3	4	10	12	Abordar para relação sexual	1	*0,95(1,21)	0,000	0,532	1,06	1,6	2,13	0,532											
6	0	1	2	3	4	25	0	1	2	3	4	11	7	Apresentar-se a outra pessoa	2	*0,92(1,19)	0,000	0,558	1,12	1,67	2,23	1,12											
7	0	1	2	3	4	26	4	3	2	1	0	12	3	Agradecer elogios	F1 #	0	0	1	2	3	4	10,345	Total	F1									
7	0	1	2	3	4	26	4	3	2	1	0	13	28	Elogiar familiares	4	**3,43(0,89)	0,000	0,405	0,81	1,22	1,62	1,62											
8	4	3	2	1	0	27	0	1	2	3	4	14	8	Participar de conversação	4	**3,38(1,00)	0,000	0,638	1,28	1,91	2,55	2,55											
8	4	3	2	1	0	27	0	1	2	3	4	15	35	Expressar sentimento positivo	4	3,32(1,01)	0,000	0,302	0,6	0,91	1,21	1,21											
9	4	3	2	1	0	28	0	1	2	3	4	16	30	Defender outrem em grupo	3	**3,36(0,98)	0,000	0,423	0,85	1,27	1,69	1,27											
9	0	1	2	3	4	28	0	1	2	3	4	17	6	Elogiar outrem	4	2,84(1,07)	0,000	0,352	0,7	1,06	1,41	1,06											
10	0	1	2	3	4	29	0	1	2	3	4	18	10	Expressar sentimento positivo	4	2,78(1,13)	0,000	0,407	0,81	1,22	1,63	1,63											
11	0	1	2	3	4	30	0	1	2	3	4	19	17	Encerrar conversação	F2 #	0	0	1	2	3	4	10,93	Total	F2									
11	0	1	2	3	4	30	0	1	2	3	4	20	37	Pedir favores a colegas	4	3,04(1,05)	0,000	0,433	0,87	1,3	1,73	1,73											
12	0	1	2	3	4	31	0	1	2	3	4	21	36	Manter conversação	3	2,86(1,12)	0,000	0,33	0,66	1	1,33	1											
13	4	3	2	1	0	32	0	1	2	3	4	22	13	Reagir a elogio	1	*1,18(1,10)	0,000	0,508	1,02	1,52	2,03	0,508											
13	4	3	2	1	0	32	0	1	2	3	4	23	22	Recusar pedidos abusivos	3	2,78(1,18)	0,000	0,383	0,77	1,15	1,53	1,15											
14	0	1	2	3	4	33	4	3	2	1	0	24	24	Encerrar conversa ao telefone	2	2,25(1,36)	0,000	0,303	0,61	0,91	1,21	1,21											
14	0	1	2	3	4	33	4	3	2	1	0	25	19	Abordar autoridade	4	2,59(1,36)	0,000	0,405	0,81	1,22	1,62	1,62											
15	0	1	2	3	4	34	4	3	2	1	0	26	23	Fazer pergunta a desconhecido	F3 #	0	0	1	2	3	4	7,398	Total	F3									
15	0	1	2	3	4	34	4	3	2	1	0	27	26	Pedir favores a desconhecidos	3	2,57(1,22)	0,000	0,298	0,6	0,89	1,19	0,89											
16	0	1	2	3	4	35	0	1	2	3	4	28	9	Falar a público desconhecido	4	2,51(1,37)	0,000	0,373	0,75	1,12	1,49	1,49											
16	4	3	2	1	0	35	0	1	2	3	4	29	14	Falar a público conhecido	2	2,14(1,50)	0,000	0,431	0,86	1,29	1,72	0,86											
17	4	3	2	1	0	36	4	3	2	1	0	30	18	Lidar com críticas dos pais	F4 #	0	0	1	2	3	4	3,95	Total	F4									
18	4	3	2	1	0	37	4	3	2	1	0	31	38	Lidar com chacotas	2	**2,53(1,32)	0,000	0,396	0,79	1,19	1,58	0,79											
19	4	3	2	1	0	37	0	1	2	3	4	32	31	Cumprimentar desconhecidos	4	*2,34(1,22)	0,000	0,32	0,64	0,96	1,28	1,28											
19	4	3	2	1	0	38	0	1	2	3	4	33	33	Negociar uso de preservativo	F5 #	0	0	-0,333	-0,67	-1	-1,33	-1											
19	4	3	2	1	0	38	0	1	2	3	4	34	2	Pedir mudança conduta	2	2,33(1,36)	0,000																
19	4	3	2	1	0	38	0	1	2	3	4	35	2	Lidar com críticas justas	2	2,95(1,38)	0,000																
19	4	3	2	1	0	38	0	1	2	3	4	36	25	Expressar desagrado a amigos	3	2,90(1,29)	0,000																
19	4	3	2	1	0	38	0	1	2	3	4	37	27	Expressar desagrado a amigos	2	*2,69(1,19)	0,000																
19	4	3	2	1	0	38	0	1	2	3	4	38	32	Pedir ajuda a amigos	2	*2,26(1,37)	0,000																
19	4	3	2	1	0	38	0	1	2	3	4	39	34	Recusar pedido abusivo	4	2,67(1,32)	0,000																
19	4	3	2	1	0	38	0	1	2	3	4	39	4	Recusar pedido abusivo	3	1,93(1,34)	0,000																
19	4	3	2	1	0	38	0	1	2	3	4	39	4	Interromper a fala do outro	2	1,76(1,30)	0,000																
19	4	3	2	1	0	38	0	1	2	3	4	39	4	Interromper a fala do outro	2	1,76(1,30)	0,000																
19	4	3	2	1	0	38	0	1	2	3	4	39	4	Interromper a fala do outro	2	1,76(1,30)	0,000																
19	4	3	2	1	0	38	0	1	2	3	4	39	4	Interromper a fala do outro	2	1,76(1,30)	0,000																
19	4	3	2	1	0	38	0	1	2	3	4	39	4	Interromper a fala do outro	2	1,76(1,30)	0,000																
19	4	3	2	1	0	38	0	1	2	3	4	39	4	Interromper a fala do outro	2	1,76(1,30)	0,000																
19	4	3	2	1	0	38	0	1	2	3	4	39	4	Interromper a fala do outro	2	1,76(1,30)	0,000																
19	4	3	2	1	0	38	0	1	2	3	4	39	4	Interromper a fala do outro	2	1,76(1,30)	0,000																
19	4	3	2	1	0	38	0	1	2	3	4	39	4	Interromper a fala do outro	2	1,76(1,30)	0,000																
19	4	3	2	1	0	38	0	1	2	3	4	39	4	Interromper a fala do outro	2	1,76(1,30)	0,000																

S14 PÓS										n		sexo		idade		estado civil		escolaridade		profissão		cargo		ET		F1		F2		F3		F4		F5																			
digite resp	A	B	C	D	E	Item azul	A	B	C	D	E	fem=	1	solteiro=0; casado=1; divorciado=2	vivo=3	solteiro=0; casado=1; divorciado=2	vivo=3	habilidades avaliadas	R	Fem MedDP	0	Result.	Bruto	ET	135	16	10,95	9,81	5,81	0,82																							
Item	1	2	3	4	20	0	1	2	3	4	20	1	21	2	16	3	21	Discordar do grupo	4	3,10(1,12)	0,000	0,325	0,65	0,98	1,3	1,3	1,87	1,4	1,87	1,4	1,29	1,06	2,09	1,35	1,38	1,97	1,38	1,84	0,97	1,06	2,13	2,23	2,23	1,62	2,55	1,21	1,69	1,06	1,63	1,19	10,95	Total	F2
1	0	1	2	3	4	20	0	1	2	3	4	1	21	2	16	3	21	Declarar sentimento amoroso	4	3,10(1,12)	0,000	0,325	0,65	0,98	1,3	1,3	1,87	1,4	1,87	1,4	1,29	1,06	2,09	1,35	1,38	1,97	1,38	1,84	0,97	1,06	2,13	2,23	2,23	1,62	2,55	1,21	1,69	1,06	1,63	1,19	10,95	Total	F2
2	4	3	2	1	0	21	0	1	2	3	4	2	16	3	21	2	16	Discordar de grupo	4	*2,70(1,29)	0,000	0,467	0,93	1,4	1,87	1,87	1,4	1,87	1,4	1,29	1,06	2,09	1,35	1,38	1,97	1,38	1,84	0,97	1,06	2,13	2,23	2,23	1,62	2,55	1,21	1,69	1,06	1,63	1,19	10,95	Total	F2	
3	0	1	2	3	4	22	4	3	2	1	0	3	29	4	25	4	20	Fazer pergunta a conhecidos	4	2,76(1,32)	0,000	0,351	0,7	1,05	1,4	1,87	1,4	1,87	1,4	1,29	1,06	2,09	1,35	1,38	1,97	1,38	1,84	0,97	1,06	2,13	2,23	2,23	1,62	2,55	1,21	1,69	1,06	1,63	1,19	10,95	Total	F2	
4	0	1	2	3	4	23	4	3	2	1	0	3	29	4	25	4	20	Declarar sentimento amoroso	4	*2,01(1,38)	0,000	0,354	0,71	1,06	1,42	1,29	1,06	1,42	1,29	1,06	2,09	1,35	1,38	1,97	1,38	1,84	0,97	1,06	2,13	2,23	2,23	1,62	2,55	1,21	1,69	1,06	1,63	1,19	10,95	Total	F2		
5	0	1	2	3	4	24	4	3	2	1	0	3	29	4	25	4	20	Discordar de autoridade	4	*1,77(1,28)	0,000	0,523	1,05	1,57	2,09	1,06	1,42	1,29	1,06	2,09	1,35	1,38	1,97	1,38	1,84	0,97	1,06	2,13	2,23	2,23	1,62	2,55	1,21	1,69	1,06	1,63	1,19	10,95	Total	F2			
6	0	1	2	3	4	25	0	1	2	3	4	3	29	4	25	4	20	Falar a público conhecido	4	*1,88(1,46)	0,000	0,338	0,68	1,01	1,35	1,35	1,38	1,84	0,97	1,06	2,09	1,35	1,38	1,97	1,38	1,84	0,97	1,06	2,13	2,23	2,23	1,62	2,55	1,21	1,69	1,06	1,63	1,19	10,95	Total	F2		
7	0	1	2	3	4	26	4	3	2	1	0	3	29	4	25	4	20	Cobrar dívida de amigo	4	*1,62(1,43)	0,000	0,459	0,92	1,38	1,84	0,97	1,06	1,42	1,29	1,06	2,09	1,35	1,38	1,97	1,38	1,84	0,97	1,06	2,13	2,23	2,23	1,62	2,55	1,21	1,69	1,06	1,63	1,19	10,95	Total	F2		
8	4	3	2	1	0	27	0	1	2	3	4	3	29	4	25	4	20	Manter conversa com desconhecidos	4	1,61(1,22)	0,000	0,324	0,65	0,97	1,3	1,3	1,87	1,4	1,87	1,4	1,29	1,06	2,09	1,35	1,38	1,97	1,38	1,84	0,97	1,06	2,13	2,23	2,23	1,62	2,55	1,21	1,69	1,06	1,63	1,19	10,95	Total	F2
9	4	3	2	1	0	28	0	1	2	3	4	3	29	4	25	4	20	Manter conversa com desconhecidos	4	*0,95(1,21)	0,000	0,532	1,06	1,6	2,13	1,06	1,42	1,29	1,06	2,09	1,35	1,38	1,97	1,38	1,84	0,97	1,06	2,13	2,23	2,23	1,62	2,55	1,21	1,69	1,06	1,63	1,19	10,95	Total	F2			
10	0	1	2	3	4	29	0	1	2	3	4	3	29	4	25	4	20	Apresentar-se a outra pessoa	4	*0,92(1,19)	0,000	0,558	1,12	1,67	2,23	1,06	1,42	1,29	1,06	2,09	1,35	1,38	1,97	1,38	1,84	0,97	1,06	2,13	2,23	2,23	1,62	2,55	1,21	1,69	1,06	1,63	1,19	10,95	Total	F2			
11	0	1	2	3	4	30	0	1	2	3	4	3	29	4	25	4	20	Agradecer elogios	4	**3,43(0,89)	0,000	0,405	0,81	1,22	1,62	1,62	1,87	1,4	1,87	1,4	1,29	1,06	2,09	1,35	1,38	1,97	1,38	1,84	0,97	1,06	2,13	2,23	2,23	1,62	2,55	1,21	1,69	1,06	1,63	1,19	10,95	Total	F2
12	0	1	2	3	4	31	0	1	2	3	4	3	29	4	25	4	20	Elogiar familiares	4	**3,38(1,00)	0,000	0,638	1,28	1,91	2,55	1,62	1,87	1,4	1,87	1,4	1,29	1,06	2,09	1,35	1,38	1,97	1,38	1,84	0,97	1,06	2,13	2,23	2,23	1,62	2,55	1,21	1,69	1,06	1,63	1,19	10,95	Total	F2
13	4	3	2	1	0	32	0	1	2	3	4	3	29	4	25	4	20	Participar de conversação	4	3,32(1,01)	0,000	0,302	0,6	0,91	1,21	1,62	1,87	1,4	1,87	1,4	1,29	1,06	2,09	1,35	1,38	1,97	1,38	1,84	0,97	1,06	2,13	2,23	2,23	1,62	2,55	1,21	1,69	1,06	1,63	1,19	10,95	Total	F2
14	0	1	2	3	4	33	4	3	2	1	0	3	29	4	25	4	20	Expressar sentimento positivo	4	**3,36(0,98)	0,000	0,423	0,85	1,27	1,69	1,69	1,87	1,4	1,87	1,4	1,29	1,06	2,09	1,35	1,38	1,97	1,38	1,84	0,97	1,06	2,13	2,23	2,23	1,62	2,55	1,21	1,69	1,06	1,63	1,19	10,95	Total	F2
15	0	1	2	3	4	34	4	3	2	1	0	3	29	4	25	4	20	Defender outrem em grupo	4	2,84(1,07)	0,000	0,352	0,7	1,06	1,41	1,62	1,87	1,4	1,87	1,4	1,29	1,06	2,09	1,35	1,38	1,97	1,38	1,84	0,97	1,06	2,13	2,23	2,23	1,62	2,55	1,21	1,69	1,06	1,63	1,19	10,95	Total	F2
16	0	1	2	3	4	35	4	3	2	1	0	3	29	4	25	4	20	Elogiar outrem	4	2,78(1,13)	0,000	0,407	0,81	1,22	1,63	1,63	1,87	1,4	1,87	1,4	1,29	1,06	2,09	1,35	1,38	1,97	1,38	1,84	0,97	1,06	2,13	2,23	2,23	1,62	2,55	1,21	1,69	1,06	1,63	1,19	10,95	Total	F2
17	4	3	2	1	0	36	4	3	2	1	0	3	29	4	25	4	20	Expressar sentimento positivo	4	2,57(1,30)	0,000	0,397	0,79	1,19	1,59	1,63	1,87	1,4	1,87	1,4	1,29	1,06	2,09	1,35	1,38	1,97	1,38	1,84	0,97	1,06	2,13	2,23	2,23	1,62	2,55	1,21	1,69	1,06	1,63	1,19	10,95	Total	F2
18	4	3	2	1	0	37	4	3	2	1	0	3	29	4	25	4	20	Encerrar conversação	4	3,04(1,05)	0,000	0,433	0,87	1,3	1,73	1,73	1,87	1,4	1,87	1,4	1,29	1,06	2,09	1,35	1,38	1,97	1,38	1,84	0,97	1,06	2,13	2,23	2,23	1,62	2,55	1,21	1,69	1,06	1,63	1,19	10,95	Total	F2
19	4	3	2	1	0	38	4	3	2	1	0	3	29	4	25	4	20	Pedir favores a colegas	4	2,86(1,12)	0,000	0,33	0,66	1	1,33	1,33	1,87	1,4	1,87	1,4	1,29	1,06	2,09	1,35	1,38	1,97	1,38	1,84	0,97	1,06	2,13	2,23	2,23	1,62	2,55	1,21	1,69	1,06	1,63	1,19	10,95	Total	F2
20	0	1	2	3	4	39	0	1	2	3	4	3	29	4	25	4	20	Manter conversação	4	*1,18(1,10)	0,000	0,508	1,02	1,52	2,03	1,52	1,87	1,4	1,87	1,4	1,29	1,06	2,09	1,35	1,38	1,97	1,38	1,84	0,97	1,06	2,13	2,23	2,23	1,62	2,55	1,21	1,69	1,06	1,63	1,19	10,95	Total	F2
21	0	1	2	3	4	40	0	1	2	3	4	3	29	4	25	4	20	Reagir a elogio	4	2,78(1,18)	0,000	0,383	0,77	1,15	1,53	1,53	1,87	1,4	1,87	1,4	1,29	1,06	2,09	1,35	1,38	1,97	1,38	1,84	0,97	1,06	2,13	2,23	2,23	1,62	2,55	1,21	1,69	1,06	1,63	1,19	10,95	Total	F2
22	4	3	2	1	0	41	0	1	2	3	4	3	29	4	25	4	20	Recusar pedidos abusivos	4	2,25(1,36)	0,000	0,303	0,61	0,91	1,21	1,21	1,87	1,4	1,87	1,4	1,29	1,06	2,09	1,35	1,38	1,97	1,38	1,84	0,97	1,06	2,13	2,23	2,23	1,62	2,55	1,21	1,69	1,06	1,63	1,19	10,95	Total	F2
23	4	3	2	1	0	42	4	3	2	1	0	3	29	4	25	4	20	Encerrar conversa ao telefone	4	2,59(1,36)	0,000	0,405	0,81	1,22	1,62	1,62	1,87	1,4	1,87	1,4	1,29	1,06	2,09	1,35	1,38	1,97	1,38	1,84	0,97	1,06	2,13	2,23	2,23	1,62	2,55	1,21	1,69	1,06	1,63	1,19	10,95	Total	F2
24	3	2	1	0	28	16	12	12	12	24	38	16	12	12	24	38	16	12	Abordar autoridade	4	*2,08(1,30)	0,000	0,392	0,																													

S17 PRÉ										n		estado civil		escolaridade		profissão		cargo		ET		F1		F2		F3		F4		F5							
digite resp	A	B	C	D	E	no	azul	A	B	C	D	E	masc	1	habilidades avaliadas	R Masc	MedDP	0	1	2	3	4	T	Result.	Bruto	60	70	10	10	55	3,21	1,54					
Item	0	1	2	3	4		Item	0	1	2	3	4	masc	40	solteiro=0; casado=1; divorciado=2		página 41	Percentil		96	10,05	6,372	6,88	60	70	10	10	55	45	75							
1	0	1	2	3	4		20	0	1	2	3	4	1	21	Devolver mercadoria defeituosa	3	3,28(1,08)	0,000	0,325	0,65	0,98	1,3	0,98	1	2	3	4	0,98									
2	4	3	2	1	0		21	0	1	2	3	4	2	16	Discordar do grupo	2	*2,93(1,21)	0,000	0,467	0,93	1,4	1,87	0,93	2	3	4	1,87	0,93									
3	0	1	2	3	4		21	0	1	2	3	4	3	29	Lidar com críticas injustas	3	2,86(1,35)	0,000	0,351	0,7	1,05	1,4	1,05	3	4	1,05	1,05	0,97									
4	0	1	2	3	4		22	4	3	2	1	0	4	29	Fazer pergunta a conhecidos	3	2,69(1,25)	0,000	0,323	0,65	0,97	1,29	0,97	4	1,29	0,97											
5	0	1	2	3	4		22	4	3	2	1	0	5	20	Declarar sentimento amoroso	2	*2,62(1,23)	0,000	0,354	0,71	1,06	1,42	0,71	2	3	4	1,42	0,71									
6	0	1	2	3	4		23	4	3	2	1	0	6	11	Discordar de autoridade	1	*2,22(1,32)	0,000	0,523	1,05	1,57	2,09	0,523	1	2	3	4	0,523									
7	0	1	2	3	4		23	4	3	2	1	0	7	14	Falar a público conhecido	2	1,83(1,43)	0,000	0,338	0,68	1,01	1,35	0,68	2	3	4	1,35	0,68									
8	0	1	2	3	4		24	4	3	2	1	0	8	5	Cobrar dívida de amigo	3	*2,09(1,43)	0,000	0,459	0,92	1,38	1,84	1,38	3	4	1,38	1,84	0,65									
9	4	3	2	1	0		24	4	3	2	1	0	9	1	Manter conversa com desconhecidos	2	1,53(1,12)	0,000	0,324	0,65	0,97	1,3	0,65	2	3	4	1,3	0,65									
10	0	1	2	3	4		25	0	1	2	3	4	10	12	Abordar para relação sexual	2	*1,95(1,26)	0,000	0,532	1,06	1,6	2,13	1,06	2	3	4	2,13	1,06									
11	0	1	2	3	4		25	0	1	2	3	4	11	7	Apresentar-se a outra pessoa	2	*1,59(1,23)	0,000	0,558	1,12	1,67	2,23	1,12	2	3	4	2,23	1,12									
12	0	1	2	3	4		26	4	3	2	1	0	12	3	Agradecer elogios	3	**3,20(1,09)	0,000	0,405	0,81	1,22	1,62	1,22	3	4	1,62	1,22	1,22									
13	0	1	2	3	4		26	0	1	2	3	4	13	28	Elogiar familiares	2	**3,17(1,05)	0,000	0,638	1,28	1,91	2,55	1,28	2	3	4	2,55	1,28									
14	4	3	2	1	0		27	0	1	2	3	4	14	8	Participar de conversação	1	3,24(1,09)	0,000	0,302	0,6	0,91	1,21	0,302	1	2	3	4	1,21	0,302								
15	4	3	2	1	0		28	0	1	2	3	4	15	35	Expressar sentimento positivo	3	**2,89(1,11)	0,000	0,423	0,85	1,27	1,69	1,27	3	4	1,69	1,27	1,27									
16	0	1	2	3	4		28	0	1	2	3	4	16	30	Defender outrem em grupo	2	2,68(1,10)	0,000	0,352	0,7	1,06	1,41	1,06	2	3	4	1,41	0,81									
17	0	1	2	3	4		29	0	1	2	3	4	17	6	Elogiar outrem	2	2,68(1,10)	0,000	0,407	0,81	1,22	1,63	0,81	2	3	4	1,63	0,81									
18	0	1	2	3	4		29	0	1	2	3	4	18	10	Expressar sentimento positivo	2	2,36(1,24)	0,000	0,397	0,79	1,19	1,59	0,79	2	3	4	1,59	0,79									
19	0	1	2	3	4		30	0	1	2	3	4	19	17	Encerrar conversação	2	2,97(1,15)	0,000	0,433	0,87	1,3	1,73	0,87	2	3	4	1,73	0,87									
20	0	1	2	3	4		31	0	1	2	3	4	20	37	Pedir favores a colegas	2	2,91(1,14)	0,000	0,33	0,66	1	1,33	0,66	2	3	4	1,33	0,66									
21	0	1	2	3	4		31	0	1	2	3	4	21	36	Manter conversação	2	*1,39(1,17)	0,000	0,508	1,02	1,52	2,03	1,02	2	3	4	2,03	1,02									
22	4	3	2	1	0		32	0	1	2	3	4	22	13	Reagir a elogio	4	2,67(1,20)	0,000	0,383	0,77	1,15	1,53	0,77	4	1,53	1,53											
23	4	3	2	1	0		32	0	1	2	3	4	23	24	Recusar pedidos abusivos	4	2,44(1,32)	0,000	0,303	0,61	0,91	1,21	1,21	4	1,21	1,21											
24	0	1	2	3	4		33	4	3	2	1	0	24	24	Encerrar conversa ao telefone	2	2,59(1,32)	0,000	0,405	0,81	1,22	1,62	0,81	2	3	4	1,62	0,81									
25	0	1	2	3	4		33	4	3	2	1	0	25	19	Abordar autoridade	2	*2,34(1,17)	0,000	0,392	0,78	1,18	1,57	0,78	2	3	4	1,57	0,78									
26	0	1	2	3	4		34	4	3	2	1	0	26	23	Fazer pergunta a desconhecido	3	2,52(1,25)	0,000	0,298	0,6	0,89	1,19	0,89	3	4	1,19	0,89										
27	0	1	2	3	4		35	0	1	2	3	4	27	26	Pedir favores a desconhecidos	2	2,32(1,40)	0,000	0,373	0,75	1,12	1,49	0,75	2	3	4	1,49	0,75									
28	4	3	2	1	0		35	0	1	2	3	4	28	9	Falar a público desconhecido	2	2,32(1,41)	0,000	0,431	0,86	1,29	1,72	0,86	2	3	4	1,72	0,86									
29	4	3	2	1	0		36	4	3	2	1	0	29	14	Falar a público conhecido	2	1,83(1,43)	0,000	0,353	0,71	1,06	1,41	1,06	2	3	4	1,41	0,71									
30	4	3	2	1	0		37	4	3	2	1	0	30	18	Lidar com críticas dos pais	4	*2,87(1,23)	0,000	0,396	0,79	1,19	1,58	0,79	4	1,58	1,58											
31	4	3	2	1	0		37	0	1	2	3	4	31	38	Lidar com chacotas	3	*2,83(1,16)	0,000	0,32	0,64	0,96	1,28	0,64	3	4	1,28	0,96										
32	4	3	2	1	0		38	0	1	2	3	4	32	31	Cumprimentar desconhecidos	3	2,45(1,28)	0,000	-0,333	-0,67	-1	-1,33	-1	3	4	-1,33	-1										
33	1	20	13	0			38	4	6	14	22	4	33	33	Negociar uso de preservativo	1	2,87(1,32)	0,000																			
34	1	20	13	0			38	4	6	14	22	4	34	2	Pedir mudança conduta	4	2,75(1,43)	0,000																			
35	1	20	13	0			38	4	6	14	22	4	35	25	Lidar com críticas justas	3	*2,98(1,03)	0,000																			
36	1	20	13	0			38	4	6	14	22	4	36	27	Expressar desgosto a amigos	3	*2,52(1,23)	0,000																			
37	1	20	13	0			38	4	6	14	22	4	37	32	Pedir ajuda a amigos	4	2,67(1,29)	0,000																			
38	1	20	13	0			38	4	6	14	22	4	38	34	Recusar pedido abusivo	3	2,11(1,34)	0,000																			
39	1	20	13	0			38	4	6	14	22	4	39	4	Interromper a fala do outro	3	1,75(1,30)	0,000																			
Items sem F #																	F5 #	Total	1,54	Total	F5]															
Items sem F #																	F4 #	Total	3,21	Total	F4]															
Items sem F #																	F3 #	Total	6,88	Total	F3]															
Items sem F #																	F2 #	Total	6,372	Total	F2]															
Items sem F #																	F1 #	Total	10,053	Total	F1]															

S19 PRÉ					n					sexo idade		estado civil		escolaridade		profissão		cargo		ET		F1		F2		F3		F4		F5				
digite resp	A	B	C	D	E	Item azul	A	B	C	D	E	fem=	1	solteiro=0; casado=1; divorciado=2	página 42	Percentil	Result.	Bruto	117	95	117	1152	10,14	10,12	10,12	2,811	1,53	1,53	75					
Item	0	1	2	3	4	20	0	1	2	3	4	fem=	1	solteiro=0; casado=1; divorciado=2	habilidades avaliadas	R	Fem MedDP	0	1	2	3	4	T	marque de amarelo a opção R do resultado bruto dos fatores										
1	0	1	2	3	4	20	0	1	2	3	4	1	21	viúvo=3	Devolver mercadoria defeituosa	4	3,10(1,12)	0,000	0,325	0,65	0,98	1,3	1,3	1,3	2,811	1,53								
2	4	3	2	1	0	21	0	1	2	3	4	2	16		Discordar do grupo	4	*2,70(1,29)	0,000	0,467	0,93	1,4	1,87	1,87											
3	0	1	2	3	4	21	0	1	2	3	4	3	29		Lidar com críticas injustas	4	2,76(1,32)	0,000	0,351	0,7	1,05	1,4	1,4											
4	0	1	2	3	4	22	4	3	2	1	0	4	5	20		Fazer pergunta a conhecidos	3	2,71(1,25)	0,000	0,323	0,65	0,97	1,29	0,97										
5	0	1	2	3	4	22	4	3	2	1	0	5	20		Declarar sentimento amoroso	4	*2,01(1,38)	0,000	0,354	0,71	1,06	1,42	1,42											
6	0	1	2	3	4	23	4	3	2	1	0	6	11		Discordar de autoridade	2	*1,77(1,28)	0,000	0,523	1,05	1,57	2,09	1,05											
7	0	1	2	3	4	23	4	3	2	1	0	7	14		Falar a público conhecido	0	1,88(1,46)	0,000	0,338	0,68	1,01	1,35	0											
8	0	1	2	3	4	24	4	3	2	1	0	8	5		Cobrar dívida de amigo	3	*1,62(1,43)	0,000	0,459	0,92	1,38	1,84	1,38											
9	0	1	2	3	4	24	4	3	2	1	0	9	1		Manter conversa com desconhecidos	0	1,61(1,22)	0,000	0,324	0,65	0,97	1,3	0											
10	0	1	2	3	4	25	0	1	2	3	4	10	12		Abordar para relação sexual	4	*0,95(1,21)	0,000	0,532	1,06	1,6	2,13	2,13											
11	0	1	2	3	4	25	0	1	2	3	4	11	7		Apresentar-se a outra pessoa	0	*0,92(1,19)	0,000	0,558	1,12	1,67	2,23	0											
12	0	1	2	3	4	26	4	3	2	1	0	12	3		Agradecer elogios	4	**3,43(0,89)	0,000	0,405	0,81	1,22	1,62	1,62											
13	0	1	2	3	4	26	4	3	2	1	0	13	28		Elogiar familiares	4	**3,38(1,00)	0,000	0,638	1,28	1,91	2,55	2,55											
14	0	1	2	3	4	27	0	1	2	3	4	14	8		Participar de conversação	0	3,32(1,01)	0,000	0,302	0,6	0,91	1,21	0											
15	4	3	2	1	0	28	0	1	2	3	4	15	35		Expressar sentimento positivo	4	**3,36(0,98)	0,000	0,423	0,85	1,27	1,69	1,69											
16	0	1	2	3	4	28	0	1	2	3	4	16	30		Defender outrem em grupo	3	2,84(1,07)	0,000	0,352	0,7	1,06	1,41	1,06											
17	0	1	2	3	4	29	0	1	2	3	4	17	6		Elogiar outrem	4	2,78(1,13)	0,000	0,407	0,81	1,22	1,63	1,63											
18	0	1	2	3	4	29	0	1	2	3	4	18	10		Expressar sentimento positivo	4	2,57(1,30)	0,000	0,397	0,79	1,19	1,59	1,59											
19	0	1	2	3	4	30	0	1	2	3	4	19	17		Encerrar conversação	4	3,04(1,05)	0,000	0,433	0,87	1,3	1,73	1,73											
20	0	1	2	3	4	31	0	1	2	3	4	20	37		Pedir favores a colegas	4	2,86(1,12)	0,000	0,33	0,66	1	1,33	1,33											
21	0	1	2	3	4	31	0	1	2	3	4	21	36		Manter conversação	3	*1,18(1,10)	0,000	0,508	1,02	1,52	2,03	1,52											
22	4	3	2	1	0	32	0	1	2	3	4	22	13		Reagir a elogio	4	2,78(1,18)	0,000	0,383	0,77	1,15	1,53	1,53											
23	4	3	2	1	0	32	0	1	2	3	4	23	22		Recusar pedidos abusivos	4	2,25(1,36)	0,000	0,303	0,61	0,91	1,21	1,21											
24	0	1	2	3	4	33	4	3	2	1	0	24	24		Encerrar conversa ao telefone	4	2,59(1,36)	0,000	0,405	0,81	1,22	1,62	1,62											
25	0	1	2	3	4	33	4	3	2	1	0	25	19		Abordar autoridade	3	*2,08(1,30)	0,000	0,392	0,78	1,18	1,57	1,18											
26	0	1	2	3	4	34	4	3	2	1	0	26	23		Fazer pergunta a desconhecido	3	2,57(1,22)	0,000	0,298	0,6	0,89	1,19	0,89											
27	0	1	2	3	4	35	0	1	2	3	4	27	26		Pedir favores a desconhecidos	4	2,51(1,37)	0,000	0,373	0,75	1,12	1,49	1,49											
28	4	3	2	1	0	35	0	1	2	3	4	28	9		Falar a público desconhecido	1	2,14(1,50)	0,000	0,431	0,86	1,29	1,72	0,431											
29	4	3	2	1	0	36	4	3	2	1	0	29	14		Falar a público conhecido	0	1,88(1,46)	0,000	0,353	0,71	1,06	1,41	0											
30	4	3	2	1	0	37	4	3	2	1	0	30	18		Lidar com críticas dos pais	4	**2,53(1,32)	0,000	0,396	0,79	1,19	1,58	1,58											
31	4	3	2	1	0	37	4	3	2	1	0	31	38		Lidar com chacotas	4	*2,34(1,22)	0,000	0,32	0,64	0,96	1,28	1,28											
32	4	3	2	1	0	38	0	1	2	3	4	32	31		Cumprimentar desconhecidos	4	2,33(1,36)	0,000	-0,333	-0,67	-1	-1,33	-1,33											
33	7	2	4	24		38	24	6	4	6	28	33	33		Negociar uso de preservativo	4	2,95(1,38)																	
34	2					37	4	3	2	1	0	34	2		Pedir mudança conduta	3	2,90(1,29)																	
35	6					35	0	1	2	3	4	35	25		Lidar com críticas justas	2	*2,69(1,19)																	
36	13	6	10	52	117	36	13	6	10	52	117	36	27		Expressar desagrado a amigos	2	*2,26(1,37)																	
37	3					36	4	3	2	1	0	37	32		Pedir ajuda a amigos	4	2,67(1,32)																	
38	2					37	4	3	2	1	0	38	34		Recusar pedido abusivo	4	1,93(1,34)																	
39	3					38	0	1	2	3	4	39	4		Interromper a fala do outro	1	1,76(1,30)																	
																Total		1,53		Total		F5]										
																Total		1,53		Total		F4]										
																Total		1,53		Total		F3]										
																Total		1,53		Total		F2]										
																Total		1,53		Total		F1]										

S19 PÓS										n		estado civil		escolaridade		profissão		cargo		ET		F1		F2		F3		F4		F5					
										sexo		idade		profissão		percentil		bruto		F1		F2		F3		F4		F5							
										fem =		26		solteiro=0; casado=1; divorciado=2		página 42		Resultado:		95		80		55		100		2,441		1,53					
										vivo=3				habilitações avaliadas		Fem MedDP		0		1		2		3		4		T		marque de amarelo a opção R do resultado bruto dos fatores					
digite resp	A	B	C	D	E	Item azul	A	B	C	D	E	fem =	1	21	R	Fem MedDP	0	1	2	3	4	T	F4	F5											
Item	0	1	2	3	4	20	0	1	2	3	4	1	21	4	3,10(1,12)	0,000	0,325	0,65	0,98	1,3	1,3	2,441	1,53												
1	0	1	2	3	4	20	0	1	2	3	4	1	21	4	3,10(1,12)	0,000	0,325	0,65	0,98	1,3	1,3	2,441	1,53												
2	4	3	2	1	0	21	0	1	2	3	4	2	16	4	*2,70(1,29)	0,000	0,467	0,93	1,4	1,87	1,87														
3	0	1	2	3	4	21	0	1	2	3	4	3	29	4	2,76(1,32)	0,000	0,351	0,7	1,05	1,4	1,4														
4	0	1	2	3	4	22	4	3	2	1	0	4	5	20	*2,71(1,25)	0,000	0,323	0,65	0,97	1,29	0,97														
5	0	1	2	3	4	22	4	3	2	1	0	5	20	4	*2,01(1,38)	0,000	0,354	0,71	1,06	1,42	1,42														
6	0	1	2	3	4	23	4	3	2	1	0	6	11	5	*1,77(1,28)	0,000	0,523	1,05	1,57	2,09	1,05														
7	0	1	2	3	4	23	4	3	2	1	0	7	14	2	1,88(1,46)	0,000	0,338	0,68	1,01	1,35	0														
8	0	1	2	3	4	24	4	3	2	1	0	8	5	3	*1,62(1,43)	0,000	0,459	0,92	1,38	1,84	1,38														
9	4	3	2	1	0	24	4	3	2	1	0	9	1	4	1,61(1,22)	0,000	0,324	0,65	0,97	1,3	0,324														
10	0	1	2	3	4	25	0	1	2	3	4	10	12	4	*0,95(1,21)	0,000	0,532	1,06	1,6	2,13	2,13														
11	0	1	2	3	4	25	0	1	2	3	4	11	7	0	*0,92(1,19)	0,000	0,558	1,12	1,67	2,23	0														
12	0	1	2	3	4	26	4	3	2	1	0	12	3	3	**3,43(0,89)	0,000	0,405	0,81	1,22	1,62	1,22														
13	0	1	2	3	4	26	0	1	2	3	4	13	28	4	**3,38(1,00)	0,000	0,638	1,28	1,91	2,55	2,55														
14	0	1	2	3	4	27	0	1	2	3	4	14	8	0	3,32(1,01)	0,000	0,302	0,6	0,91	1,21	0														
15	4	3	2	1	0	28	0	1	2	3	4	15	35	4	**3,36(0,98)	0,000	0,423	0,85	1,27	1,69	1,69														
16	0	1	2	3	4	28	0	1	2	3	4	16	30	4	2,84(1,07)	0,000	0,352	0,7	1,06	1,41	1,06														
17	0	1	2	3	4	29	0	1	2	3	4	17	6	4	2,78(1,13)	0,000	0,407	0,81	1,22	1,63	1,63														
18	0	1	2	3	4	29	0	1	2	3	4	18	10	4	2,57(1,30)	0,000	0,397	0,79	1,19	1,59	1,59														
19	0	1	2	3	4	30	0	1	2	3	4	19	17	4	3,04(1,05)	0,000	0,433	0,87	1,3	1,73	1,73														
20	0	1	2	3	4	30	0	1	2	3	4	20	37	4	2,86(1,12)	0,000	0,33	0,66	1	1,33	1,33														
21	0	1	2	3	4	31	0	1	2	3	4	21	36	3	*1,18(1,10)	0,000	0,508	1,02	1,52	2,03	1,52														
22	4	3	2	1	0	32	0	1	2	3	4	22	13	4	2,78(1,18)	0,000	0,383	0,77	1,15	1,53	1,53														
23	4	3	2	1	0	32	0	1	2	3	4	23	22	4	2,25(1,36)	0,000	0,303	0,61	0,91	1,21	1,21														
24	0	1	2	3	4	33	4	3	2	1	0	24	24	4	2,59(1,36)	0,000	0,405	0,81	1,22	1,62	1,62														
25	0	1	2	3	4	33	4	3	2	1	0	25	19	3	*2,08(1,30)	0,000	0,392	0,78	1,18	1,57	1,18														
26	0	1	2	3	4	34	4	3	2	1	0	26	23	3	2,57(1,22)	0,000	0,298	0,6	0,89	1,19	0,89														
27	0	1	2	3	4	34	4	3	2	1	0	27	26	3	2,51(1,37)	0,000	0,373	0,75	1,12	1,49	1,12														
28	4	3	2	1	0	35	0	1	2	3	4	28	9	1	2,14(1,50)	0,000	0,431	0,86	1,29	1,72	0,431														
29	4	3	2	1	0	36	4	3	2	1	0	29	14	0	1,88(1,46)	0,000	0,353	0,71	1,06	1,41	0														
30	4	3	2	1	0	37	4	3	2	1	0	30	18	4	**2,53(1,32)	0,000	0,396	0,79	1,19	1,58	1,58														
31	4	3	2	1	0	37	4	3	2	1	0	31	38	4	*2,34(1,22)	0,000	0,32	0,64	0,96	1,28	1,28														
32	4	3	2	1	0	38	0	1	2	3	4	32	31	4	2,33(1,36)	0,000	-0,333	-0,67	-1	-1,33	-1,33														
33	8	2	7	20		38	20	9	4	6	28	33	33	4	2,95(1,38)																				
34	2					37	4	3	2	1	0	34	2	3	2,90(1,29)																				
35	6					37	4	3	2	1	0	35	25	2	*2,69(1,19)																				
36	13	48				37	4	3	2	1	0	36	27	2	*2,26(1,37)																				
37	17	48				38	0	1	2	3	4	37	32	4	2,67(1,32)																				
38	17	48				38	0	1	2	3	4	38	34	4	1,93(1,34)																				
39	8	2	7	20		38	20	9	4	6	28	39	4	1	1,76(1,30)																				
										Total		20		9		4		6		28		33		33		33		33		33					
										Total		20		9		4		6		28		33		33		33		33		33		33			
										Total		20		9		4		6		28		33		33		33		33		33		33			
										Total		20		9		4		6		28		33		33		33		33		33		33			
										Total		20		9		4		6		28		33		33		33		33		33		33			
										Total		20		9		4		6		28		33		33		33		33		33		33			
										Total		20		9		4		6		28		33		33		33		33		33		33			
										Total		20		9		4		6		28		33		33		33		33		33		33			
										Total		20		9		4		6		28		33		33		33		33		33		33			
										Total		20		9		4		6		28		33		33		33		33		33		33			
										Total		20		9		4		6		28		33		33		33		33		33		33			
										Total		20		9		4		6		28		33		33		33		33		33		33			
										Total		20		9		4		6		28		33		33		33		33		33		33			
										Total		20		9		4		6		28		33		33		33		33		33		33			
										Total		20		9		4		6		28		33		33		33		33		33		33			
										Total		20		9		4		6		28		33		33		33		33		33		33			
										Total		20		9		4		6		28		33		33		33		33		33		33			
										Total		20		9		4		6		28		33		33		33		33		33		33			
										Total		20		9		4		6		28		33		33		33		33		33		33			
										Total		20		9		4		6		28		33		33		33		33		33		33			
										Total		20		9		4		6		28		33		33		33		33		33		33			
										Total		20		9		4		6		28		33		33		33		33		33		33			
										Total		20		9		4		6		28		33		33		33		33		33		33			
										Total		20		9		4		6																	

S20 PÓS										n		estado civil		escolaridade		profissão		cargo		ET																						
Item	digite resp					Item	no					Item	azul					sexo	idade	solteiro=0; casado=1; divorciado=2		vivo=3		página 42		Percentil		Resultado		Bruto												
1	A	B	C	D	E	20	A	B	C	D	E	A	B	C	D	E	fem=	23	fem=		1		42		Result.		63	F1	F2	F3	F4	F5										
2	4	3	2	1	0	21	0	1	2	3	4	0	1	2	3	4	1	16	1		3		35		3		4,419	8,707	5,792	0,671	0,366											
3	0	1	2	3	4	22	4	3	2	1	0	4	3	2	1	0	3	29	2		4		25		4		1,29	1,42	0,354	1,934	1,761											
4	0	1	2	3	4	23	4	3	2	1	0	5	6	5	4	3	4	20	3		1		0,523		1,06		1,42	1,57	2,09	0,523	1,41	0,523										
5	0	1	2	3	4	24	4	3	2	1	0	6	7	7	6	5	4	11	4		2		0,523		1,06		1,42	1,57	2,09	0,523	1,41	0,523										
6	0	1	2	3	4	25	0	1	2	3	4	7	8	8	7	6	5	12	5		1		0,523		1,06		1,42	1,57	2,09	0,523	1,41	0,523										
7	0	1	2	3	4	26	4	3	2	1	0	8	9	9	8	7	6	7	6		1		0,523		1,06		1,42	1,57	2,09	0,523	1,41	0,523										
8	4	3	2	1	0	27	0	1	2	3	4	9	10	10	9	8	7	12	7		1		0,523		1,06		1,42	1,57	2,09	0,523	1,41	0,523										
9	4	3	2	1	0	28	0	1	2	3	4	10	11	11	10	9	8	12	8		1		0,523		1,06		1,42	1,57	2,09	0,523	1,41	0,523										
10	0	1	2	3	4	29	0	1	2	3	4	11	12	12	11	10	9	12	9		1		0,523		1,06		1,42	1,57	2,09	0,523	1,41	0,523										
11	0	1	2	3	4	30	0	1	2	3	4	12	13	13	12	11	10	12	10		1		0,523		1,06		1,42	1,57	2,09	0,523	1,41	0,523										
12	0	1	2	3	4	31	0	1	2	3	4	13	14	14	13	12	11	13	11		1		0,523		1,06		1,42	1,57	2,09	0,523	1,41	0,523										
13	4	3	2	1	0	32	0	1	2	3	4	14	15	15	14	13	12	14	12		1		0,523		1,06		1,42	1,57	2,09	0,523	1,41	0,523										
14	0	1	2	3	4	33	4	3	2	1	0	15	16	16	15	14	13	15	13		1		0,523		1,06		1,42	1,57	2,09	0,523	1,41	0,523										
15	0	1	2	3	4	34	4	3	2	1	0	16	17	17	16	15	14	16	14		1		0,523		1,06		1,42	1,57	2,09	0,523	1,41	0,523										
16	0	1	2	3	4	35	0	1	2	3	4	17	18	18	17	16	15	17	15		1		0,523		1,06		1,42	1,57	2,09	0,523	1,41	0,523										
17	4	3	2	1	0	36	4	3	2	1	0	18	19	19	18	17	16	18	16		1		0,523		1,06		1,42	1,57	2,09	0,523	1,41	0,523										
18	4	3	2	1	0	37	4	3	2	1	0	19	20	20	19	18	17	19	17		1		0,523		1,06		1,42	1,57	2,09	0,523	1,41	0,523										
19	4	3	2	1	0	38	0	1	2	3	4	20	21	21	20	19	18	20	18		1		0,523		1,06		1,42	1,57	2,09	0,523	1,41	0,523										
20	4	3	2	1	0	39	0	1	2	3	4	21	22	22	21	20	19	21	19		1		0,523		1,06		1,42	1,57	2,09	0,523	1,41	0,523										
																			Fem MedDP		0		1		2		3		4		T		F1		F2		F3		F4		F5	
																			3,10(1,12)		0,000		0,325		0,65		0,98		1,3		0,325		0,98		1,3		0,325		0,671		0,366	
																			*2,70(1,29)		0,000		0,467		0,93		1,4		1,87		1,87		1,4		1,87		1,87		1,87		1,87	
																			2,76(1,32)		0,000		0,351		0,7		1,05		1,4		0,7		1,05		1,4		0,7		0,7		0,7	
																			*2,71(1,25)		0,000		0,323		0,65		0,97		1,29		0,323		0,65		0,97		1,29		1,29		1,29	
																			*2,01(1,38)		0,000		0,354		0,71		1,06		1,42		0,354		0,71		1,06		1,42		1,42		1,42	
																			*1,77(1,28)		0,000		0,523		1,05		1,57		2,09		0,523		1,05		1,57		2,09		2,09		2,09	
																			1,88(1,46)		0,000		0,338		0,68		1,01		1,35		0		0,68		1,01		1,35		1,35		1,35	
																			*1,62(1,43)		0,000		0,459		0,92		1,38		1,84		0		0,92		1,38		1,84		1,84		1,84	
																			1,61(1,22)		0,000		0,324		0,65		0,97		1,3		0,324		0,65		0,97		1,3		1,3		1,3	
																			*0,95(1,21)		0,000		0,532		1,06		1,6		2,13		0		1,06		1,6		2,13		2,13		2,13	
																			*0,92(1,19)		0,000		0,558		1,12		1,67		2,23		0		1,12		1,67		2,23		2,23		2,23	
																			F1 #		0		1		2		3		4		4,419		1,2		1,62		1,62		1,62		1,62	
																			**3,43(0,89)		0,000		0,405		0,81		1,22		1,62		1,62		0,81		1,22		1,62		1,62		1,62	
																			**3,38(1,00)		0,000		0,638		1,28		1,91		2,55		2,55		1,28		1,91		2,55		2,55		2,55	
																			3,32(1,01)		0,000		0,302		0,6		0,91		1,21		0,6		0,91		1,21		1,21		1,21		1,21	
																			**3,36(0,98)		0,000		0,423		0,85		1,27		1,69		0,85		1,27		1,69		1,69		1,69		1,69	
																			*2,84(1,07)		0,000		0,352		0,7		1,06		1,41		1,06		0,7		1,06		1,41		1,41		1,41	
																			2,78(1,13)		0,000		0,407		0,81		1,22		1,63		1,63		0,81		1,22		1,63		1,63		1,63	
																			2,57(1,30)		0,000		0,397		0,79		1,19		1,59		0,397		0,79		1,19		1,59		1,59		1,59	
																			F2 #		0		1		2		3		4		8,707		2		2,73		1,73		1,73		1,73	
																			3,04(1,05)		0,000		0,433		0,87		1,3		1,73		1,73		0,87		1,3		1,73		1,73		1,73	
																			2,86(1,12)		0,000		0,33		0,66		1		1,33		1		0,66		1		1,33		1,33		1,33	
																			*1,18(1,10)		0,000		0,508		1,02		1,52		2,03		1,52		1,02		1,52		2,03		2,03		2,03	
																			2,78(1,18)		0,000		0,383		0,77		1,15		1,53		1,15		0,77		1,15		1,53		1,53		1,53	
																			*2,25(1,36)		0,000		0,303		0,61		0,91		1,21		0		0,61		0,91		1,21		1,21		1,21	
																			2,59(1,36)		0,000		0,405		0,81		1,22		1,62		0		0,81		1,22		1,62		1,62		1,62	
																			*2,08(1,30)		0,000		0,392		0,78		1,18		1,57		0,392		0,78		1,18		1,57		1,57		1,57	
																			F3 #		0		1		2		3		4		5,792		2		1,19		0,298		0,298		0,298	
																			2,57(1,22)		0,000		0,298		0,6		0,89		1,19		0,298		0,6		0,89		1,19		1,19		1,19	
																			*2,51(1,37)		0,000		0,373		0,75		1,12		1,49		0,373		0,75		1,12		1,49		1,49		1,49	
																			2,14(1,50)		0,000		0,431		0,86		1,29		1,72		0		0,86		1,29		1,72		1,72		1,72	
																			1,88(1,46)		0,000		0,353		0,71		1,06		1,41		0		0,71		1,06		1,41		1,41		1,41	
																			F4 #		0		1		2		3		4		0,671		2		1,19		1,58		0,396		0,396	
																			**2,53(1,32)		0,000		0,396		0,79		1,19		1,58		0,396		0,79		1,19		1,58		1,58		1,58	
																			*2,34(1,22)		0,000		0,32		0,64		0,96		1,28		0,64		0,96		1,28		1,28		1,28		1,28	
																			2,33(1,36)		0,000		-0,333		-0,67		-1		-1,33		-0,67		-0,67		-1		-1,33		-1,33		-1,33	
																			F5 #		0		1		2		3		4		0,366		3		1,19		1,58		0,396		0,396	
																			2,95(1,38)		0,000		0,325		0,65		0,98		1,3		0,325		0,65		0,98		1,3		1,3		1,3	
																			*2,90(1,29)		0,000		0,467		0,93		1,4		1,87		1,87		0,93		1,4		1,87		1,87		1,87	
																			*2,69(1,19)		0,000		0,351		0,7																	

S22 PRÉ										n		sexo		idade		estado civil		escolaridade		profissão		cargo		ET		F1		F2		F3		F4		F5																													
digite resp										fem=		solteiro=0; casado=1; divorciado=2		vivo=3		habilidades avaliadas		Fem MedDP		Percentil		Result. Bruto		104		8,408		11,29		8,41		2,76		0,82																													
Item	A	B	C	D	E	Item	A	B	C	D	E	fem=	1	21	habilitades avaliadas	R	Fem MedDP	0	1	2	3	4	T	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12																												
1	0	1	2	3	4	20	0	1	2	3	4	1	1	21	Devolver mercadoria defeituosa	4	3,10(1,12)	0,000	0,325	0,65	0,98	1,3	1,3	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12																												
2	4	3	2	1	0	21	0	1	2	3	4	2	16	Discordar do grupo	1	*2,70(1,29)	0,000	0,467	0,93	1,4	1,87	0,467	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20	21	22	23	24	25	26	27	28	29	30	31	32	33	34	35	36	37	38	39	40	
3	0	1	2	3	4	22	4	3	2	1	0	3	29	Fazer pergunta a conhecidos	4	2,76(1,32)	0,000	0,351	0,7	1,05	1,4	1,87	0,467	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20	21	22	23	24	25	26	27	28	29	30	31	32	33	34	35	36	37	38	39	40
4	0	1	2	3	4	22	4	3	2	1	0	5	20	Declarar sentimento amoroso	0	*2,01(1,38)	0,000	0,323	0,65	0,97	1,29	1,29	0,97	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20	21	22	23	24	25	26	27	28	29	30	31	32	33	34	35	36	37	38	39	40
5	0	1	2	3	4	23	4	3	2	1	0	6	11	Discordar de autoridade	1	*1,77(1,28)	0,000	0,523	1,05	1,57	2,09	1,42	0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20	21	22	23	24	25	26	27	28	29	30	31	32	33	34	35	36	37	38	39	40
6	0	1	2	3	4	23	4	3	2	1	0	7	14	Falar a público conhecido	4	1,88(1,46)	0,000	0,338	0,68	1,01	1,35	1,35	1,35	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20	21	22	23	24	25	26	27	28	29	30	31	32	33	34	35	36	37	38	39	40
7	0	1	2	3	4	24	4	3	2	1	0	8	5	Cobrar dívida de amigo	4	*1,62(1,43)	0,000	0,459	0,92	1,38	1,84	1,84	1,84	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20	21	22	23	24	25	26	27	28	29	30	31	32	33	34	35	36	37	38	39	40
8	0	1	2	3	4	24	4	3	2	1	0	9	1	Manter conversa com desconhecidos	0	1,61(1,22)	0,000	0,324	0,65	0,97	1,3	1,3	0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20	21	22	23	24	25	26	27	28	29	30	31	32	33	34	35	36	37	38	39	40
9	0	1	2	3	4	25	0	1	2	3	4	10	12	Abordar para relação sexual	0	*0,95(1,21)	0,000	0,532	1,06	1,6	2,13	0	0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20	21	22	23	24	25	26	27	28	29	30	31	32	33	34	35	36	37	38	39	40
10	0	1	2	3	4	25	0	1	2	3	4	11	7	Apresentar-se a outra pessoa	1	*0,92(1,19)	0,000	0,558	1,12	1,67	2,23	0,558	0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20	21	22	23	24	25	26	27	28	29	30	31	32	33	34	35	36	37	38	39	40
11	0	1	2	3	4	26	4	3	2	1	0	12	3	Agradecer elogios	F1 #	**3,43(0,89)	0,000	0,405	0,81	1,22	1,62	1,62	1,62	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20	21	22	23	24	25	26	27	28	29	30	31	32	33	34	35	36	37	38	39	40
12	0	1	2	3	4	26	0	1	2	3	4	13	28	Elogiar familiares	4	**3,38(1,00)	0,000	0,638	1,28	1,91	2,55	2,55	2,55	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20	21	22	23	24	25	26	27	28	29	30	31	32	33	34	35	36	37	38	39	40
13	0	1	2	3	4	27	0	1	2	3	4	14	8	Participar de conversação	4	3,32(1,01)	0,000	0,302	0,6	0,91	1,21	1,21	1,21	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20	21	22	23	24	25	26	27	28	29	30	31	32	33	34	35	36	37	38	39	40
14	0	1	2	3	4	27	0	1	2	3	4	15	35	Expressar sentimento positivo	4	**3,36(0,98)	0,000	0,423	0,85	1,27	1,69	1,69	1,69	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20	21	22	23	24	25	26	27	28	29	30	31	32	33	34	35	36	37	38	39	40
15	0	1	2	3	4	28	0	1	2	3	4	16	30	Defender outrem em grupo	4	2,84(1,07)	0,000	0,352	0,7	1,06	1,41	1,41	1,41	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20	21	22	23	24	25	26	27	28	29	30	31	32	33	34	35	36	37	38	39	40
16	0	1	2	3	4	28	0	1	2	3	4	17	6	Elogiar outrem	4	2,78(1,13)	0,000	0,407	0,81	1,22	1,63	1,63	1,63	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20	21	22	23	24	25	26	27	28	29	30	31	32	33	34	35	36	37	38	39	40
17	0	1	2	3	4	29	0	1	2	3	4	18	10	Expressar sentimento positivo	4	2,57(1,30)	0,000	0,397	0,79	1,19	1,59	1,59	1,59	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20	21	22	23	24	25	26	27	28	29	30	31	32	33	34	35	36	37	38	39	40
18	0	1	2	3	4	30	0	1	2	3	4	19	17	Encerrar conversação	F2 #	3,04(1,05)	0,000	0,433	0,87	1,3	1,73	1,73	1,73	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20	21	22	23	24	25	26	27	28	29	30	31	32	33	34	35	36	37	38	39	40
19	0	1	2	3	4	30	0	1	2	3	4	20	37	Pedir favores a colegas	4	2,86(1,12)	0,000	0,33	0,66	1	1,33	1,33	1,33	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20	21	22	23	24	25	26	27	28	29	30	31	32	33	34	35	36	37	38	39	40
20	0	1	2	3	4	31	0	1	2	3	4	21	36	Manter conversação	4	*1,18(1,10)	0,000	0,508	1,02	1,52	2,03	2,03	2,03	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20	21	22	23	24	25	26	27	28	29	30	31	32	33	34	35	36	37	38	39	40
21	0	1	2	3	4	31	0	1	2	3	4	22	13	Reagir a elogio	3	2,78(1,18)	0,000	0,383	0,77	1,15	1,53	1,53	1,53	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20	21	22	23	24	25	26	27	28	29	30	31	32	33	34	35	36	37	38	39	40
22	0	1	2	3	4	32	0	1	2	3	4	23	22	Recusar pedidos abusivos	3	2,25(1,36)	0,000	0,303	0,61	0,91	1,21	1,21	1,21	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20	21	22	23	24	25	26	27	28	29	30	31	32	33	34	35	36	37	38	39	40
23	0	1	2	3	4	32	4	3	2	1	0	24	24	Encerrar conversa ao telefone	2	2,59(1,36)	0,000	0,405	0,81	1,22	1,62	1,62	1,62	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20	21	22	23	24	25	26	27	28	29	30	31	32								

S22 PÓS										n		sexo		idade		estado civil		escolaridade		profissão		cargo		ET		F1		F2		F3		F4		F5								
digite resp										fem=		solteiro=0; casado=1; divorciado=2		vivo=3		página 42		Percentil		Result.		Bruto																				
Item	A	B	C	D	E	Item	A	B	C	D	E	fem=	1	21	habilidades avaliadas	R	Fem MedDP	0	1	2	3	4	T	F1	F2	F3	F4	F5														
1	0	1	2	3	4	20	0	1	2	3	4	1	1	21	Devolver mercadoria defeituosa	4	3,10(1,12)	0,000	0,325	0,65	0,98	1,3	1,3	8,408	11,29	7,77	2,76	0,82														
2	4	3	2	1	0	21	0	1	2	3	4	2	16	Discordar do grupo	1	*2,70(1,29)	0,000	0,467	0,93	1,4	1,87	0,467																				
3	0	1	2	3	4	21	0	1	2	3	4	3	29	Lidar com críticas injustas	4	2,76(1,32)	0,000	0,351	0,7	1,05	1,4	1,4																				
4	0	1	2	3	4	22	4	3	2	1	0	4	20	Fazer pergunta a conhecidos	3	2,71(1,25)	0,000	0,323	0,65	0,97	1,29	0,97																				
5	0	1	2	3	4	22	4	3	2	1	0	5	20	Declarar sentimento amoroso	0	*2,01(1,38)	0,000	0,354	0,71	1,06	1,42	0																				
6	0	1	2	3	4	23	4	3	2	1	0	6	11	Discordar de autoridade	1	*1,77(1,28)	0,000	0,523	1,05	1,57	2,09	0,523																				
7	0	1	2	3	4	23	4	3	2	1	0	7	14	Falar a público conhecido	4	1,88(1,46)	0,000	0,338	0,68	1,01	1,35	1,35																				
8	0	1	2	3	4	24	4	3	2	1	0	8	5	Cobrar dívida de amigo	4	*1,62(1,43)	0,000	0,459	0,92	1,38	1,84	1,84																				
9	0	1	2	3	4	24	4	3	2	1	0	9	1	Manter conversa com desconhecidos	0	1,61(1,22)	0,000	0,324	0,65	0,97	1,3	0																				
10	0	1	2	3	4	25	0	1	2	3	4	10	12	Abordar para relação sexual	0	*0,95(1,21)	0,000	0,532	1,06	1,6	2,13	0																				
11	0	1	2	3	4	25	0	1	2	3	4	11	7	Apresentar-se a outra pessoa	1	*0,92(1,19)	0,000	0,558	1,12	1,67	2,23	0,558																				
12	0	1	2	3	4	26	4	3	2	1	0	12	3	Agradecer elogios	F1 #	**3,43(0,89)	0,000	0,405	0,81	1,22	1,62	1,62	8,408																			
13	0	1	2	3	4	26	0	1	2	3	4	13	28	Elogiar familiares	4	**3,38(1,00)	0,000	0,638	1,28	1,91	2,55	2,55																				
14	0	1	2	3	4	27	0	1	2	3	4	14	8	Participar de conversação	4	3,32(1,01)	0,000	0,302	0,6	0,91	1,21	1,21																				
15	0	1	2	3	4	27	0	1	2	3	4	15	35	Expressar sentimento positivo	4	**3,36(0,98)	0,000	0,423	0,85	1,27	1,69	1,69																				
16	0	1	2	3	4	28	0	1	2	3	4	16	30	Defender outrem em grupo	4	2,84(1,07)	0,000	0,352	0,7	1,06	1,41	1,41																				
17	0	1	2	3	4	28	0	1	2	3	4	17	6	Elogiar outrem	4	2,78(1,13)	0,000	0,407	0,81	1,22	1,63	1,22																				
18	0	1	2	3	4	29	0	1	2	3	4	18	10	Expressar sentimento positivo	4	2,57(1,30)	0,000	0,397	0,79	1,19	1,59	1,59																				
19	0	1	2	3	4	30	0	1	2	3	4	19	17	Encerrar conversação	F2 #	3,04(1,05)	0,000	0,433	0,87	1,3	1,73	1,73	11,29																			
20	0	1	2	3	4	30	0	1	2	3	4	20	37	Pedir favores a colegas	4	2,86(1,12)	0,000	0,33	0,66	1	1,33	0,66																				
21	0	1	2	3	4	31	0	1	2	3	4	21	36	Manter conversação	4	*1,18(1,10)	0,000	0,508	1,02	1,52	2,03	2,03																				
22	0	1	2	3	4	31	0	1	2	3	4	22	13	Reagir a elogio	3	2,78(1,18)	0,000	0,383	0,77	1,15	1,53	1,15																				
23	0	1	2	3	4	32	0	1	2	3	4	23	22	Recusar pedidos abusivos	2	2,25(1,36)	0,000	0,303	0,61	0,91	1,21	0,61																				
24	0	1	2	3	4	32	4	3	2	1	0	24	24	Encerrar conversa ao telefone	2	2,59(1,36)	0,000	0,405	0,81	1,22	1,62	0,81																				
25	0	1	2	3	4	33	4	3	2	1	0	25	19	Abordar autoridade	2	*2,08(1,30)	0,000	0,392	0,78	1,18	1,57	0,78																				
26	0	1	2	3	4	34	4	3	2	1	0	26	23	Fazer pergunta a desconhecido	F3 #	2,57(1,22)	0,000	0,298	0,6	0,89	1,19	0,6																				
27	0	1	2	3	4	34	0	1	2	3	4	27	26	Pedir favores a desconhecidos	2	2,51(1,37)	0,000	0,373	0,75	1,12	1,49	0,75																				
28	0	1	2	3	4	35	0	1	2	3	4	28	9	Falar a público desconhecido	0	2,14(1,50)	0,000	0,431	0,86	1,29	1,72	0																				
29	0	1	2	3	4	35	4	3	2	1	0	29	14	Falar a público conhecido	4	1,88(1,46)	0,000	0,353	0,71	1,06	1,41	1,41																				
30	0	1	2	3	4	36	4	3	2	1	0	30	18	Lidar com críticas dos pais	F4 #	**2,53(1,32)	0,000	0,396	0,79	1,19	1,58	2,76																				
31	0	1	2	3	4	37	4	3	2	1	0	31	38	Lidar com chacotas	3	*2,34(1,22)	0,000	0,32	0,64	0,96	1,28	0,96																				
32	0	1	2	3	4	38	0	1	2	3	4	32	31	Cumprimentar desconhecidos	4	2,33(1,36)	0,000	-0,333	-0,67	-1	-1,33	-1,33																				
33	0	1	2	3	4	38	4	3	2	1	0	33	33	Negociar uso de preservativo	F5 #	2,95(1,38)	0,000	0,396	0,79	1,19	1,58	2,76																				
34	0	1	2	3	4	39	0	1	2	3	4	34	34	Pedir mudança conduta	1	2,90(1,29)	0,000	0,32	0,64	0,96	1,28	0,96																				
35	0	1	2	3	4	39	0	1	2	3	4	35	25	Lidar com críticas justas	3	*2,69(1,19)	0,000	0,396	0,79	1,19	1,58	2,76																				
36	0	1	2	3	4	40	0	1	2	3	4	36	27	Expressar desagrado a amigos	4	*2,26(1,37)	0,000	0,396	0,79	1,19	1,58	2,76																				
37	0	1	2	3	4	40	0	1	2	3	4	37	32	Pedir ajuda a amigos	3	2,67(1,32)	0,000	0,396	0,79	1,19	1,58	2,76																				
38	0	1	2	3	4	40	0	1	2	3	4	38	34	Recusar pedido abusivo	4	1,93(1,34)	0,000	0,396	0,79	1,19	1,58	2,76																				
39	0	1	2	3	4	40	0	1	2	3	4	39	4	Interromper a fala do outro	3	1,76(1,30)	0,000	-0,333	-0,67	-1	-1,33	-1,33																				

S24 PÓS					n					sexo idade					estado civil					escolaridade profissão					cargo				
digite resp	A	B	C	D	E	Item azul	A	B	C	D	E	fem=	1	20	solteiro=0; casado=1; divorciado=2	viúvo=3	habilidades avaliadas	R	Fem MedDP	0	Result.	Bruto	ET	F1	F2	F3	F4	F5	
Item	0	1	2	3	4	20	0	1	2	3	4	fem=	1	20	solteiro=0; casado=1; divorciado=2	viúvo=3	habilidades avaliadas	R	Fem MedDP	0	Result.	Bruto	ET	F1	F2	F3	F4	F5	
1	0	1	2	3	4	20	0	1	2	3	4	1	21	20	solteiro=0; casado=1; divorciado=2	viúvo=3	Devolver mercadoria defeituosa	3	3,10(1,12)	0,000	0,325	0,65	0,98	1,3	0,98	5,01	1,53		
2	4	3	2	1	0	21	0	1	2	3	4	2	16	20	solteiro=0; casado=1; divorciado=2	viúvo=3	Discordar do grupo	4	*2,70(1,29)	0,000	0,467	0,93	1,4	1,87	1,87	5,01	1,53		
3	0	1	2	3	4	21	0	1	2	3	4	3	29	20	solteiro=0; casado=1; divorciado=2	viúvo=3	Lidar com críticas injustas	4	2,76(1,32)	0,000	0,351	0,7	1,05	1,4	1,4	5,01	1,53		
4	0	1	2	3	4	22	4	3	2	1	0	4	20	20	solteiro=0; casado=1; divorciado=2	viúvo=3	Fazer pergunta a conhecidos	4	2,71(1,25)	0,000	0,323	0,65	0,97	1,29	1,29	5,01	1,53		
5	0	1	2	3	4	22	4	3	2	1	0	5	20	20	solteiro=0; casado=1; divorciado=2	viúvo=3	Declarar sentimento amoroso	4	*2,01(1,38)	0,000	0,354	0,71	1,06	1,42	1,42	5,01	1,53		
6	0	1	2	3	4	23	4	3	2	1	0	6	11	20	solteiro=0; casado=1; divorciado=2	viúvo=3	Discordar de autoridade	2	*1,77(1,28)	0,000	0,523	1,05	1,57	2,09	1,05	5,01	1,53		
7	0	1	2	3	4	23	4	3	2	1	0	7	14	20	solteiro=0; casado=1; divorciado=2	viúvo=3	Falar a público conhecido	4	1,88(1,46)	0,000	0,338	0,68	1,01	1,35	1,35	5,01	1,53		
8	0	1	2	3	4	24	4	3	2	1	0	8	5	20	solteiro=0; casado=1; divorciado=2	viúvo=3	Cobrar dívida de amigo	1	*1,62(1,43)	0,000	0,459	0,92	1,38	1,84	0,459	5,01	1,53		
9	0	1	2	3	4	24	4	3	2	1	0	9	1	20	solteiro=0; casado=1; divorciado=2	viúvo=3	Manter conversa com desconhecidos	2	1,61(1,22)	0,000	0,324	0,65	0,97	1,3	0,65	5,01	1,53		
10	0	1	2	3	4	25	0	1	2	3	4	10	12	20	solteiro=0; casado=1; divorciado=2	viúvo=3	Abordar para relação sexual	0	*0,95(1,21)	0,000	0,532	1,06	1,6	2,13	0	5,01	1,53		
11	0	1	2	3	4	25	0	1	2	3	4	11	7	20	solteiro=0; casado=1; divorciado=2	viúvo=3	Apresentar-se a outra pessoa	0	*0,92(1,19)	0,000	0,558	1,12	1,67	2,23	0	5,01	1,53		
12	0	1	2	3	4	26	4	3	2	1	0	12	3	20	solteiro=0; casado=1; divorciado=2	viúvo=3	Agradecer elogios	4	**3,43(0,89)	0,000	0,405	0,81	1,22	1,62	1,62	10,469	1,53		
13	0	1	2	3	4	26	0	1	2	3	4	13	28	20	solteiro=0; casado=1; divorciado=2	viúvo=3	Elogiar familiares	4	**3,38(1,00)	0,000	0,638	1,28	1,91	2,55	2,55	10,469	1,53		
14	0	1	2	3	4	27	0	1	2	3	4	14	8	20	solteiro=0; casado=1; divorciado=2	viúvo=3	Participar de conversação	4	3,32(1,01)	0,000	0,302	0,6	0,91	1,21	1,21	10,469	1,53		
15	0	1	2	3	4	27	0	1	2	3	4	15	35	20	solteiro=0; casado=1; divorciado=2	viúvo=3	Expressar sentimento positivo	4	**3,36(0,98)	0,000	0,423	0,85	1,27	1,69	1,69	10,469	1,53		
16	0	1	2	3	4	28	0	1	2	3	4	16	30	20	solteiro=0; casado=1; divorciado=2	viúvo=3	Defender outrem em grupo	4	2,84(1,07)	0,000	0,352	0,7	1,06	1,41	1,41	10,469	1,53		
17	0	1	2	3	4	28	0	1	2	3	4	17	6	20	solteiro=0; casado=1; divorciado=2	viúvo=3	Elogiar outrem	4	2,78(1,13)	0,000	0,407	0,81	1,22	1,63	1,63	10,469	1,53		
18	0	1	2	3	4	29	0	1	2	3	4	18	10	20	solteiro=0; casado=1; divorciado=2	viúvo=3	Expressar sentimento positivo	4	2,57(1,30)	0,000	0,397	0,79	1,19	1,59	1,59	10,469	1,53		
19	0	1	2	3	4	30	0	1	2	3	4	19	17	20	solteiro=0; casado=1; divorciado=2	viúvo=3	Encerrar conversação	4	3,04(1,05)	0,000	0,433	0,87	1,3	1,73	1,73	10,469	1,53		
20	0	1	2	3	4	30	0	1	2	3	4	20	37	20	solteiro=0; casado=1; divorciado=2	viúvo=3	Pedir favores a colegas	4	2,86(1,12)	0,000	0,33	0,66	1	1,33	1,33	10,469	1,53		
21	0	1	2	3	4	31	0	1	2	3	4	21	36	20	solteiro=0; casado=1; divorciado=2	viúvo=3	Manter conversação	4	*1,18(1,10)	0,000	0,508	1,02	1,52	2,03	2,03	10,469	1,53		
22	0	1	2	3	4	31	0	1	2	3	4	22	13	20	solteiro=0; casado=1; divorciado=2	viúvo=3	Reagir a elogio	4	2,78(1,18)	0,000	0,383	0,77	1,15	1,53	1,53	10,469	1,53		
23	0	1	2	3	4	32	0	1	2	3	4	23	22	20	solteiro=0; casado=1; divorciado=2	viúvo=3	Recusar pedidos abusivos	4	2,25(1,36)	0,000	0,303	0,61	0,91	1,21	0,61	10,469	1,53		
24	0	1	2	3	4	32	0	1	2	3	4	24	24	20	solteiro=0; casado=1; divorciado=2	viúvo=3	Encerrar conversa ao telefone	4	2,59(1,36)	0,000	0,405	0,81	1,22	1,62	1,62	10,469	1,53		
25	0	1	2	3	4	33	4	3	2	1	0	25	19	20	solteiro=0; casado=1; divorciado=2	viúvo=3	Abordar autoridade	1	*2,08(1,30)	0,000	0,392	0,78	1,18	1,57	0,392	10,469	1,53		
26	0	1	2	3	4	34	4	3	2	1	0	26	23	20	solteiro=0; casado=1; divorciado=2	viúvo=3	Fazer pergunta a desconhecido	4	2,57(1,22)	0,000	0,298	0,6	0,89	1,19	1,19	9,242	1,53		
27	0	1	2	3	4	34	4	3	2	1	0	27	26	20	solteiro=0; casado=1; divorciado=2	viúvo=3	Pedir favores a desconhecidos	3	2,51(1,37)	0,000	0,373	0,75	1,12	1,49	1,12	9,242	1,53		
28	0	1	2	3	4	35	0	1	2	3	4	28	9	20	solteiro=0; casado=1; divorciado=2	viúvo=3	Falar a público desconhecido	3	2,14(1,50)	0,000	0,431	0,86	1,29	1,72	1,29	9,242	1,53		
29	0	1	2	3	4	35	4	3	2	1	0	29	14	20	solteiro=0; casado=1; divorciado=2	viúvo=3	Falar a público conhecido	4	1,88(1,46)	0,000	0,353	0,71	1,06	1,41	1,41	9,242	1,53		
30	0	1	2	3	4	36	4	3	2	1	0	30	18	20	solteiro=0; casado=1; divorciado=2	viúvo=3	Lidar com críticas dos pais	4	*2,53(1,32)	0,000	0,396	0,79	1,19	1,58	1,58	9,242	1,53		
31	0	1	2	3	4	37	4	3	2	1	0	31	38	20	solteiro=0; casado=1; divorciado=2	viúvo=3	Lidar com chacotas	4	*2,34(1,22)	0,000	0,32	0,64	0,96	1,28	1,28	9,242	1,53		
32	0	1	2	3	4	37	4	3	2	1	0	32	31	20	solteiro=0; casado=1; divorciado=2	viúvo=3	Cumprimentar desconhecidos	4	2,33(1,36)	0,000	-0,333	-0,67	-1	-1,33	-1,33	9,242	1,53		
33	0	1	2	3	4	38	4	3	2	1	0	33	33	20	solteiro=0; casado=1; divorciado=2	viúvo=3	Negociar uso de preservativo	4	2,95(1,38)	0,000	0,396	0,79	1,19	1,58	1,58	9,242	1,53		
34	0	1	2	3	4	38	4	3	2	1	0	34	38	20	solteiro=0; casado=1; divorciado=2	viúvo=3	Pedir mudança conduta	3	2,90(1,29)	0,000	0,32	0,64	0,96	1,28	1,28	9,242	1,53		
35	0	1	2	3	4	39	4	3	2	1	0	35	31	20	solteiro=0; casado=1; divorciado=2	viúvo=3	Lidar com críticas justas	4	*2,69(1,19)	0,000	-0,333	-0,67	-1	-1,33	-1,33	9,242	1,53		
36	0	1	2	3	4	40	4	3	2	1	0	36	27	20	solteiro=0; casado=1; divorciado=2	viúvo=3	Expressar desgosto a amigos	1	*2,26(1,37)	0,000	0,396	0,79	1,19	1,58	1,58	9,242	1,53		
37	0	1	2	3	4	40	4	3	2	1	0	37	32	20	solteiro=0; casado=1; divorciado=2	viúvo=3	Pedir ajuda a amigos	0	2,67(1,32)	0,000	0,396	0,79	1,19	1,58	1,58	9,242	1,53		
38	0	1	2	3	4	40	4	3	2	1	0	38	34	20	solteiro=0; casado=1; divorciado=2	viúvo=3	Recusar pedido abusivo	4	1,93(1,34)	0,000	0,32	0,64	0,96	1,28	1,28	9,242	1,53		
39	0	1	2	3	4	40	4	3	2	1	0	39	4	20	solteiro=0; casado=1; divorciado=2	viúvo=3	Interromper a fala do outro	3	1,76(1,30)	0,000	-0,333	-0,67	-1	-1,33	-1,33	9,242	1,53		

S25 PÓS										n		estado civil		escolaridade		profissão		cargo		ET		F1		F2		F3		F4		F5	
digite resp	A	B	C	D	E	Item azul	A	B	C	D	E	sexo	idade	solteiro=0; casado=1; divorciado=2	solteiro=3	casado=2	página 41	Percentil	Result.	Bruto	56	6,016	4,067	4,356	1,916	1,567	80	80			
Item	1	2	3	4	5	20	0	1	2	3	4	1	22	1	21	22	41	41	1	2	1	25	1	10	20	80	80	80			
1	0	1	2	3	4	20	0	1	2	3	4	1	21	solteiro=0; casado=1; divorciado=2	solteiro=3	casado=2	página 41	Percentil	Result.	Bruto	56	6,016	4,067	4,356	1,916	1,567	80	80			
2	4	3	2	1	0	21	0	1	2	3	4	2	16	habilidades avaliadas	2	R Masc MedDP	0	0,000	0,325	0,65	0,98	1,3	1,3	0,65							
3	0	1	2	3	4	22	4	3	2	1	0	3	29	Devolver mercadoria defeituosa	1	3,28(1,08)	0,000	0,467	0,93	1,4	1,87	1,87	0,467								
4	0	1	2	3	4	23	4	3	2	1	0	4	29	Discordar do grupo	1	*2,93(1,21)	0,000	0,351	0,7	1,05	1,4	1,87	0,467								
5	0	1	2	3	4	24	4	3	2	1	0	5	20	Fazer perguntas a conhecidos	1	2,86(1,35)	0,000	0,323	0,65	0,97	1,29	1,29	0,323								
6	0	1	2	3	4	25	0	1	2	3	4	6	11	Fazer pergunta a conhecidos	1	2,69(1,25)	0,000	0,354	0,71	1,06	1,42	1,42	0,71								
7	0	1	2	3	4	26	4	3	2	1	0	7	14	Declarar sentimento amoroso	2	*2,62(1,23)	0,000	0,354	0,71	1,06	1,42	1,42	0,71								
8	4	3	2	1	0	27	0	1	2	3	4	8	5	Discordar de autoridade	0	*2,22(1,32)	0,000	0,523	1,05	1,57	2,09	2,09	0								
9	4	3	2	1	0	28	0	1	2	3	4	9	1	Falar a público conhecido	1	1,83(1,43)	0,000	0,338	0,68	1,01	1,35	1,35	0,338								
10	0	1	2	3	4	29	0	1	2	3	4	10	12	Cobrar dívida de amigo	2	*2,09(1,43)	0,000	0,459	0,92	1,38	1,84	1,84	0,92								
11	0	1	2	3	4	30	0	1	2	3	4	11	7	Mantem conversa com desconhecidos	2	1,53(1,12)	0,000	0,324	0,65	0,97	1,3	1,3	0,65								
12	0	1	2	3	4	31	0	1	2	3	4	12	8	Abordar para relação sexual	0	*1,95(1,26)	0,000	0,532	1,06	1,6	2,13	2,13	0								
13	4	3	2	1	0	32	0	1	2	3	4	13	3	Apresentar-se a outra pessoa	1	*1,59(1,23)	0,000	0,558	1,12	1,67	2,23	2,23	0,558								
14	0	1	2	3	4	33	4	3	2	1	0	14	10	Agradecer elogios	1	**3,20(1,09)	0,000	0,405	0,81	1,22	1,62	1,62	0,81								
15	0	1	2	3	4	34	4	3	2	1	0	15	17	Elogiar familiares	2	**3,17(1,05)	0,000	0,638	1,28	1,91	2,55	2,55	0,638								
16	0	1	2	3	4	35	0	1	2	3	4	16	20	Participar de conversação	1	3,24(1,09)	0,000	0,302	0,6	0,91	1,21	1,21	0,6								
17	4	3	2	1	0	36	4	3	2	1	0	17	35	Expressar sentimento positivo	3	**2,89(1,11)	0,000	0,423	0,85	1,27	1,69	1,69	1,27								
18	4	3	2	1	0	37	4	3	2	1	0	18	16	Defender outrem em grupo	0	2,68(1,10)	0,000	0,352	0,7	1,06	1,41	1,41	0,352								
19	4	3	2	1	0	38	0	1	2	3	4	19	10	Elogiar outrem	1	2,68(1,10)	0,000	0,407	0,81	1,22	1,63	1,63	0								
20	4	3	2	1	0	39	0	1	2	3	4	20	17	Expressar sentimento positivo	1	2,36(1,24)	0,000	0,397	0,79	1,19	1,59	1,59	0,397								
21	0	1	2	3	4	40	0	1	2	3	4	21	19	Encerrar conversação	0	2,97(1,15)	0,000	0,433	0,87	1,3	1,73	1,73	0								
22	0	1	2	3	4	41	0	1	2	3	4	22	20	Pedir favores a colegas	2	2,91(1,14)	0,000	0,33	0,66	1	1,33	1,33	0,66								
23	4	3	2	1	0	42	0	1	2	3	4	23	21	Mantem conversa	2	*1,39(1,17)	0,000	0,508	1,02	1,52	2,03	2,03	1,02								
24	0	1	2	3	4	43	0	1	2	3	4	24	13	Reagir a elogio	1	2,67(1,20)	0,000	0,383	0,77	1,15	1,53	1,53	0,383								
25	0	1	2	3	4	44	0	1	2	3	4	25	22	Recusar pedidos abusivos	1	2,44(1,32)	0,000	0,303	0,61	0,91	1,21	1,21	0,303								
26	0	1	2	3	4	45	4	3	2	1	0	26	24	Encerrar conversa ao telefone	2	2,59(1,32)	0,000	0,405	0,81	1,22	1,62	1,62	0,81								
27	0	1	2	3	4	46	4	3	2	1	0	27	25	Abordar autoridade	3	*2,34(1,17)	0,000	0,392	0,78	1,18	1,57	1,57	0,392								
28	0	1	2	3	4	47	4	3	2	1	0	28	23	Fazer pergunta a desconhecido	4	2,52(1,25)	0,000	0,298	0,6	0,89	1,19	1,19	0,298								
29	0	1	2	3	4	48	0	1	2	3	4	29	27	Pedir favores a desconhecidos	1	2,32(1,40)	0,000	0,373	0,75	1,12	1,49	1,49	0,373								
30	4	3	2	1	0	49	0	1	2	3	4	30	9	Falar a público desconhecido	0	2,32(1,41)	0,000	0,431	0,86	1,29	1,72	1,72	0								
31	4	3	2	1	0	50	4	3	2	1	0	31	14	Falar a público conhecido	1	1,83(1,43)	0,000	0,353	0,71	1,06	1,41	1,41	0,353								
32	4	3	2	1	0	51	4	3	2	1	0	32	18	Lidar com crítico conhecido	4	*2,87(1,23)	0,000	0,396	0,79	1,19	1,58	1,58	0,396								
33	4	3	2	1	0	52	4	3	2	1	0	33	31	Lidar com crítico desconhecido	1	*2,83(1,16)	0,000	0,32	0,64	0,96	1,28	1,28	0,32								
34	4	3	2	1	0	53	0	1	2	3	4	34	32	Cumprimentar desconhecidos	1	2,45(1,28)	0,000	-0,333	-0,67	-1	-1,33	-1,33	-0,333								
35	4	3	2	1	0	54	4	3	2	1	0	35	33	Negociar uso de preservativo	0	2,87(1,32)	0,000	0	0	0	0	0	0								
36	4	3	2	1	0	55	4	3	2	1	0	36	34	Pedir mudança conduta	1	2,75(1,43)	0,000	0,396	0,79	1,19	1,58	1,58	0,396								
37	4	3	2	1	0	56	4	3	2	1	0	37	35	Lidar com críticas justas	1	*2,98(1,03)	0,000	0,431	0,86	1,29	1,72	1,72	0,431								
38	4	3	2	1	0	57	4	3	2	1	0	38	36	Expressar desagrado a amigos	1	*2,52(1,23)	0,000	0,353	0,71	1,06	1,41	1,41	0,353								
39	4	3	2	1	0	58	4	3	2	1	0	39	37	Pedir ajuda a amigos	3	2,67(1,29)	0,000	0,396	0,79	1,19	1,58	1,58	0,396								
40	4	3	2	1	0	59	4	3	2	1	0	40	38	Recusar pedido abusivo	1	2,11(1,34)	0,000	0,32	0,64	0,96	1,28	1,28	0,32								
41	4	3	2	1	0	60	4	3	2	1	0	41	39	Recusar pedido abusivo	0	1,75(1,30)	0,000	-0,333	-0,67	-1	-1,33	-1,33	-0,333								
42	4	3	2	1	0	61	4	3	2	1	0	42	40	Interromper a fala do outro	0	1,75(1,30)	0,000	-0,333	-0,67	-1	-1,33	-1,33	-0,333								
43	4	3	2	1	0	62	4	3	2	1	0	43	41	Interromper a fala do outro	0	1,75(1,30)	0,000	-0,333	-0,67	-1	-1,33	-1,33	-0,333								
44	4	3	2	1	0	63	4	3	2	1	0	44	42	Interromper a fala do outro	0	1,75(1,30)	0,000	-0,333	-0,67	-1	-1,33	-1,33	-0,333								
45	4	3	2	1	0	64	4	3	2	1	0	45	43	Interromper a fala do outro	0	1,75(1,30)	0,000	-0,333	-0,67	-1	-1,33	-1,33	-0,333								
46	4	3	2	1	0	65	4	3	2	1	0	46	44	Interromper a fala do outro	0	1,75(1,30)	0,000	-0,333	-0,67	-1	-1,33	-1,33	-0,333								
47	4	3	2	1	0	66	4	3	2	1	0	47	45	Interromper a																	

S27 PRÉ					n sexo idade					estado civil					escolaridade profissão					cargo								
digite resp	A	B	C	D	E	Item azul	A	B	C	D	E	fem=	1	23	solteiro=0; casado=1; divorciado=2	viúvo=3	habilitações avaliadas	R	Fem MedDP	0	Result.	Bruto	ET	F1	F2	F3	F4	F5
Item	0	1	2	3	4	20	0	1	2	3	4	fem=	1	21	21	21	habilidades avaliadas	R	Fem MedDP	0	Result.	Bruto	ET	F1	F2	F3	F4	F5
1	0	1	2	3	4	20	0	1	2	3	4	1	21	21	21	21	Devolver mercadoria defeituosa	2	3,10(1,12)	0,000	0,325	0,65	0,98	1,3	0,65	4,52	0,32	
2	4	3	2	1	0	21	0	1	2	3	4	2	16	16	16	Discordar do grupo	3	*2,70(1,29)	0,000	0,467	0,93	1,4	1,87	1,4	4,52	0,32		
3	0	1	2	3	4	21	0	1	2	3	4	3	29	29	29	Lidar com críticas injustas	4	2,76(1,32)	0,000	0,351	0,7	1,05	1,4	1,4	4,52	0,32		
4	0	1	2	3	4	22	4	3	2	1	0	4	5	20	20	Fazer pergunta a conhecidos	3	2,71(1,25)	0,000	0,323	0,65	0,97	1,29	0,97	4,52	0,32		
5	0	1	2	3	4	22	4	3	2	1	0	5	20	20	Declarar sentimento amoroso	1	*2,01(1,38)	0,000	0,354	0,71	1,06	1,42	0,354	4,52	0,32			
6	0	1	2	3	4	23	4	3	2	1	0	6	11	11	Discordar de autoridade	2	*1,77(1,28)	0,000	0,523	1,05	1,57	2,09	1,05	4,52	0,32			
7	0	1	2	3	4	23	4	3	2	1	0	7	8	8	Falar a público conhecido	2	1,88(1,46)	0,000	0,338	0,68	1,01	1,35	0,68	4,52	0,32			
8	0	1	2	3	4	24	4	3	2	1	0	8	5	5	Cobrar dívida de amigo	0	*1,62(1,43)	0,000	0,459	0,92	1,38	1,84	0	4,52	0,32			
9	0	1	2	3	4	24	4	3	2	1	0	9	1	1	Manter conversa com desconhecidos	3	1,61(1,22)	0,000	0,324	0,65	0,97	1,3	0,97	4,52	0,32			
10	0	1	2	3	4	25	0	1	2	3	4	10	12	12	Abordar para relação sexual	2	*0,95(1,21)	0,000	0,532	1,06	1,6	2,13	1,06	4,52	0,32			
11	0	1	2	3	4	25	0	1	2	3	4	11	7	7	Apresentar-se a outra pessoa	2	*0,92(1,19)	0,000	0,558	1,12	1,67	2,23	1,12	4,52	0,32			
12	0	1	2	3	4	26	4	3	2	1	0	12	3	3	Agradecer elogios	4	**3,43(0,89)	0,000	0,405	0,81	1,22	1,62	1,62	4,52	0,32			
13	0	1	2	3	4	26	4	3	2	1	0	13	28	28	Elogiar familiares	2	**3,38(1,00)	0,000	0,638	1,28	1,91	2,55	1,28	4,52	0,32			
14	0	1	2	3	4	27	0	1	2	3	4	14	8	8	Participar de conversação	4	3,32(1,01)	0,000	0,302	0,6	0,91	1,21	1,21	4,52	0,32			
15	0	1	2	3	4	28	0	1	2	3	4	15	35	35	Expressar sentimento positivo	4	**3,36(0,98)	0,000	0,423	0,85	1,27	1,69	1,69	4,52	0,32			
16	0	1	2	3	4	28	0	1	2	3	4	16	30	30	Defender outrem em grupo	4	2,84(1,07)	0,000	0,352	0,7	1,06	1,41	1,41	4,52	0,32			
17	0	1	2	3	4	29	0	1	2	3	4	17	6	6	Elogiar outrem	2	2,78(1,13)	0,000	0,407	0,81	1,22	1,63	0,81	4,52	0,32			
18	0	1	2	3	4	29	0	1	2	3	4	18	10	10	Expressar sentimento positivo	0	2,57(1,30)	0,000	0,397	0,79	1,19	1,59	0	4,52	0,32			
19	0	1	2	3	4	30	0	1	2	3	4	19	17	17	Encerrar conversação	4	3,04(1,05)	0,000	0,433	0,87	1,3	1,73	1,73	4,52	0,32			
20	0	1	2	3	4	31	0	1	2	3	4	20	37	37	Pedir favores a colegas	2	2,86(1,12)	0,000	0,33	0,66	1	1,33	0,66	4,52	0,32			
21	0	1	2	3	4	31	0	1	2	3	4	21	36	36	Manter conversação	2	*1,18(1,10)	0,000	0,508	1,02	1,52	2,03	1,02	4,52	0,32			
22	0	1	2	3	4	32	0	1	2	3	4	22	13	13	Reagir a elogio	3	2,78(1,18)	0,000	0,383	0,77	1,15	1,53	1,15	4,52	0,32			
23	0	1	2	3	4	32	0	1	2	3	4	23	22	22	Recusar pedidos abusivos	1	2,25(1,36)	0,000	0,303	0,61	0,91	1,21	0,303	4,52	0,32			
24	0	1	2	3	4	33	4	3	2	1	0	24	24	24	Encerrar conversa ao telefone	2	2,59(1,36)	0,000	0,405	0,81	1,22	1,62	0,81	4,52	0,32			
25	0	1	2	3	4	33	4	3	2	1	0	25	19	19	Abordar autoridade	3	*2,08(1,30)	0,000	0,392	0,78	1,18	1,57	1,18	4,52	0,32			
26	0	1	2	3	4	34	4	3	2	1	0	26	23	23	Fazer pergunta a desconhecido	2	2,57(1,22)	0,000	0,298	0,6	0,89	1,19	0,6	4,52	0,32			
27	0	1	2	3	4	35	0	1	2	3	4	27	26	26	Pedir favores a desconhecidos	4	2,51(1,37)	0,000	0,373	0,75	1,12	1,49	1,49	4,52	0,32			
28	0	1	2	3	4	35	0	1	2	3	4	28	9	9	Falar a público desconhecido	4	2,14(1,50)	0,000	0,431	0,86	1,29	1,72	1,72	4,52	0,32			
29	0	1	2	3	4	36	4	3	2	1	0	29	14	14	Falar a público conhecido	2	1,88(1,46)	0,000	0,353	0,71	1,06	1,41	0,71	4,52	0,32			
30	0	1	2	3	4	37	4	3	2	1	0	30	18	18	Lidar com críticas dos pais	0	**2,53(1,32)	0,000	0,396	0,79	1,19	1,58	0	4,52	0,32			
31	0	1	2	3	4	37	0	1	2	3	4	31	38	38	Lidar com chacotas	1	*2,34(1,22)	0,000	0,32	0,64	0,96	1,28	0,32	4,52	0,32			
32	0	1	2	3	4	38	0	1	2	3	4	32	31	31	Cumprimentar desconhecidos	0	2,33(1,36)	0,000	-0,333	-0,67	-1	-1,33	0	4,52	0,32			
33	0	1	2	3	4	38	1	0	0	0	0	33	33	33	Negociar uso de preservativo	4	2,95(1,38)	0,000	0,325	0,65	0,98	1,3	0,65	4,52	0,32			
34	0	1	2	3	4	38	1	0	0	0	0	34	2	2	Pedir mudança conduta	4	2,90(1,29)	0,000	0,325	0,65	0,98	1,3	0,65	4,52	0,32			
35	0	1	2	3	4	39	1	0	0	0	0	35	25	25	Lidar com críticas justas	2	*2,69(1,19)	0,000	0,325	0,65	0,98	1,3	0,65	4,52	0,32			
36	0	1	2	3	4	39	1	0	0	0	0	36	27	27	Expressar desagrado a amigos	1	*2,26(1,37)	0,000	0,325	0,65	0,98	1,3	0,65	4,52	0,32			
37	0	1	2	3	4	39	1	0	0	0	0	37	32	32	Pedir ajuda a amigos	4	2,67(1,32)	0,000	0,325	0,65	0,98	1,3	0,65	4,52	0,32			
38	0	1	2	3	4	39	1	0	0	0	0	38	34	34	Recusar pedido abusivo	1	1,93(1,34)	0,000	0,325	0,65	0,98	1,3	0,65	4,52	0,32			
39	0	1	2	3	4	39	1	0	0	0	0	39	4	4	Interromper a fala do outro	3	1,76(1,30)	0,000	0,325	0,65	0,98	1,3	0,65	4,52	0,32			
																	Items sem F #		Total		0,32		Total		F5]	

S29 PÓS										n		estado civil		escolaridade		profissão		cargo		ET		F1		F2		F3		F4		F5					
digite resp										sexo		idade		solteiro=0; casado=1; divorciado=2		página 42		Percentil		Resultado		Bruto		103		12,3		8,86		6,045		3,708		1,07	
Item	A	B	C	D	E	Item	A	B	C	D	E	fem=	1	habilidades avaliadas	R	Fem MedDP	0	1	2	3	4	T	F1	F2	F3	F4	F5								
1	0	1	2	3	4	20	0	1	2	3	4	fem=	1	Devolver mercadoria defeituosa	4	3,10(1,12)	0,000	0,325	0,65	0,98	1,3	1,3	103	12,3	8,86	6,045	3,708	1,07							
2	4	3	2	1	0	21	0	1	2	3	4	2	Discordar do grupo	3	*2,70(1,29)	0,000	0,467	0,93	1,4	1,87	1,4	75	85	35	35	60	45								
3	2	3	2	1	0	21	0	1	2	3	4	3	Lidar com críticas injustas	4	2,76(1,32)	0,000	0,351	0,7	1,05	1,4	1,4														
3	0	1	2	3	4	22	4	3	2	1	0	4	Fazer pergunta a conhecidos	3	2,71(1,25)	0,000	0,323	0,65	0,97	1,29	1,29														
3	0	1	2	3	4	22	4	3	2	1	0	5	Declarar sentimento amoroso	2	*2,01(1,38)	0,000	0,354	0,71	1,06	1,42	0,97														
4	0	1	2	3	4	23	4	3	2	1	0	6	Discordar de autoridade	3	*1,77(1,28)	0,000	0,523	1,05	1,57	2,09	0,71														
4	0	1	2	3	4	23	4	3	2	1	0	7	Falar a público conhecido	3	1,88(1,46)	0,000	0,338	0,68	1,01	1,35	1,01														
5	0	1	2	3	4	24	4	3	2	1	0	8	Cobrar dívida de amigo	3	*1,62(1,43)	0,000	0,459	0,92	1,38	1,84	0														
5	0	1	2	3	4	24	4	3	2	1	0	9	Manter conversa com desconhecidos	0	1,61(1,22)	0,000	0,324	0,65	0,97	1,3	0,65														
6	0	1	2	3	4	25	0	1	2	3	4	10	Abordar para relação sexual	2	*0,95(1,21)	0,000	0,532	1,06	1,6	2,13	1,06														
6	0	1	2	3	4	25	0	1	2	3	4	11	Apresentar-se a outra pessoa	2	*0,92(1,19)	0,000	0,558	1,12	1,67	2,23	2,23														
7	0	1	2	3	4	26	4	3	2	1	0	12	Agradecer elogios	4	**3,43(0,89)	0,000	0,405	0,81	1,22	1,62	0,81														
7	4	3	2	1	0	26	4	3	2	1	0	13	Elogiar familiares	2	**3,38(1,00)	0,000	0,638	1,28	1,91	2,55	1,28														
8	4	3	2	1	0	27	0	1	2	3	4	14	Participar de conversação	4	3,32(1,01)	0,000	0,302	0,6	0,91	1,21	1,21														
9	4	3	2	1	0	28	0	1	2	3	4	15	Expressar sentimento positivo	4	**3,36(0,98)	0,000	0,423	0,85	1,27	1,69	1,69														
9	0	1	2	3	4	28	0	1	2	3	4	16	Defender outrem em grupo	3	2,84(1,07)	0,000	0,352	0,7	1,06	1,41	1,06														
10	0	1	2	3	4	29	0	1	2	3	4	17	Elogiar outrem	3	2,78(1,13)	0,000	0,407	0,81	1,22	1,63	1,22														
10	0	1	2	3	4	29	0	1	2	3	4	18	Expressar sentimento positivo	4	2,57(1,30)	0,000	0,397	0,79	1,19	1,59	1,59														
11	0	1	2	3	4	30	0	1	2	3	4	19	Encerrar conversação	F2 #	0	0	1	2	3	4	8,86														
11	0	1	2	3	4	30	0	1	2	3	4	20	Pedir favores a colegas	3	3,04(1,05)	0,000	0,433	0,87	1,3	1,73	1,3														
12	0	1	2	3	4	31	0	1	2	3	4	21	Manter conversação	2	2,86(1,12)	0,000	0,33	0,66	1	1,33	0,66														
13	4	3	2	1	0	32	0	1	2	3	4	22	Reagir a elogio	2	*1,18(1,10)	0,000	0,508	1,02	1,52	2,03	1,02														
13	4	3	2	1	0	32	0	1	2	3	4	23	Recusar pedidos abusivos	3	2,78(1,18)	0,000	0,383	0,77	1,15	1,53	1,15														
14	0	1	2	3	4	33	4	3	2	1	0	24	Encerrar conversa ao telefone	1	2,25(1,36)	0,000	0,303	0,61	0,91	1,21	0,303														
14	0	1	2	3	4	33	4	3	2	1	0	24	Encerrar conversa ao telefone	3	2,59(1,36)	0,000	0,405	0,81	1,22	1,62	1,22														
15	0	1	2	3	4	34	4	3	2	1	0	25	Abordar autoridade	1	*2,08(1,30)	0,000	0,392	0,78	1,18	1,57	0,392														
15	0	1	2	3	4	34	4	3	2	1	0	26	Fazer pergunta a desconhecido	F3 #	0	0	1	2	3	4	6,045														
16	0	1	2	3	4	35	0	1	2	3	4	27	Pedir favores a desconhecidos	4	2,57(1,22)	0,000	0,298	0,6	0,89	1,19	0,298														
16	0	1	2	3	4	35	0	1	2	3	4	27	Pedir favores a desconhecidos	1	2,51(1,37)	0,000	0,373	0,75	1,12	1,49	1,49														
17	4	3	2	1	0	36	4	3	2	1	0	28	Falar a público desconhecido	2	2,14(1,50)	0,000	0,431	0,86	1,29	1,72	0,86														
17	4	3	2	1	0	36	4	3	2	1	0	29	Falar a público conhecido	3	1,88(1,46)	0,000	0,353	0,71	1,06	1,41	1,06														
18	4	3	2	1	0	37	4	3	2	1	0	30	Lidar com críticas dos pais	F4 #	0	0	1	2	3	4	3,708														
18	4	3	2	1	0	37	4	3	2	1	0	31	Lidar com chacotas	2	**2,53(1,32)	0,000	0,396	0,79	1,19	1,58	0,79														
19	4	3	2	1	0	38	0	1	2	3	4	32	Cumprimentar desconhecidos	4	*2,34(1,22)	0,000	0,32	0,64	0,96	1,28	1,28														
19	4	3	2	1	0	38	0	1	2	3	4	32	Cumprimentar desconhecidos	3	2,33(1,36)	0,000	-0,333	-0,67	-1	-1,33	-1														
4	10	10	13	12		38	8	3	8	15	20	33	Negociar uso de preservativo	F5 9	2,95(1,38)	0,000					Total	1,07													
A	B	C	D	E	ET							34	Pedir mudança conduta	1	2,90(1,29)	0,000																			
12	13	18	28	32	103							35	Lidar com críticas justas	3	*2,69(1,19)	0,000																			
												36	Expressar desagrado a amigos	4	*2,26(1,37)	0,000																			
												37	Pedir ajuda a amigos	4	2,67(1,32)	0,000																			
												38	Recusar pedido abusivo	4	1,93(1,34)	0,000																			
												39	Interromper a fala do outro	1	1,76(1,30)	0,000																			

S31 PRÉ					n sexo idade					estado civil					escolaridade profissão					cargo					ET					F1					F2					F3					F4					F5																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																									
digite resp					masc					solteiro=0; casado=1; divorciado=2					página 41					Result. Bruto					76					4,727					5,693					7,865					4,178					2,54																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																									
Item	A	B	C	D	E	Item	A	B	C	D	E	masc	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20	21	22	23	24	25	26	27	28	29	30	31	32	33	34	35	36	37	38	39																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																								
azul	habilidades avaliadas					masc	habituados					percentil					bruto					bruto					bruto					bruto					bruto					bruto					bruto					bruto																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																							
1	0	1	2	3	4	20	0	1	2	3	4	1	21	Devolver mercadoria defeituosa	2	3,28(1,08)	0,000	0,325	0,65	0,98	1,3	1,62	1,91	2,23	2,55	2,87	3,19	3,51	3,83	4,15	4,47	4,79	5,11	5,43	5,75	6,07	6,39	6,71	7,03	7,35	7,67	8,00	8,32	8,64	8,96	9,28	9,60	9,92	10,24	10,56	10,88	11,20	11,52	11,84	12,16	12,48	12,80	13,12	13,44	13,76	14,08	14,40	14,72	15,04	15,36	15,68	16,00	16,32	16,64	16,96	17,28	17,60	17,92	18,24	18,56	18,88	19,20	19,52	19,84	20,16	20,48	20,80	21,12	21,44	21,76	22,08	22,40	22,72	23,04	23,36	23,68	24,00	24,32	24,64	24,96	25,28	25,60	25,92	26,24	26,56	26,88	27,20	27,52	27,84	28,16	28,48	28,80	29,12	29,44	29,76	30,08	30,40	30,72	31,04	31,36	31,68	32,00	32,32	32,64	32,96	33,28	33,60	33,92	34,24	34,56	34,88	35,20	35,52	35,84	36,16	36,48	36,80	37,12	37,44	37,76	38,08	38,40	38,72	39,04	39,36	39,68	40,00																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																													
2	4	3	2	1	0	21	0	1	2	3	4	2	16	Discordar do grupo	0	*2,93(1,21)	0,000	0,467	0,93	1,4	1,87	2,34	2,81	3,28	3,75	4,22	4,69	5,16	5,63	6,10	6,57	7,04	7,51	7,98	8,45	8,92	9,39	9,86	10,33	10,80	11,27	11,74	12,21	12,68	13,15	13,62	14,09	14,56	15,03	15,50	15,97	16,44	16,91	17,38	17,85	18,32	18,79	19,26	19,73	20,20	20,67	21,14	21,61	22,08	22,55	23,02	23,49	23,96	24,43	24,90	25,37	25,84	26,31	26,78	27,25	27,72	28,19	28,66	29,13	29,60	30,07	30,54	31,01	31,48	31,95	32,42	32,89	33,36	33,83	34,30	34,77	35,24	35,71	36,18	36,65	37,12	37,59	38,06	38,53	39,00	39,47	39,94	40,41	40,88	41,35	41,82	42,29	42,76	43,23	43,70	44,17	44,64	45,11	45,58	46,05	46,52	46,99	47,46	47,93	48,40	48,87	49,34	49,81	50,28	50,75	51,22	51,69	52,16	52,63	53,10	53,57	54,04	54,51	54,98	55,45	55,92	56,39	56,86	57,33	57,80	58,27	58,74	59,21	59,68	60,15	60,62	61,09	61,56	62,03	62,50	62,97	63,44	63,91	64,38	64,85	65,32	65,79	66,26	66,73	67,20	67,67	68,14	68,61	69,08	69,55	70,02	70,49	70,96	71,43	71,90	72,37	72,84	73,31	73,78	74,25	74,72	75,19	75,66	76,13	76,60	77,07	77,54	78,01	78,48	78,95	79,42	79,89	80,36	80,83	81,30	81,77	82,24	82,71	83,18	83,65	84,12	84,59	85,06	85,53	86,00	86,47	86,94	87,41	87,88	88,35	88,82	89,29	89,76	90,23	90,70	91,17	91,64	92,11	92,58	93,05	93,52	93,99	94,46	94,93	95,40	95,87	96,34	96,81	97,28	97,75	98,22	98,69	99,16	99,63	100,10	100,57	101,04	101,51	101,98	102,45	102,92	103,39	103,86	104,33	104,80	105,27	105,74	106,21	106,68	107,15	107,62	108,09	108,56	109,03	109,50	109,97	110,44	110,91	111,38	111,85	112,32	112,79	113,26	113,73	114,20	114,67	115,14	115,61	116,08	116,55	117,02	117,49	117,96	118,43	118,90	119,37	119,84	120,31	120,78	121,25	121,72	122,19	122,66	123,13	123,60	124,07	124,54	125,01	125,48	125,95	126,42	126,89	127,36	127,83	128,30	128,77	129,24	129,71	130,18	130,65	131,12	131,59	132,06	132,53	133,00	133,47	133,94	134,41	134,88	135,35	135,82	136,29	136,76	137,23	137,70	138,17	138,64	139,11	139,58	140,05	140,52	140,99	141,46	141,93	142,40	142,87	143,34	143,81	144,28	144,75	145,22	145,69	146,16	146,63	147,10	147,57	148,04	148,51	148,98	149,45	149,92	150,39	150,86	151,33	151,80	152,27	152,74	153,21	153,68	154,15	154,62	155,09	155,56	156,03	156,50	156,97	157,44	157,91	158,38	158,85	159,32	159,79	160,26	160,73	161,20	161,67	162,14	162,61	163,08	163,55	164,02	164,49	164,96	165,43	165,90	166,37	166,84	167,31	167,78	168,25	168,72	169,19	169,66	170,13	170,60	171,07	171,54	172,01	172,48	172,95	173,42	173,89	174,36	174,83	175,30	175,77	176,24	176,71	177,18	177,65	178,12	178,59	179,06	179,53	180,00	180,47	180,94	181,41	181,88	182,35	182,82	183,29	183,76	184,23	184,70	185,17	185,64	186,11	186,58	187,05	187,52	187,99	188,46	188,93	189,40	189,87	190,34	190,81	191,28	191,75	192,22	192,69	193,16	193,63	194,10	194,57	195,04	195,51	195,98	196,45	196,92	197,39	197,86	198,33	198,80	199,27	199,74	200,21	200,68	201,15	201,62	202,09	202,56	203,03	203,50	203,97	204,44	204,91	205,38	205,85	206,32	206,79	207,26	207,73	208,20	208,67	209,14	209,61	210,08	210,55	211,02	211,49	211,96	212,43	212,90	213,37	213,84	214,31	214,78	215,25	215,72	216,19	216,66	217,13	217,60	218,07	218,54	219,01	219,48	219,95	220,42	220,89	221,36	221,83	222,30	222,77	223,24	223,71	224,18	224,65	225,12	225,59	226,06	226,53	227,00	227,47	227,94	228,41	228,88	229,35	229,82	230,29	230,76	231,23	231,70	232,17	232,64	233,11	233,58	234,05	234,52	234,99	235,46	235,93	236,40	236,87	237,34	237,81	238,28	238,75	239,22	239,69	240,16	240,63	241,10	241,57	242,04	242,51	242,98	243,45	243,92	244,39	244,86	245,33	245,80	246,27	246,74	247,21	247,68	248,15	248,62	249,09	249,56	250,03	250,50	250,97	251,44	251,91	252,38	252,85	253,32	253,79	254,26	254,73	255,20	255,67	256,14	256,61	257,08	257,55	258,02	258,49	258,96	259,43	259,90	260,37	260,84	261,31	261,78	262,25	262,72	263,19	263,66	264,13	264,60	265,07	265,54	266,01	266,48	266,95	267,42	267,89	268,36	268,83	269,30	269,77	270,24	270,71	271,18	271,65	272,12	272,59	273,06	273,53	274,00	274,47	274,94	275,41	275,88	276,35	276,82	277,29	277,76	278,23	278,70	279,17	279,64	280,11	280,58	281,05	281,52	281,99	282,46	282,93	283,40	283,87	284,34	284,81	285,28	285,75	286,22	286,69	287,16	287,63	288,10	288,57	289,04	289,51	289,98	290,45	290,92	291,39	291,86	292,33	292,80	293,27	293,74	294,21	294,68	295,15	295,62	296,09	296,56	297,03	297,50	297,97	298,44	298,91	299,38	299,85	300,32	300,79	301,26	301,73	302,20	302,67	303,14	303,61	304,08	304,55	305,02	305,49	305,96	306,43	306,90	307,37	307,84	308,31	308,78	309,25	309,72	310,19	310,66	311,13	311,60	312,07	312,54	313,01	313,48	313,95	314,42	314,89	315,36	315,83	316,30	316,77	317,24	317,71	318,18	318,65	319,12	319,59	320,06	320,53	321,00	321,47	321,94	322,41	322,88	323,35	323,82	324,29	324,76	325,23	325,70	326,17	326,64	327,11	327,58	328,05	328,52	328,99	329,46	329,93	330,40	330,87	331,34	331,81	332,28	332,75	333,22	333,69	334,16	334,63	335,10	335,57	336,04	336,51	336,98	337,45	337,92	338,39	338,86	339,33	339,80	340,27	340,74	341,21	341,68	342,15	342,62	343,09	343,56	344,03	344,50	344,97	345,44	345,91	346,38	346,85	347,32	347,79	348,26	348,73	349,20	349,67	350,14	350,61	351,08	351,55	352,02	352,49	352,96	353,43	353,90	354,37	354,84	355,31	355,78	356,25	356,72	357,19	357,66	358,13	358,60	359,07	359,54	360,01	360,48	360,95	361,42	361,89	362,36	362,83	363,30	363,77	364,24	364,71	365,18	365,65	366,12	366,59	367,06	367,53	368,00	368,47	368,94	369,41	369,88	370,35	370,82	371,29	371,76	372,23	372,70	373,17	373,64	374,11	374,58	375,05	375,52	375,99	376,46	376,93	377,40	377,87	378,34	378,81	379,28	379,75	380,22	380,69	381,16	381,63	382,10	382,57	383,04	383,51	383,98	384,45	384,92	385,39	385,86	386,33	386,80	387,27	387,74	388,21	388,68	389,15	389,62	390,09	390,56	391,03	391,50	391,97	392,44	392,91	393,38	393,85	394,32	394,79	395,26	

S23 PÓS										n		estado civil		escolaridade		profissão		cargos		ET		F1		F2		F3		F4		F5						
digite resp	A	B	C	D	E	no	Item	A	B	C	D	E	masc	19	solteiro=0; casado=1; divorciado=2	masc	19	solteiro=0; casado=1; divorciado=2	masc	19	solteiro=0; casado=1; divorciado=2	masc	19	solteiro=0; casado=1; divorciado=2	masc	19	solteiro=0; casado=1; divorciado=2	masc	19	solteiro=0; casado=1; divorciado=2	masc	19	solteiro=0; casado=1; divorciado=2			
Item	A	B	C	D	E	no	Item	A	B	C	D	E	masc	19	solteiro=0; casado=1; divorciado=2	masc	19	solteiro=0; casado=1; divorciado=2	masc	19	solteiro=0; casado=1; divorciado=2	masc	19	solteiro=0; casado=1; divorciado=2	masc	19	solteiro=0; casado=1; divorciado=2	masc	19	solteiro=0; casado=1; divorciado=2	masc	19	solteiro=0; casado=1; divorciado=2			
1	0	1	2	3	4		20	0	1	2	3	4	1	21	Devolver mercadoria defeituosa	1	21	Devolver mercadoria defeituosa	1	21	Devolver mercadoria defeituosa	1	21	Devolver mercadoria defeituosa	1	21	Devolver mercadoria defeituosa	1	21	Devolver mercadoria defeituosa	1	21	Devolver mercadoria defeituosa	1	21	Devolver mercadoria defeituosa
2	4	3	2	1	0		21	0	1	2	3	4	2	16	Discordar do grupo	1	16	Discordar do grupo	1	16	Discordar do grupo	1	16	Discordar do grupo	1	16	Discordar do grupo	1	16	Discordar do grupo	1	16	Discordar do grupo	1	16	Discordar do grupo
3	0	1	2	3	4		22	4	3	2	1	0	3	29	Fazer pergunta a conhecidos	4	29	Fazer pergunta a conhecidos	4	29	Fazer pergunta a conhecidos	4	29	Fazer pergunta a conhecidos	4	29	Fazer pergunta a conhecidos	4	29	Fazer pergunta a conhecidos	4	29	Fazer pergunta a conhecidos	4	29	Fazer pergunta a conhecidos
4	0	1	2	3	4		23	4	3	2	1	0	5	20	Declarar sentimento amoroso	5	20	Declarar sentimento amoroso	5	20	Declarar sentimento amoroso	5	20	Declarar sentimento amoroso	5	20	Declarar sentimento amoroso	5	20	Declarar sentimento amoroso	5	20	Declarar sentimento amoroso	5	20	Declarar sentimento amoroso
5	0	1	2	3	4		24	4	3	2	1	0	6	11	Discordar de autoridade	6	11	Discordar de autoridade	6	11	Discordar de autoridade	6	11	Discordar de autoridade	6	11	Discordar de autoridade	6	11	Discordar de autoridade	6	11	Discordar de autoridade	6	11	Discordar de autoridade
6	0	1	2	3	4		25	0	1	2	3	4	7	14	Falar a público conhecido	7	14	Falar a público conhecido	7	14	Falar a público conhecido	7	14	Falar a público conhecido	7	14	Falar a público conhecido	7	14	Falar a público conhecido	7	14	Falar a público conhecido	7	14	Falar a público conhecido
7	0	1	2	3	4		26	4	3	2	1	0	8	5	Cobrar dívida de amigo	8	5	Cobrar dívida de amigo	8	5	Cobrar dívida de amigo	8	5	Cobrar dívida de amigo	8	5	Cobrar dívida de amigo	8	5	Cobrar dívida de amigo	8	5	Cobrar dívida de amigo	8	5	Cobrar dívida de amigo
8	4	3	2	1	0		27	0	1	2	3	4	9	1	Manter conversa com desconhecidos	9	1	Manter conversa com desconhecidos	9	1	Manter conversa com desconhecidos	9	1	Manter conversa com desconhecidos	9	1	Manter conversa com desconhecidos	9	1	Manter conversa com desconhecidos	9	1	Manter conversa com desconhecidos	9	1	Manter conversa com desconhecidos
9	4	3	2	1	0		28	0	1	2	3	4	10	12	Abordar para relação sexual	10	12	Abordar para relação sexual	10	12	Abordar para relação sexual	10	12	Abordar para relação sexual	10	12	Abordar para relação sexual	10	12	Abordar para relação sexual	10	12	Abordar para relação sexual	10	12	Abordar para relação sexual
10	0	1	2	3	4		29	0	1	2	3	4	11	7	Apresentar-se a outra pessoa	11	7	Apresentar-se a outra pessoa	11	7	Apresentar-se a outra pessoa	11	7	Apresentar-se a outra pessoa	11	7	Apresentar-se a outra pessoa	11	7	Apresentar-se a outra pessoa	11	7	Apresentar-se a outra pessoa	11	7	Apresentar-se a outra pessoa
11	0	1	2	3	4		30	0	1	2	3	4	12	3	Agradecer elogios	12	3	Agradecer elogios	12	3	Agradecer elogios	12	3	Agradecer elogios	12	3	Agradecer elogios	12	3	Agradecer elogios	12	3	Agradecer elogios	12	3	Agradecer elogios
12	0	1	2	3	4		31	0	1	2	3	4	13	28	Elogiar familiares	13	28	Elogiar familiares	13	28	Elogiar familiares	13	28	Elogiar familiares	13	28	Elogiar familiares	13	28	Elogiar familiares	13	28	Elogiar familiares	13	28	Elogiar familiares
13	4	3	2	1	0		32	0	1	2	3	4	14	8	Participar de conversação	14	8	Participar de conversação	14	8	Participar de conversação	14	8	Participar de conversação	14	8	Participar de conversação	14	8	Participar de conversação	14	8	Participar de conversação	14	8	Participar de conversação
14	0	1	2	3	4		33	4	3	2	1	0	15	35	Expressar sentimento positivo	15	35	Expressar sentimento positivo	15	35	Expressar sentimento positivo	15	35	Expressar sentimento positivo	15	35	Expressar sentimento positivo	15	35	Expressar sentimento positivo	15	35	Expressar sentimento positivo	15	35	Expressar sentimento positivo
15	0	1	2	3	4		34	4	3	2	1	0	16	6	Defender outrem em grupo	16	6	Defender outrem em grupo	16	6	Defender outrem em grupo	16	6	Defender outrem em grupo	16	6	Defender outrem em grupo	16	6	Defender outrem em grupo	16	6	Defender outrem em grupo	16	6	Defender outrem em grupo
16	0	1	2	3	4		35	0	1	2	3	4	17	30	Elogiar outrem	17	30	Elogiar outrem	17	30	Elogiar outrem	17	30	Elogiar outrem	17	30	Elogiar outrem	17	30	Elogiar outrem	17	30	Elogiar outrem	17	30	Elogiar outrem
17	4	3	2	1	0		36	4	3	2	1	0	18	10	Expressar sentimento positivo	18	10	Expressar sentimento positivo	18	10	Expressar sentimento positivo	18	10	Expressar sentimento positivo	18	10	Expressar sentimento positivo	18	10	Expressar sentimento positivo	18	10	Expressar sentimento positivo	18	10	Expressar sentimento positivo
18	4	3	2	1	0		37	4	3	2	1	0	19	17	Encerrar conversação	19	17	Encerrar conversação	19	17	Encerrar conversação	19	17	Encerrar conversação	19	17	Encerrar conversação	19	17	Encerrar conversação	19	17	Encerrar conversação	19	17	Encerrar conversação
19	4	3	2	1	0		38	0	1	2	3	4	20	37	Pedir favores a colegas	20	37	Pedir favores a colegas	20	37	Pedir favores a colegas	20	37	Pedir favores a colegas	20	37	Pedir favores a colegas	20	37	Pedir favores a colegas	20	37	Pedir favores a colegas	20	37	Pedir favores a colegas
20	6	6	6	8	0		39	0	6	10	10	4	21	36	Manter conversação	21	36	Manter conversação	21	36	Manter conversação	21	36	Manter conversação	21	36	Manter conversação	21	36	Manter conversação	21	36	Manter conversação	21	36	Manter conversação
A		B		C		D		E		ET		F1		F2		F3		F4		F5		Total		Total		Total		Total		Total		Total		Total		
8		12		16		18		4		58		58		4,058		6,052		1,102		1,737		1,737		1,737		1,737		1,737		1,737		1,737				
8		12		16		18		4		58		58		4,058		6,052		1,102		1,737		1,737		1,737		1,737		1,737		1,737		1,737				

S34 PRÉ										n		estado civil		escolaridade		profissão		cargos		ET						
digite resp	A	B	C	D	E	no	Item azul	A	B	C	D	E	sexo	idade	solteiro=0; casado=1; divorciado=2	solteiro=3	casado=4	profissão	Percentil	Resultado	Bruto	F1	F2	F3	F4	F5
Item	0	1	2	3	4		20	0	1	2	3	4	masc	53		3	4			60	96	10,05	7,362	6,88	2,833	1,54
1	0	1	2	3	4		20	0	1	2	3	4	1	21	solteiro=0; casado=1; divorciado=2	solteiro=3	casado=4									
2	4	3	2	1	0		21	0	1	2	3	4	2	16	habilitações avaliadas											
3	0	1	2	3	4		22	4	3	2	1	0	3	29	Devolver mercadoria defeituosa											
4	0	1	2	3	4		23	4	3	2	1	0	5	20	Discordar do grupo											
5	0	1	2	3	4		24	4	3	2	1	0	6	11	Lidar com críticas injustas											
6	0	1	2	3	4		25	0	1	2	3	4	7	8	Fazer pergunta a conhecidos											
7	0	1	2	3	4		26	4	3	2	1	0	8	14	Declarar sentimento amoroso											
8	4	3	2	1	0		27	0	1	2	3	4	9	1	Discordar de autoridade											
9	4	3	2	1	0		28	0	1	2	3	4	10	12	Falar a público conhecido											
10	0	1	2	3	4		29	0	1	2	3	4	11	7	Cobrar dívida de amigo											
11	0	1	2	3	4		30	0	1	2	3	4	12	3	Manter conversa com desconhecidos											
12	0	1	2	3	4		31	0	1	2	3	4	13	28	Abordar para relação sexual											
13	4	3	2	1	0		32	0	1	2	3	4	14	8	Apresentar-se a outra pessoa											
14	0	1	2	3	4		33	4	3	2	1	0	15	35	Agradecer elogios											
15	0	1	2	3	4		34	4	3	2	1	0	16	14	Elogiar familiares											
16	0	1	2	3	4		35	0	1	2	3	4	17	19	Participar de conversação											
17	4	3	2	1	0		36	4	3	2	1	0	18	30	Expressar sentimento positivo											
18	4	3	2	1	0		37	4	3	2	1	0	19	6	Defender outrem em grupo											
19	4	3	2	1	0		38	0	1	2	3	4	20	17	Elogiar outrem											
20	4	3	2	1	0		39	0	1	2	3	4	21	10	Expressar sentimento positivo											
21	4	3	2	1	0		40	0	1	2	3	4	22	11	Encerrar conversação											
22	4	3	2	1	0		41	0	1	2	3	4	23	12	Pedir favores a colegas											
23	4	3	2	1	0		42	0	1	2	3	4	24	13	Manter conversação											
24	4	3	2	1	0		43	0	1	2	3	4	25	14	Reagir a elogio											
25	4	3	2	1	0		44	0	1	2	3	4	26	15	Recusar pedidos abusivos											
26	4	3	2	1	0		45	0	1	2	3	4	27	16	Encerrar conversa ao telefone											
27	4	3	2	1	0		46	0	1	2	3	4	28	17	Abordar autoridade											
28	4	3	2	1	0		47	0	1	2	3	4	29	18	Fazer pergunta a desconhecido											
29	4	3	2	1	0		48	0	1	2	3	4	30	19	Pedir favores a desconhecidos											
30	4	3	2	1	0		49	0	1	2	3	4	31	20	Falar a público desconhecido											
31	4	3	2	1	0		50	0	1	2	3	4	32	21	Falar a público conhecido											
32	4	3	2	1	0		51	0	1	2	3	4	33	22	Encerrar conversa ao telefone											
33	4	3	2	1	0		52	0	1	2	3	4	34	23	Abordar autoridade											
34	4	3	2	1	0		53	0	1	2	3	4	35	24	Fazer pergunta a desconhecido											
35	4	3	2	1	0		54	0	1	2	3	4	36	25	Pedir favores a desconhecidos											
36	4	3	2	1	0		55	0	1	2	3	4	37	26	Falar a público desconhecido											
37	4	3	2	1	0		56	0	1	2	3	4	38	27	Falar a público conhecido											
38	4	3	2	1	0		57	0	1	2	3	4	39	28	Encerrar conversa ao telefone											
39	4	3	2	1	0		58	0	1	2	3	4	40	29	Abordar autoridade											
40	4	3	2	1	0		59	0	1	2	3	4	41	30	Fazer pergunta a desconhecido											
41	4	3	2	1	0		60	0	1	2	3	4	42	31	Pedir favores a desconhecidos											
42	4	3	2	1	0		61	0	1	2	3	4	43	32	Falar a público desconhecido											
43	4	3	2	1	0		62	0	1	2	3	4	44	33	Falar a público conhecido											
44	4	3	2	1	0		63	0	1	2	3	4	45	34	Encerrar conversa ao telefone											
45	4	3	2	1	0		64	0	1	2	3	4	46	35	Abordar autoridade											
46	4	3	2	1	0		65	0	1	2	3	4	47	36	Fazer pergunta a desconhecido											
47	4	3	2	1	0		66	0	1	2	3	4	48	37	Pedir favores a desconhecidos											
48	4	3	2	1	0		67	0	1	2	3	4	49	38	Falar a público desconhecido											
49	4	3	2	1	0		68	0	1	2	3	4	50	39	Falar a público conhecido											
50	4	3	2	1	0		69	0	1	2	3	4	51	40	Encerrar conversa ao telefone											
51	4	3	2	1	0		70	0	1	2	3	4	52	41	Abordar autoridade											
52	4	3	2	1	0		71	0	1	2	3	4	53	42	Fazer pergunta a desconhecido											
53	4	3	2	1	0		72	0	1	2	3	4	54	43	Pedir favores a desconhecidos											
54	4	3	2	1	0		73	0	1	2	3	4	55	44	Falar a público desconhecido											
55	4	3	2	1	0		74	0	1	2	3	4	56	45	Falar a público conhecido											
56	4	3	2	1	0		75	0	1	2	3	4	57	46	Encerrar conversa ao telefone											
57	4	3	2	1	0		76	0	1	2	3	4	58	47	Abordar autoridade											
58	4	3	2	1	0		77	0	1	2	3	4	59	48	Fazer pergunta a desconhecido											
59	4	3	2	1	0		78	0	1	2	3	4	60	49	Pedir favores a desconhecidos											
60	4	3	2	1	0		79	0	1	2	3	4	61	50	Falar a público desconhecido											
61	4	3	2	1	0		80	0	1	2	3	4	62	51	Falar a público conhecido											
62	4	3	2	1	0		81	0	1	2	3	4	63	52	Encerrar conversa ao telefone											
63	4	3	2	1	0		82	0	1	2	3	4	64	53	Abordar autoridade											
64	4	3	2	1	0		83	0	1	2	3	4	65	54	Fazer pergunta a desconhecido											
65	4	3	2	1	0		84	0	1	2	3	4	66	55	Pedir favores a desconhecidos											
66	4	3	2	1	0		85	0	1	2	3	4	67	56	Falar a público											

S35 PRÉ					n					sexo		idade		estado civil		escolaridade		profissão		cargo		ET		F1		F2		F3		F4		F5														
Item	A	B	C	D	E	Item	A	B	C	D	E	fem=	1	18	solteiro=0; casado=1; divorciado=2	viúvo=3	página 42	Percentil	Result.	Bruto	27	3,217	3	3	1	1	1	1	1	0	0,716	35														
1	0	1	2	3	4	20	0	1	2	3	4	1	21	habilidades avaliadas	R	Fem MedDP	0	1	2	3	4	0	0,325	0,65	0,98	1,3	0,65																			
2	4	3	2	1	0	21	0	1	2	3	4	2	16	Devolver mercadoria defeituosa	2	3,10(1,12)	0,000	1	2	3	4	0,467	0,93	1,4	1,87	0,467																				
3	2	3	2	1	0	21	0	1	2	3	4	3	29	Discordar do grupo	3	2,70(1,29)	0,000	1	2	3	4	0,351	0,7	1,05	1,4	1,05																				
3	0	1	2	3	4	22	4	3	2	1	0	4	29	Lidar com críticas injustas	0	2,76(1,32)	0,000	0	1	2	3	4	0,323	0,65	0,97	1,29	0																			
3	0	1	2	3	4	22	4	3	2	1	0	5	20	Fazer pergunta a conhecidos	0	2,71(1,25)	0,000	0	1	2	3	4	0,354	0,71	1,06	1,42	0																			
4	0	1	2	3	4	23	4	3	2	1	0	6	11	Declarar sentimento amoroso	0	2,01(1,38)	0,000	0	1	2	3	4	0,354	0,71	1,06	1,42	0																			
4	0	1	2	3	4	23	4	3	2	1	0	7	14	Discordar de autoridade	2	*1,77(1,28)	0,000	0	1	2	3	4	0,523	1,05	1,57	2,09	1,05																			
5	0	1	2	3	4	24	4	3	2	1	0	8	5	Falar a público conhecido	0	1,88(1,46)	0,000	0	1	2	3	4	0,338	0,68	1,01	1,35	0																			
5	0	1	2	3	4	24	4	3	2	1	0	9	7	Cobrar dívida de amigo	0	*1,62(1,43)	0,000	0	1	2	3	4	0,459	0,92	1,38	1,84	0																			
6	0	1	2	3	4	25	0	1	2	3	4	10	1	Mantem conversa com desconhecidos	0	1,61(1,22)	0,000	0	1	2	3	4	0,324	0,65	0,97	1,3	0																			
6	0	1	2	3	4	25	0	1	2	3	4	10	12	Abordar para relação sexual	0	*0,95(1,21)	0,000	0	1	2	3	4	0,532	1,06	1,6	2,13	0																			
7	0	1	2	3	4	26	4	3	2	1	0	11	7	Apresentar-se a outra pessoa	0	*0,92(1,19)	0,000	0	1	2	3	4	0,558	1,12	1,67	2,23	0																			
7	0	1	2	3	4	26	4	3	2	1	0	12	3	Agradecer elogios	F1	8	0	1	2	3	4	0	0,405	0,81	1,22	1,62	0,405																			
8	4	3	2	1	0	27	0	1	2	3	4	13	28	Elogiar familiares	1	**3,43(0,89)	0,000	1	2	3	4	0	0,638	1,28	1,91	2,55	0,638																			
8	4	3	2	1	0	27	0	1	2	3	4	14	8	Participar de conversação	2	3,32(1,01)	0,000	1	2	3	4	0	0,302	0,6	0,91	1,21	0,6																			
9	4	3	2	1	0	28	0	1	2	3	4	15	35	Expressar sentimento positivo	0	**3,36(0,98)	0,000	0	1	2	3	4	0,423	0,85	1,27	1,69	0																			
9	0	1	2	3	4	28	0	1	2	3	4	16	30	Defender outrem em grupo	2	2,84(1,07)	0,000	2	3	4	0	0,352	0,7	1,06	1,41	0,7																				
10	0	1	2	3	4	29	0	1	2	3	4	17	6	Elogiar outrem	2	2,78(1,13)	0,000	2	3	4	0	0,407	0,81	1,22	1,63	0,81																				
10	0	1	2	3	4	29	0	1	2	3	4	18	10	Expressar sentimento positivo	0	2,57(1,30)	0,000	0	1	2	3	4	0,397	0,79	1,19	1,59	0																			
11	0	1	2	3	4	30	0	1	2	3	4	19	17	Encerrar conversação	F2	8	0	1	2	3	4	0	0,433	0,87	1,3	1,73	0,433																			
11	0	1	2	3	4	30	0	1	2	3	4	20	37	Pedir favores a colegas	1	3,04(1,05)	0,000	1	2	3	4	0	0,33	0,66	1	1,33	0																			
12	0	1	2	3	4	31	0	1	2	3	4	21	36	Mantem conversação	0	2,86(1,12)	0,000	0	1	2	3	4	0,508	1,02	1,52	2,03	0																			
13	4	3	2	1	0	32	0	1	2	3	4	22	13	Reagir a elogio	0	*1,18(1,10)	0,000	0	1	2	3	4	0,383	0,77	1,15	1,53	0																			
13	4	3	2	1	0	32	0	1	2	3	4	23	22	Recusar pedidos abusivos	1	2,78(1,18)	0,000	1	2	3	4	0	0,303	0,61	0,91	1,21	0,303																			
14	0	1	2	3	4	33	4	3	2	1	0	24	24	Encerrar conversa ao telefone	0	2,25(1,36)	0,000	0	1	2	3	4	0,405	0,81	1,22	1,62	0																			
14	0	1	2	3	4	33	4	3	2	1	0	25	19	Abordar autoridade	0	2,59(1,36)	0,000	0	1	2	3	4	0,392	0,78	1,18	1,57	0																			
15	0	1	2	3	4	34	4	3	2	1	0	26	23	Fazer pergunta a desconhecido	F3	2	0	1	2	3	4	0	0,298	0,6	0,89	1,19	0,736																			
16	0	1	2	3	4	35	0	1	2	3	4	27	26	Pedir favores a desconhecidos	0	2,57(1,22)	0,000	0	1	2	3	4	0,373	0,75	1,12	1,49	0																			
16	1	2	3	4	35	0	1	2	3	4	28	9	9	Falar a público desconhecido	0	2,51(1,37)	0,000	0	1	2	3	4	0,431	0,86	1,29	1,72	0																			
17	4	3	2	1	0	36	4	3	2	1	0	29	14	Falar a público conhecido	0	2,14(1,50)	0,000	0	1	2	3	4	0,000	0,353	0,71	1,06	1,41	0																		
17	4	3	2	1	0	36	4	3	2	1	0	30	18	Lidar com críticas dos pais	F4	0	1,88(1,46)	0,000	0	1	2	3	4	0,396	0,79	1,19	1,58	0,396																		
18	4	3	2	1	0	37	4	3	2	1	0	31	38	Lidar com chacotas	1	**2,53(1,32)	0,000	1	2	3	4	0	0,32	0,64	0,96	1,28	0,32																			
19	4	3	2	1	0	38	0	1	2	3	4	32	31	Cumprimentar desconhecidos	0	*2,34(1,22)	0,000	0	1	2	3	4	-0,333	-0,67	-1	-1,33	0																			
19	0	5	6	5	0	38	0	3	6	2	0	33	33	Negociar uso de preservativo	F5	2	2,33(1,36)	0,000	0	1	2	3	4	0,000	-0,67	-1	-1,33	0																		
33	33	33	33	33	33	33	33	33	33	33	33	33	33	33	33	33	33	33	33	33	33	33	33	33	33	33	33	33	33	33	33	33	33	33	33	33	33	33	33	33	33	33				
34	2	2	2	2	2	34	2	2	2	2	2	34	2	Pedir mudança conduta	3	2,95(1,38)	0,000	3	4	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	
35	25	25	25	25	25	34	25	25	25	25	25	34	25	Lidar com críticas justas	2	2,90(1,29)	0,000	2	3	4	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	
36	27	27	27	27	27	34																																								

S35 PÓS					n					estado civil					escolaridade					profissão					cargo					ET					F1					F2					F3					F4					F5																																																															
digite resp					no					azul					sexo					idade					solteiro=0; casado=1; divorciado=2					vivo=3					habilidades avaliadas					Fem MedDP					Percentil					Resultado					Bruto					F1					F2					F3					F4					F5																																						
Item	A	B	C	D	E	Item	A	B	C	D	E	Item	A	B	C	D	E	fem=	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20	21	22	23	24	25	26	27	28	29	30	31	32	33	34	35	36	37	38	39	40	41	42	43	44	45	46	47	48	49	50	51	52	53	54	55	56	57	58	59	60	61	62	63	64	65	66	67	68	69	70	71	72	73	74	75	76	77	78	79	80	81	82	83	84	85	86	87	88	89	90	91	92	93	94	95	96	97	98	99	100
1	0	1	2	3	4	20	0	1	2	3	4	20	0	1	2	3	4	fem=	1	21	22	23	24	25	26	27	28	29	30	31	32	33	34	35	36	37	38	39	40	41	42	43	44	45	46	47	48	49	50	51	52	53	54	55	56	57	58	59	60	61	62	63	64	65	66	67	68	69	70	71	72	73	74	75	76	77	78	79	80	81	82	83	84	85	86	87	88	89	90	91	92	93	94	95	96	97	98	99	100																			
2	4	3	2	1	0	21	0	1	2	3	4	21	0	1	2	3	4	1	16	17	18	19	20	21	22	23	24	25	26	27	28	29	30	31	32	33	34	35	36	37	38	39	40	41	42	43	44	45	46	47	48	49	50	51	52	53	54	55	56	57	58	59	60	61	62	63	64	65	66	67	68	69	70	71	72	73	74	75	76	77	78	79	80	81	82	83	84	85	86	87	88	89	90	91	92	93	94	95	96	97	98	99	100															
3	2	3	2	1	0	21	0	1	2	3	4	21	0	1	2	3	4	2	16	17	18	19	20	21	22	23	24	25	26	27	28	29	30	31	32	33	34	35	36	37	38	39	40	41	42	43	44	45	46	47	48	49	50	51	52	53	54	55	56	57	58	59	60	61	62	63	64	65	66	67	68	69	70	71	72	73	74	75	76	77	78	79	80	81	82	83	84	85	86	87	88	89	90	91	92	93	94	95	96	97	98	99	100															
4	0	1	2	3	4	22	4	3	2	1	0	22	4	3	2	1	0	3	29	30	31	32	33	34	35	36	37	38	39	40	41	42	43	44	45	46	47	48	49	50	51	52	53	54	55	56	57	58	59	60	61	62	63	64	65	66	67	68	69	70	71	72	73	74	75	76	77	78	79	80	81	82	83	84	85	86	87	88	89	90	91	92	93	94	95	96	97	98	99	100																												
5	0	1	2	3	4	23	4	3	2	1	0	23	4	3	2	1	0	4	30	31	32	33	34	35	36	37	38	39	40	41	42	43	44	45	46	47	48	49	50	51	52	53	54	55	56	57	58	59	60	61	62	63	64	65	66	67	68	69	70	71	72	73	74	75	76	77	78	79	80	81	82	83	84	85	86	87	88	89	90	91	92	93	94	95	96	97	98	99	100																													
6	0	1	2	3	4	24	4	3	2	1	0	24	4	3	2	1	0	5	31	32	33	34	35	36	37	38	39	40	41	42	43	44	45	46	47	48	49	50	51	52	53	54	55	56	57	58	59	60	61	62	63	64	65	66	67	68	69	70	71	72	73	74	75	76	77	78	79	80	81	82	83	84	85	86	87	88	89	90	91	92	93	94	95	96	97	98	99	100																														
7	0	1	2	3	4	25	0	1	2	3	4	25	0	1	2	3	4	6	32	33	34	35	36	37	38	39	40	41	42	43	44	45	46	47	48	49	50	51	52	53	54	55	56	57	58	59	60	61	62	63	64	65	66	67	68	69	70	71	72	73	74	75	76	77	78	79	80	81	82	83	84	85	86	87	88	89	90	91	92	93	94	95	96	97	98	99	100																															
8	4	3	2	1	0	26	4	3	2	1	0	26	4	3	2	1	0	7	33	34	35	36	37	38	39	40	41	42	43	44	45	46	47	48	49	50	51	52	53	54	55	56	57	58	59	60	61	62	63	64	65	66	67	68	69	70	71	72	73	74	75	76	77	78	79	80	81	82	83	84	85	86	87	88	89	90	91	92	93	94	95	96	97	98	99	100																																
9	4	3	2	1	0	27	0	1	2	3	4	27	0	1	2	3	4	8	34	35	36	37	38	39	40	41	42	43	44	45	46	47	48	49	50	51	52	53	54	55	56	57	58	59	60	61	62	63	64	65	66	67	68	69	70	71	72	73	74	75	76	77	78	79	80	81	82	83	84	85	86	87	88	89	90	91	92	93	94	95	96	97	98	99	100																																	
10	0	1	2	3	4	28	0	1	2	3	4	28	0	1	2	3	4	9	35	36	37	38	39	40	41	42	43	44	45	46	47	48	49	50	51	52	53	54	55	56	57	58	59	60	61	62	63	64	65	66	67	68	69	70	71	72	73	74	75	76	77	78	79	80	81	82	83	84	85	86	87	88	89	90	91	92	93	94	95	96	97	98	99	100																																		
11	0	1	2	3	4	29	0	1	2	3	4	29	0	1	2	3	4	10	36	37	38	39	40	41	42	43	44	45	46	47	48	49	50	51	52	53	54	55	56	57	58	59	60	61	62	63	64	65	66	67	68	69	70	71	72	73	74	75	76	77	78	79	80	81	82	83	84	85	86	87	88	89	90	91	92	93	94	95	96	97	98	99	100																																			
12	0	1	2	3	4	30	0	1	2	3	4	30	0	1	2	3	4	11	37	38	39	40	41	42	43	44	45	46	47	48	49	50	51	52	53	54	55	56	57	58	59	60	61	62	63	64	65	66	67	68	69	70	71	72	73	74	75	76	77	78	79	80	81	82	83	84	85	86	87	88	89	90	91	92	93	94	95	96	97	98	99	100																																				
13	4	3	2	1	0	31	0	1	2	3	4	31	0	1	2	3	4	12	38	39	40	41	42	43	44	45	46	47	48	49	50	51	52	53	54	55	56	57	58	59	60	61	62	63	64	65	66	67	68	69	70	71	72	73	74	75	76	77	78	79	80	81	82	83	84	85	86	87	88	89	90	91	92	93	94	95	96	97	98	99	100																																					
14	0	1	2	3	4	32	0	1	2	3	4	32	0	1	2	3	4	13	39	40	41	42	43	44	45	46	47	48	49	50	51	52	53	54	55	56	57	58	59	60	61	62	63	64	65	66	67	68	69	70	71	72	73	74	75	76	77	78	79	80	81	82	83	84	85	86	87	88	89	90	91	92	93	94	95	96	97	98	99	100																																						
15	0	1	2	3	4	33	4	3	2	1	0	33	4	3	2	1	0	14	40	41	42	43	44	45	46	47	48	49	50	51	52	53	54	55	56	57	58	59	60	61	62	63	64	65	66	67	68	69	70	71	72	73	74	75	76	77	78	79	80	81	82	83	84	85	86	87	88	89	90	91	92	93	94	95	96	97	98	99	100																																							
16	0	1	2	3	4	34	4	3	2	1	0	34	4	3	2	1	0	15	41	42	43	44	45	46	47	48	49	50	51	52	53	54	55	56	57	58	59	60	61	62	63	64	65	66	67	68	69	70	71	72	73	74	75	76	77	78	79	80	81	82	83	84	85	86	87	88																																																				

S36 PÓS										n		estado civil		escolaridade		profissão		cargo		ET		F1		F2		F3		F4		F5					
digite resp										sexo		idade		solteiro=0; casado=1; divorciado=2		página 42		Percentil		Resultado		Bruto		103		12,3		8,86		6,045		3,708		1,07	
Item	A	B	C	D	E	Item	A	B	C	D	E	fem=	1	habilidades avaliadas	R	Fem MedDP	0	1	2	3	4	T	F1	F2	F3	F4	F5								
1	0	1	2	3	4	20	0	1	2	3	4	fem=	1	Devolver mercadoria defeituosa	4	3,10(1,12)	0,000	0,325	0,65	0,98	1,3	1,3	103	12,3	8,86	6,045	3,708	1,07							
2	4	3	2	1	0	21	0	1	2	3	4	1	Discordar do grupo	3	*2,70(1,29)	0,000	0,467	0,93	1,4	1,87	1,4	75	85	35	35	60	45								
3	0	3	2	1	0	21	0	1	2	3	4	2	Lidar com críticas injustas	4	2,76(1,32)	0,000	0,351	0,7	1,05	1,4	1,4														
3	0	1	2	3	4	22	4	3	2	1	0	3	Fazer pergunta a conhecidos	3	2,71(1,25)	0,000	0,323	0,65	0,97	1,29	1,29														
3	0	1	2	3	4	22	4	3	2	1	0	5	Declarar sentimento amoroso	2	*2,01(1,38)	0,000	0,354	0,71	1,06	1,42	0,97														
4	0	1	2	3	4	23	4	3	2	1	0	6	Discordar de autoridade	3	*1,77(1,28)	0,000	0,523	1,05	1,57	2,09	0,71														
4	0	1	2	3	4	23	4	3	2	1	0	7	Falar a público conhecido	3	1,88(1,46)	0,000	0,338	0,68	1,01	1,35	1,01														
5	0	1	2	3	4	24	4	3	2	1	0	8	Cobrar dívida de amigo	3	*1,62(1,43)	0,000	0,459	0,92	1,38	1,84	0														
5	0	1	2	3	4	24	4	3	2	1	0	9	Manter conversa com desconhecidos	0	1,61(1,22)	0,000	0,324	0,65	0,97	1,3	0,65														
6	0	1	2	3	4	25	0	1	2	3	4	10	Abordar para relação sexual	2	*0,95(1,21)	0,000	0,532	1,06	1,6	2,13	1,06														
6	0	1	2	3	4	25	0	1	2	3	4	11	Apresentar-se a outra pessoa	4	*0,92(1,19)	0,000	0,558	1,12	1,67	2,23	2,23														
7	0	1	2	3	4	26	4	3	2	1	0	12	Agradecer elogios	F1 #		0	1	2	3	4	12,3														
7	4	3	2	1	0	26	4	3	2	1	0	13	Elogiar familiares	2	**3,43(0,89)	0,000	0,405	0,81	1,22	1,62	0,81														
8	4	3	2	1	0	27	0	1	2	3	4	14	Participar de conversação	2	**3,38(1,00)	0,000	0,638	1,28	1,91	2,55	1,28														
9	4	3	2	1	0	27	0	1	2	3	4	15	Expressar sentimento positivo	4	3,32(1,01)	0,000	0,302	0,6	0,91	1,21	1,21														
9	4	3	2	1	0	28	0	1	2	3	4	16	Defender outrem em grupo	4	**3,36(0,98)	0,000	0,423	0,85	1,27	1,69	1,69														
10	0	1	2	3	4	28	0	1	2	3	4	17	Elogiar outrem	3	2,84(1,07)	0,000	0,352	0,7	1,06	1,41	1,06														
10	0	1	2	3	4	29	0	1	2	3	4	18	Expressar sentimento positivo	3	2,78(1,13)	0,000	0,407	0,81	1,22	1,63	1,22														
11	0	1	2	3	4	29	0	1	2	3	4	19	Encerrar conversação	F2 #		0	1	2	3	4	8,86														
11	0	1	2	3	4	30	0	1	2	3	4	20	Pedir favores a colegas	3	3,04(1,05)	0,000	0,433	0,87	1,3	1,73	1,3														
12	0	1	2	3	4	31	0	1	2	3	4	21	Manter conversação	2	2,86(1,12)	0,000	0,33	0,66	1	1,33	0,66														
13	4	3	2	1	0	31	0	1	2	3	4	22	Reagir a elogio	2	*1,18(1,10)	0,000	0,508	1,02	1,52	2,03	1,02														
13	4	3	2	1	0	32	0	1	2	3	4	23	Recusar pedidos abusivos	3	2,78(1,18)	0,000	0,383	0,77	1,15	1,53	1,15														
14	0	1	2	3	4	32	4	3	2	1	0	24	Encerrar conversa ao telefone	1	2,25(1,36)	0,000	0,303	0,61	0,91	1,21	0,303														
14	0	1	2	3	4	33	4	3	2	1	0	25	Abordar autoridade	3	2,59(1,36)	0,000	0,405	0,81	1,22	1,62	1,22														
15	0	1	2	3	4	33	4	3	2	1	0	26	Fazer pergunta a desconhecido	1	*2,08(1,30)	0,000	0,392	0,78	1,18	1,57	0,392														
15	0	1	2	3	4	34	4	3	2	1	0	27	Pedir favores a desconhecidos	F3 #		0	1	2	3	4	6,045														
16	0	1	2	3	4	34	4	3	2	1	0	28	Falar a público desconhecido	1	2,57(1,22)	0,000	0,298	0,6	0,89	1,19	0,298														
16	0	1	2	3	4	35	0	1	2	3	4	29	Falar a público conhecido	4	2,51(1,37)	0,000	0,373	0,75	1,12	1,49	1,49														
17	4	3	2	1	0	35	4	3	2	1	0	30	Lidar com críticas dos pais	2	2,14(1,50)	0,000	0,431	0,86	1,29	1,72	0,86														
17	4	3	2	1	0	36	4	3	2	1	0	31	Cumprimentar desconhecidos	F4 #		0	1	2	3	4	3,708														
18	4	3	2	1	0	36	4	3	2	1	0	32	Lidar com críticas dos pais	3	*2,53(1,32)	0,000	0,396	0,79	1,19	1,58	0,79														
18	4	3	2	1	0	37	4	3	2	1	0	33	Lidar com chacotas	4	*2,34(1,22)	0,000	0,32	0,64	0,96	1,28	1,28														
19	4	3	2	1	0	37	0	1	2	3	4	34	Negociar uso de preservativo	3	2,33(1,36)	0,000	-0,333	-0,67	-1	-1,33	-1														
19	4	3	2	1	0	38	0	1	2	3	4	35	Pedir mudança conduta	F5 9		2,95(1,38)																			
19	4	3	2	1	0	38	0	1	2	3	4	36	Lidar com críticas justas	1	2,90(1,29)																				
19	4	3	2	1	0	38	0	1	2	3	4	37	Expressar desagrado a amigos	3	*2,69(1,19)																				
19	4	3	2	1	0	38	0	1	2	3	4	38	Pedir ajuda a amigos	4	*2,26(1,37)																				
19	4	3	2	1	0	38	0	1	2	3	4	39	Recusar pedido abusivo	4	2,67(1,32)																				
19	4	3	2	1	0	38	0	1	2	3	4	40	Recusar pedido abusivo	4	1,93(1,34)																				
19	4	3	2	1	0	38	0	1	2	3	4	41	Interromper a fala do outro	1	1,76(1,30)																				
19	4	3	2	1	0	38	0	1	2	3	4	42	Interromper a fala do outro	1	1,76(1,30)																				
19	4	3	2	1	0	38	0	1	2	3	4	43	Interromper a fala do outro	1	1,76(1,30)																				
19	4	3	2	1	0	38	0	1	2	3	4	44	Interromper a fala do outro	1	1,76(1,30)																				
19	4	3	2	1	0	38	0	1	2	3	4	45	Interromper a fala do outro	1	1,76(1,30)																				
19	4	3	2	1	0	38	0	1	2	3	4	46	Interromper a fala do outro	1	1,76(1,30)																				
19	4	3	2	1	0	38	0	1	2	3	4	47	Interromper a fala do outro	1	1,76(1,30)																				
19	4	3	2	1	0	38	0	1	2	3	4	48	Interromper a fala do outro	1	1,76(1,30)																				
19	4	3	2	1	0	38	0	1	2	3	4	49	Interromper a fala do outro	1	1,76(1,30)																				
19	4	3	2	1	0	38	0	1	2	3	4	50	Interromper a fala do outro	1	1,76(1,30)																				
19	4	3	2	1	0	38	0	1	2	3	4	51	Interromper a fala do outro	1	1,76(1,30)																				
19	4	3	2	1	0	38	0	1	2	3	4	52	Interromper a fala do outro	1	1,76(1,30)																				
19	4	3	2	1	0	38	0	1	2	3	4	53	Interromper a fala do outro																						

Livros Grátis

(<http://www.livrosgratis.com.br>)

Milhares de Livros para Download:

[Baixar livros de Administração](#)

[Baixar livros de Agronomia](#)

[Baixar livros de Arquitetura](#)

[Baixar livros de Artes](#)

[Baixar livros de Astronomia](#)

[Baixar livros de Biologia Geral](#)

[Baixar livros de Ciência da Computação](#)

[Baixar livros de Ciência da Informação](#)

[Baixar livros de Ciência Política](#)

[Baixar livros de Ciências da Saúde](#)

[Baixar livros de Comunicação](#)

[Baixar livros do Conselho Nacional de Educação - CNE](#)

[Baixar livros de Defesa civil](#)

[Baixar livros de Direito](#)

[Baixar livros de Direitos humanos](#)

[Baixar livros de Economia](#)

[Baixar livros de Economia Doméstica](#)

[Baixar livros de Educação](#)

[Baixar livros de Educação - Trânsito](#)

[Baixar livros de Educação Física](#)

[Baixar livros de Engenharia Aeroespacial](#)

[Baixar livros de Farmácia](#)

[Baixar livros de Filosofia](#)

[Baixar livros de Física](#)

[Baixar livros de Geociências](#)

[Baixar livros de Geografia](#)

[Baixar livros de História](#)

[Baixar livros de Línguas](#)

[Baixar livros de Literatura](#)
[Baixar livros de Literatura de Cordel](#)
[Baixar livros de Literatura Infantil](#)
[Baixar livros de Matemática](#)
[Baixar livros de Medicina](#)
[Baixar livros de Medicina Veterinária](#)
[Baixar livros de Meio Ambiente](#)
[Baixar livros de Meteorologia](#)
[Baixar Monografias e TCC](#)
[Baixar livros Multidisciplinar](#)
[Baixar livros de Música](#)
[Baixar livros de Psicologia](#)
[Baixar livros de Química](#)
[Baixar livros de Saúde Coletiva](#)
[Baixar livros de Serviço Social](#)
[Baixar livros de Sociologia](#)
[Baixar livros de Teologia](#)
[Baixar livros de Trabalho](#)
[Baixar livros de Turismo](#)