

Ensinar para alcançar!

Unidade de conteúdo 1



SAY:
„BYE, POLARITY“



Co-funded by
the European Union

Índice

1	Polarização na vida quotidiana	2
1.1	Introdução (construção de conhecimentos) – 10 min	2
1.2	A primeira impressão (construção de conhecimentos) – 45 min.....	2
1.3	Como o Efeito Halo e o Efeito Horn nos afetam (aplicação de conhecimentos) – 50 min.....	3
1.4	Autorrevelação (construção de conhecimentos) – 30 min	4
1.5	Primeira impressão e polarização (aplicação de conhecimentos) – 30 min.....	5
1.6	Polarização através de nomes (construção de conhecimentos) – 5 min	6
1.7	O que um nome pode fazer (aplicação de conhecimentos) – 25 min	6
1.8	Imagens de pessoas através de nomes (aplicação de conhecimentos) – 30 min.....	6
1.9	A influência da idade (construção de conhecimentos) – 30 min.....	7
1.10	Aparência (aplicação de conhecimentos) – 20 min	7
1.11	Normas de aparência (construção de conhecimentos) – 15 min	8
1.12	Pesquisa sobre as normas corporais (construção de conhecimentos) – 100 min	8
1.13	Polarização através das normas corporais (aplicação de conhecimentos) – 50 min	9
1.14	Polarização através da apropriação (aplicação de conhecimentos) – 40 min.....	10
1.15	Polarização através do comportamento (aplicação de conhecimentos) – 90 min.....	12
1.16	Discussão geral (assegurar conhecimentos) – min. 30 min.....	13
	Bibliografia	15

1 Polarização na vida quotidiana

1.1 Introdução (construção de conhecimentos) – 10 min

O que significa "polarização"?

O nosso mundo é um lugar diverso. As pessoas têm ideias, necessidades e desejos diferentes, perseguem diferentes objetivos e conseguem ver significado em coisas diferentes. Têm ideias diferentes sobre o bem e o mal, não tiveram todas a mesma educação e formação, não cresceram nas mesmas circunstâncias e tiveram experiências muito diversas nas suas vidas.

Esta diversidade pode ser um grande enriquecimento se aprendermos a lidar com ela. Trata-se de uma grande tarefa, especialmente num mundo que está a mudar rapidamente e que se torna cada vez mais próximo através das tecnologias modernas. No entanto, se não aprendermos a fazê-lo, os diferentes modelos de vida podem também conduzir a múltiplos conflitos e disputas. O aparecimento destes conflitos é designado por polarização. Isto significa que se desenvolvem polos rígidos entre as pessoas, que, tal como os polos norte e sul da Terra, estão longe um do outro e podem até ser opostos um ao outro. A polarização pode ocorrer sempre que ideias, hábitos, circunstâncias, atitudes ou expectativas diferentes se chocam e não são mediadas umas com as outras. Se, para além disso, a polarização entre pessoas não for tratada, podem surgir muitas dificuldades: Ignorância, exclusão, discussões ou mesmo violência.

Reconhecer, abordar e superar a polarização é, portanto, parte da construção de um mundo pacífico, comunitário e respeitoso no qual todas as pessoas podem encontrar o seu lugar, tanto em pequena como em grande escala.

O que é a "polarização na vida quotidiana"?

A polarização já ocorre na nossa vida quotidiana imediata. Provavelmente já teve a experiência de ver que as pessoas se comportam como polos norte e sul umas das outras por causa de muitas pequenas coisas. Pode ser devido à sua aparência, à forma como falam, aos seus passatempos e paixões ou ao seu carácter. Por isso, é muito importante reconhecer o terreno para a polarização já nestas trivialidades da vida quotidiana e aprender a lidar com ele. Vamos fazê-lo com os seguintes exemplos e exercícios.

1.2 A primeira impressão (construção de conhecimentos) – 45 min

Imaginem a seguinte situação: estão a dar um passeio ou sentados à vontade num banco qualquer. De repente, uma pessoa passa por vocês. Não conhecem essa pessoa e nunca a viram antes na sua vida. Não sabem porquê, mas podem inventar uma história sobre essa pessoa. Não que essa história tenha de ser verdadeira ou de lhe dizer algo de verdadeiro sobre a pessoa. Mas a maneira como ela se move, o seu aspeto, a forma como está vestida - tudo isto dá uma ideia com base na qual se pode inventar todo o tipo de coisas. Talvez essa pessoa também lhes faça lembrar outra pessoa com quem a associam.

Provavelmente, já experimentaram algo deste género. Tem um nome: *Efeito da primeira impressão*. Com base nas primeiras impressões, inventamos todo o tipo de coisas sobre as outras pessoas que contribuem para a imagem que temos delas. Quando uma primeira impressão tende a ser *positiva*, chama-se o *Efeito Halo*; quando tende a ser *negativa*, chama-se o *Efeito Horn*.

Relevância prática

Agora, reúnam-se em pares ou em pequenos grupos. Troquem as vossas experiências sobre as seguintes tarefas e escrevam os vossos resultados em palavras-chave:

- Descrevam 2-3 situações em que já tiveram primeiras impressões de pessoas e formaram uma imagem delas.
- Pensem nas características (vestuário, movimento, voz, etc.) que influenciaram a sua imagem da pessoa e como.
- Por último, falem sobre se, e como é que vocês próprios, já experimentaram que outra pessoa obteve uma imagem vossa através das primeiras impressões que não era verdadeira ou era apenas parcialmente verdadeira.

Depois, comparem os vossos resultados em conjunto na aula.

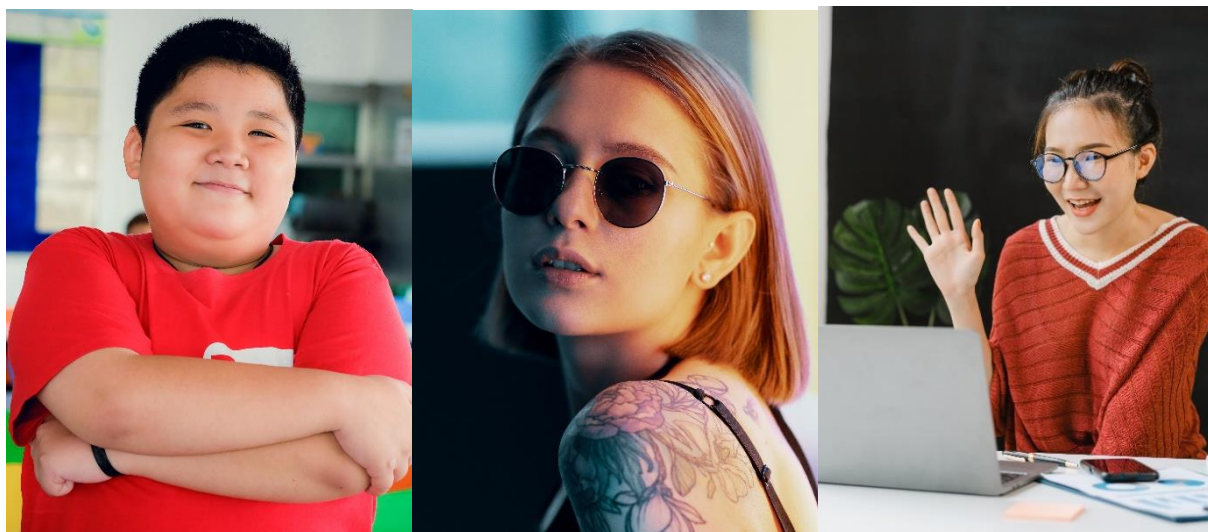
1.3 Como o Efeito Halo e o Efeito Horn nos afetam (aplicação de conhecimentos) – 50 min

Queremos agora deixar que os efeitos da primeira impressão tenham um impacto direto sobre nós e ver o que isso nos faz. Para o efeito, encontrarão aqui seis imagens, para as quais receberão uma pequena tarefa:

- Olhar para a imagem durante cerca de 10 segundos.
- Depois, em silêncio, escrevem para vocês as respostas às seguintes perguntas:
 - O que é que esta pessoa gosta ou não gosta?
 - Quais são os seus passatempos? Qual é a sua profissão?
 - O que é que a pessoa já experimentou na sua vida?
 - E a família e os amigos?
 - Como avalia o seu carácter?
- Depois, passam para a fotografia seguinte e façam o mesmo.
- Quando tiverem analisado as seis imagens, comparem as vossas notas na aula. Para cada imagem, perguntem uns aos outros como chegaram às respostas que deram.

Aqui estão as imagens:





1.4 Autorrevelação (construção de conhecimentos) – 30 min

Quando temos as primeiras impressões das pessoas, inventamos inúmeras noções, ideias e histórias sobre elas com base nas mesmas. Por vezes, podem ser verdadeiras, mas, na maioria das vezes, estão completamente erradas.

Importante

Duas coisas são cruciais quando se trata de primeiras impressões: Em primeiro lugar, não podemos realmente confiar nas primeiras impressões. Em segundo lugar, se não refletirmos sobre elas e não as criticarmos, podem mesmo tornar-se motivo de preconceito, discriminação e desigualdade de tratamento.

Daí a questão que se coloca: De onde vêm todas as ideias que retiramos das nossas primeiras impressões? Como é que surgem exatamente *estas ideias* e não outras? Porque é que as pessoas desencadeiam um sentimento e não o contrário? A resposta é tão simples quanto abrangente: as primeiras impressões baseiam-se nas nossas próprias experiências, impressões e preconceitos sobre o mundo. - Não sabemos quase nada sobre a outra pessoa de quem temos uma impressão. O nosso pensamento e o nosso sentimento não têm, portanto, outra alternativa senão confiar nas suas próprias informações e preconceitos e comparar as novas impressões com essas informações. Fazemo-lo incessantemente.

Resumindo: as minhas primeiras impressões dizem-me muito mais sobre *mim*, as minhas impressões, experiências anteriores, prioridades, preconceitos e todas as influências que afetam o meu pensamento e sentimento do que me dizem sobre a outra pessoa. Talvez a minha educação ou as experiências que tive com outras pessoas me influenciem. Talvez os media ou os conteúdos das minhas áreas de interesse estejam misturados. Talvez os meus desejos, vontades e necessidades também desempenhem um papel importante na minha primeira impressão dos outros.

Talvez os clichés que tenho na cabeça, os preconceitos aprendidos ou as opiniões gerais também me impressionem muito.

Importante

First impressions are more so-called *self-revelations* about myself and my imprints than actual impressions of another person.

Relevância Prática

Com base nesta visão, analisem novamente as suas palavras-chave para as seis imagens do exercício anterior. Pergunte a si próprio o que é que as suas primeiras impressões dizem sobre si, sobre as suas impressões, experiências, preconceitos e ideias preconcebidas e registre-as numa mensagem para si mesmo. Pode escrevê-la ou gravá-la em áudio. O importante é que não tenha de mostrar as suas descobertas a ninguém e que as registre sozinho e sem ser observado. Só assim pode permitir-se ser honesto consigo próprio.

Pode guardar o resultado da sua reflexão consigo e, mais tarde, compará-lo repetidamente com as novas primeiras impressões sobre as pessoas. Pode descobrir que algo mudou.

1.5 Primeira impressão e polarização (aplicação de conhecimentos) – 30 min

Qualquer pessoa que se aperceba que os efeitos *Halo* e *Horn* têm um grande significado para nós, por um lado, e que se baseiam mais nas nossas próprias impressões, preconceitos ou desejos do que na verdade, por outro lado, apercebe-se rapidamente da importância das primeiras impressões para a polarização.

Com demasiada rapidez, estamos prontos a fazer um julgamento sobre a outra pessoa e ignoramos o facto de que formamos esse julgamento com base nas nossas experiências anteriores e não com base na outra pessoa. Em princípio, isso não é um problema, porque essas experiências anteriores ajudam-nos a filtrar o mundo rapidamente para podermos lidar com ele. No entanto, esta circunstância torna-se frequentemente um problema quando deixamos de questionar, criticar ou redefinir os nossos filtros, impressões e pressupostos sobre o mundo. Isto porque, nessa altura, podem desenvolver-se em todos nós atitudes que contribuem para a polarização.

Façam um debate geral entre vocês na aula.

Cada um pode revelar o que quiser e quanto.

Discutam as seguintes questões e façam um trabalho de reflexão em conjunto:

- De que formas diferentes é que as primeiras impressões podem criar, fomentar ou reforçar a polarização entre as pessoas?
- Em que áreas da vida é que se apercebem dessa polarização através das primeiras impressões ou onde é que desconfiam dela?
- Em que medida é que já contribuíram para a polarização entre si e os outros através das primeiras impressões? Com quem se aliaram? Contra quem é que se aliaram?

- O que é que acham que pode ser feito em relação à polarização através dos efeitos da primeira impressão? Como é que pode ser evitada? Como é que se deve lidar com ela quando acontece? Pensem tanto na atitude interior das pessoas como na forma como se tratam umas às outras.

Pode disponibilizar o seu resultado a toda a turma para posterior visualização e edição.

1.6 Polarização através de nomes (construção de conhecimentos) – 5 min

Queremos agora trabalhar em alguns campos específicos onde a polarização pode ocorrer na vida quotidiana. Estes campos são retirados diretamente da vida e, por vezes, podemos nem sequer suspeitar que têm uma influência no nosso pensamento em termos de polo.

O primeiro exemplo são os *nomes*. Não é apenas a aparência de uma pessoa que nos causa uma primeira impressão, mas também o seu nome. Os psicólogos sociais criaram um ditado para este facto: "*Um nome vale mais do que mil palavras*". Pensem no que este ditado pode significar.

1.7 O que um nome pode fazer (aplicação de conhecimentos) – 25 min

Agora perguntem-se durante alguns minutos onde e como podem ter entrado em contacto com o nome de uma pessoa de tal forma que esse nome tenha causado certas imagens, preconceitos ou classificações da pessoa. Tentem reconhecer quais as diferentes características de uma pessoa que associa ao seu nome.

Considerem também que essa pessoa pode ter um título (*Dr. ou Prof.*) ou interroguem-se sobre o efeito das alcunhas.

Escrevam as vossas ideias e partilhem-nas com a turma num breve debate.

1.8 Imagens de pessoas através de nomes (aplicação de conhecimentos) – 30 min

Agora leiam a seguinte mensagem de texto:

Isto não pode ser verdade! Porque é que não o disseste antes? Estou muito desiludido, tenho de o dizer. Nunca teria pensado em ti dessa maneira e agora tens de me explicar as coisas!!!!!!

Juntamente com outra pessoa da turma, perguntem-se como é que a vossa avaliação desta mensagem e do seu contexto muda se o remetente tiver nomes diferentes. Deem à pessoa nomes diferentes da vossa língua ou de outra língua e discutam como a vossa imagem da pessoa muda.

Em conjunto, comparem as imagens e as histórias que surgem na vossa mente. De seguida, escolham dois nomes cada um e digam um ao outro a idade dessa pessoa. Podem escolher a idade que quiserem. Enquanto falam, reparem novamente, como uma idade diferente pode influenciar a vossa interpretação da mensagem.

Por fim, pensem em conjunto na polarização que pode surgir se nos deixarmos influenciar muito pelo nome de uma pessoa. Pensem noutros exemplos de nomes.

1.9 A influência da idade (construção de conhecimentos) – 30 min

Em todo o mundo, a idade das pessoas desempenha um papel central na forma como são classificadas em grupos e sociedades. Muitas vezes, as pessoas com mais idade também gozam de mais vantagens ou de maior prestígio do que as pessoas mais jovens. É o que se chama o *princípio da antiguidade* (= princípio da dignidade do envelhecimento).

O princípio da antiguidade pode manifestar-se de diferentes formas. As pessoas que trabalham mais tempo numa empresa recebem geralmente mais dinheiro do que os colegas mais jovens. No seio da família, as pessoas mais velhas têm, muitas vezes, mais a dizer do que as mais novas, com o aumento da idade temos permissão para nos envolvermos em mais atividades (por exemplo, conduzir, votar, beber álcool, ...) e, normalmente, a nossa imagem de sabedoria e experiência também está ligada ao envelhecimento.

Relevância prática

Recolham outras áreas em que a idade faz a diferença na turma. Podem fazer a seguinte pergunta a vós próprios: Que vantagens e desvantagens ou liberdades e restrições tenho enquanto jovem, e quais as que tenho enquanto idoso? Além disso, perguntem-se onde sugeririam alterações, por exemplo, a abolição ou a introdução de outros limites de idade. Justifiquem as vossas opiniões.

Depois de concluírem a recolha de dados, considerem também como é que a polarização (por exemplo, entre grupos etários) pode resultar da idade e o que deve ser feito a esse respeito.

1.10 Aparência (aplicação de conhecimentos) – 20 min

Outro fator-chave que contribui para a polarização das pessoas é a sua aparência. Observem as duas imagens abaixo e registem as vossas ideias sobre a seguinte questão: Porque é que a maioria das pessoas tende a comprar as cenouras da direita em vez das da esquerda?



É claro que as cenouras das duas imagens não diferem em nada em termos de ingredientes ou de efeito. Então, o que leva as pessoas a julgar o mundo tendo em vista certas ideias de uma *aparência correta*?

Pensem em todos os pormenores que, na vossa opinião, caracterizam uma aparência dita correta nas pessoas. Perguntem-se de onde podem vir tais suposições e resumam a vossa opinião em algumas frases. Depois, podem discutir as vossas conclusões na aula.

1.11 Normas de aparência (construção de conhecimentos) – 15 min

A aparência das pessoas inclui vários fatores: o seu corpo e as suas características, as suas roupas, a sua higiene, os seus acessórios, ... - mas todos os diferentes aspetos têm uma coisa em comum: seguem certas ideias sobre como alguém *deve* ou *não deve* parecer. Essas ideias são chamadas *normas*. Assim, a aparência das pessoas é *classificada* de diferentes formas.

Encontramos essas normas em todo o mundo: um certo tamanho de corpo é considerado "normal", um certo tipo de cabelo é considerado "normal" ou certos estilos de vestuário são considerados "normais". Essas normas não são naturais. Mudam constantemente e adaptam-se às nossas condições de vida através de todo o tipo de influências diferentes. As normas são, portanto, mutáveis e não fixas.

Practical Relevance

Juntamente com alguém da tua turma, pergunta-te de onde podem vir estes conceitos ideais de aparência. Quem determina o que é "belo"? Recolhe várias destas normas de que te lembras. Depois, compara-as na turma.

1.12 Pesquisa sobre as normas corporais (construção de conhecimentos) – 100 min

Para iniciar as próximas tarefas, comparem as seguintes imagens e trabalhem em conjunto na turma as diferentes ideias normativas sobre o corpo e a sua aparência que são apresentadas nestas imagens.



Agora, formem grupos mais pequenos, peguem num dispositivo com acesso à Internet e façam uma pesquisa. Vão realizar várias tarefas para criar uma consciência clara das diferentes normas.

Relevância Prática

Tarefa 1:

Pesquisem diferentes épocas históricas e as suas normas relativamente ao aparecimento de pessoas na Internet ou em livros. Observem os diferentes séculos e as diferentes partes do mundo. Durante a viagem, visitem também outros continentes, porque as pessoas sempre viveram noutros lugares e desenvolveram normas diferentes das da Europa. Analisem 3-4 exemplos de diferentes épocas e lugares. Quais eram as normas de aparência no passado?

Recolham os vossos resultados e, em seguida, façam uma breve apresentação em grupo à turma sobre as vossas descobertas.

Relevância Prática

Tarefa 2:

Pesquisem na Internet e noutros meios de comunicação social as ideias normativas relativas à aparência das pessoas em anúncios, filmes e séries ou jogos de vídeo. Analisem 3-4 exemplos de diferentes épocas e locais. Que normas se aplicam à aparência?

Recolham os vossos resultados e, em seguida, façam uma breve apresentação em grupo à turma sobre as vossas descobertas.

Relevância Prática

Tarefa 3:

Por último, façam uma pesquisa nas redes sociais (Instagram, TikTok, Snapchat, Youtube, Facebook, WhatsApp, ...) sobre as normas de aparência que aí são comuns. Que normas prevalecem aí e como são abordadas? Analisem 3-4 exemplos de diferentes épocas e lugares. Quais são as normas de aparência que prevalecem?

Recolham os vossos resultados e, em seguida, façam uma breve apresentação em grupo à turma sobre as vossas conclusões.

1.13 Polarização através das normas corporais (aplicação de conhecimentos) – 50 min

O que é considerado "normal" é facilmente entendido como uma instrução. "*Tens de ser assim!*" é então o pedido muitas vezes assumido. Isto pode levar à polarização porque não estamos conscientes da maioria das expectativas que associamos às normas. Recolham alguns termos que indicam questões de polarização relativamente ao corpo humano. Escrevam cada um deles numa folha de papel.

Seguem-se alguns exemplos:

- Género
- Idade
- Atratividade (atração física)
- Cores (do cabelo, da pele, dos olhos, ...)
- Particularidades da aparência
- Voz
- Maneiras de se mover (marcha, linguagem corporal, ...)
- Expressões faciais
- etc.

É possível desenvolver estes termos ou formulá-los com mais pormenor. É importante que, após alguns minutos, haja uma recolha de notas. De seguida, formem um círculo de cadeiras e coloquem todos os pedaços de papel no meio do círculo.

Agora votem um após o outro: Quantos consideraram que um tema é particularmente importante quando se trata de polarização, exclusão e discriminação? Desta forma, escolham as três questões mais importantes para a vossa turma. De seguida, discutam cada um deles durante cerca de 10 minutos.

Relevância Prática

Nesta discussão, num círculo de cadeiras, encontrem razões para cada um dos três termos escolhidos que justifiquem a ocorrência de polarização e considerem, em conjunto, como a polarização pode ser evitada ou como pode ser reduzida se já estiver a acontecer.

No final desta ronda de discussão, repete-se o mesmo processo. Agora, no entanto, escolhem os três termos para os quais acham que não há ou quase não há polarização.

Relevância Prática

Em conjunto, expliquem porque é que acham que a polarização não ocorre ou quase não ocorre nos termos que escolheram e perguntem uns aos outros se é mesmo esse o caso. Talvez descubram que a polarização também pode ocorrer nestes termos. Se for esse o caso, discutam porquê e como poderiam lidar com isso de uma forma significativa.

1.14 Polarização através da apropriação (aplicação de conhecimentos) – 40 min

Reparem nos sapatos destas duas imagens, nada mais. O que podemos dizer sobre as duas pessoas? Como poderão ser as suas condições de vida? Partilhem ideias entre vocês na aula.



De seguida, leiam a seguinte história:

A Amélia tem 300 euros de mesada todos os meses e precisa de sapatos novos. Por isso, compra um par novo da sua marca preferida por 250 euros. Ela sabe que os sapatos vão certamente durar muito tempo e que vão manter o seu ótimo aspeto. E, de facto, os sapatos novos da Amélia levam-na a passear bem e com prazer durante dois anos.

O Marco recebe 50 euros de mesada todos os meses, é tudo o que pode pagar. Também precisa de sapatos novos. Por isso, compra um par por 40 euros numa loja. Os sapatos são de qualidade inferior e, por isso, só duram dois meses. Depois, precisa de mais. Durante todo o ano, o problema do calçado mantém-se e ele tem de comprar sapatos novos de poucos em poucos meses, o que, felizmente, compensa a meio caminho, para além das suas outras despesas de bolso.

A Amélia e o Marco comparam as suas despesas com sapatos ao fim de dois anos. A Amélia gastou 250 euros. O Marco, por outro lado, teve de comprar pares de sapatos num total de 300 euros nos 24 meses, porque estavam sempre a estragarem-se. Assim, gastou mais dinheiro com menos dinheiro de bolso.

Relevância Prática

Escrevam por palavras-chave o que esta história está a tentar dizer e pensem no que isto pode ter a ver com polarização. Até que ponto poderá surgir um conflito entre a Amélia e o Marco?

Depois, com base nesta informação, iniciem um debate conjunto na turma. Interpretem a afirmação: "A riqueza polariza!" - O que é que esta frase pode significar? O que é que tudo isto tem a ver com a Amélia e o Marco? Além disso, onde é que se verifica na vida uma possível polarização entre pessoas através de posses e riqueza?

Reúnam os vossos resultados no quadro e perguntem-se depois o que poderia ser feito para reduzir a possível polarização através da apropriação.

1.15 Polarização através do comportamento (aplicação de conhecimentos) – 90 min

Para além do potencial de conflito em relação à língua, ao corpo ou à riqueza, também pode ter um efeito polarizador quando se espera que as pessoas se comportem de uma determinada forma. Especialmente quando este comportamento é recompensado e outro comportamento é punido, surgem frequentemente problemas entre as pessoas. Podemos pensar em muitas áreas da vida em que as pessoas têm de cumprir determinadas expectativas.

Relevância Prática

Na aula, dediquem alguns minutos a recolher as áreas da vida em que é particularmente importante corresponder a determinadas expectativas, comportando-se de uma determinada forma. Enumerem-nas.

Passemos agora à escola. Na escola, as diferentes expectativas podem contribuir para a polarização. Observem as duas imagens seguintes. Depois, em equipas de dois, discutam como é que estas situações podem ter surgido.



Depois, cada um desenvolve o seu próprio mapa mental. Escrevam "Expectativas na escola" no meio. A pergunta é: com que expectativas em relação ao meu comportamento sou confrontado na escola? Escrevam o máximo de ideias que conseguirem. Pensem nas expectativas dos vossos professores, pais, colegas, amigos, etc.

Exemplos: Ter um bom desempenho, obter determinadas notas, apresentar-se nas aulas, estar calado, manter as coisas da escola arrumadas, mostrar interesse, ser simpático, deitar-se a uma determinada hora, estudar o suficiente,

Relevância Prática

Depois, debatam em conjunto: quais das ideias que têm podem levar à polarização na sala de aula? Por exemplo, as notas podem criar polarização entre os vossos alunos? Como e porquê? E quanto a outras ideias que tenham?

Quando tiverem discutido alguns pontos, passem à questão de como evitar essa polarização. Qual pode ser o contributo da escola e do sistema escolar? Que contributo podem dar os professores e os alunos? O que é que os pais podem fazer? Como podemos reduzir a polarização que já está a ocorrer nas escolas?

Em seguida, transferiremos os resultados para outras áreas da vida.

Relevância Prática

Formem grupos. Cada grupo assume um domínio diferente da vida, onde as expectativas criam uma certa pressão comportamental que pode levar à polarização entre as pessoas. Pensem no mundo do trabalho, no desporto, nas redes sociais e na Internet, na família, ...

Cada grupo elabora um cartaz composto por duas partes: em primeiro lugar, descobrem como as expectativas de um determinado comportamento são criadas na vossa área de vida. Em segundo lugar, perguntam como é que isso pode levar à polarização e ao conflito entre as pessoas envolvidas. Por exemplo, numa família em que se espera que todos os membros da família tenham uma dieta vegetariana, o que poderia causar conflitos?

Depois, cada grupo apresenta o seu cartaz à turma e toda a turma discute o que pode ser feito para reduzir a polarização na respetiva área da vida e contribuir para uma maior comunidade e compreensão mútua.

1.16 Discussão geral (assegurar conhecimentos) – min. 30 min

Nos exercícios individuais que realizaram, ficaram com a ideia de que a polarização já começa na vida quotidiana. Não se trata apenas de uma questão de grandes áreas da vida, mas começa no aqui e agora, em nós. Tem a ver com as primeiras impressões, a idade, o género, as profissões, a aparência, a riqueza, até o nome que alguém tem. Por isso, é importante que mantenhamos uma boa consciência destas coisas na nossa mente. Elas estão constantemente presentes.

Relevância Prática

Cada um reflete agora sobre três ideias importantes que obteve nos exercícios individuais sobre a prevenção da polarização.

Depois, formem um círculo de cadeiras na turma. Em seguida, digam aos outros, em poucas frases, porque é que acham que os temas que escolheram são importantes e o que é que acham que pode ser feito.

Discutam depois as vossas questões e tentem formular em conjunto 5 a 10 frases que indiquem o que poderiam fazer para minimizar a polarização na vida quotidiana. Escrevam essas frases para vocês mesmos.

Bibliografia

Cizek, B., et al: Kommunikationspsychologie, Österreichisches Institut für Familienforschung, 2005.

Fiedler, K.: Die Verarbeitung sozialer Informationen für Urteilsbildung und Entscheidungen. In: Stroebe, W., Hewstone, M., Stephenson, G.M. (eds) Sozialpsychologie. Springer, 1997.

Garms-Homolova, V.: Sozialpsychologie der Einstellungen und Urteilsbildung, Springer, 2020.

Nicolau, J.L, Mellinas, J.P. and Martín, E.: "The halo effect", in Buhalis, D. (editor).Encyclopedia of Tourism Management and Marketing, 2022.

Nisbett R; Wilson, T.: The halo effect: Evidence for unconscious alteration of judgments, Journal of Personality and Social Psychology, 1977.

Pöchmüller, V. et al.: Vornamen beeinflussen Verhaltensurteile. Eine experimentelle Studie zu Beurteilungsfehlern in der Einschätzung des Sozialverhaltens Emotionale und soziale Entwicklung in der Pädagogik der Erziehungshilfe und bei Verhaltensstörungen: ESE 4 (2022) 4.

Quinz, H.: Subjektive Wahrnehmung und Legitimierungsstrategien von VermögenserblInnen, Wirtschaft und Gesellschaft 46, 2020.

Raab, G., Unger, A., Unger, F: Theorien sozialer Wahrnehmung und sozialer Urteilsbildung als Ausgangspunkte. In: Marktpsychologie. Gabler, 2010.

Rosar U. et al.: Physische Attraktivität und soziale Ungleichheit, Analyse und Kritik 01, 2014.



www.byepolarity.eu



<https://www.facebook.com/bye-Polarity-103509115621549>



https://www.instagram.com/bye_polarity/



Co-funded by
the European Union

Financiado pela União Europeia. Os pontos de vista e as opiniões expressas são as do(s) autor(es) e não refletem necessariamente a posição da União Europeia ou da Agência de Execução Europeia da Educação e da Cultura (EACEA). Nem a União Europeia nem a EACEA podem ser tidos como responsáveis por essas opiniões.

Projeto n. ° 2021-1-AT01-KA220-SCH-000032621