



CÓD: OP-044MR-22  
7908403519521

# **RIO GRANDE**

**CÂMARA MUNICIPAL DE FAZENDA RIO GRANDE  
DO ESTADO DO PARANÁ**

## **Agente Administrativo**

**EDITAL DE ABERTURA Nº 01/2022**

## ***Língua Portuguesa***

1. Compreensão e interpretação de textos. . . . .	01
2. Ortografia oficial, incluindo as alterações promovidas pelo Novo Acordo Ortográfico. . . . .	09
3. Flexão em gênero e número dos substantivos e adjetivos. Emprego de conectivos, pronomes e numerais e advérbios. Processos de formação de palavras. Conjugação e emprego de verbos. . . . .	10
4. Acentuação gráfica, incluindo as alterações promovidas pelo Novo Acordo Ortográfico. . . . .	17
5. Emprego de crase. . . . .	18
6. Colocação pronominal. . . . .	19
7. Concordância nominal e verbal. . . . .	19
8. Regência nominal e verbal. . . . .	21
9. Emprego de sinônimos, antônimos, homônimos e parônimos. . . . .	22
10. Sintaxe da oração (período simples: termos essenciais, integrantes e acessórios da oração) e do período (período composto por coordenação e por subordinação). . . . .	22
11. Empregos dos sinais de pontuação. . . . .	25

## ***Matemática***

1. Análise e interpretação de gráficos e tabelas envolvendo dados numéricos . . . . .	01
2. Sistema legal de unidades de medida de massa e comprimento no Brasil . . . . .	05
3. Operações básicas com números inteiros, fracionários e decimais . . . . .	07
4. Geometria plana: perímetro e área das principais figuras geométricas . . . . .	17
5. Regra de três simples . . . . .	28
6. Razão. Proporção . . . . .	30
7. Porcentagem . . . . .	31
8. Juros simples . . . . .	33
9. Equações: 1º grau, 2º grau e sistemas . . . . .	35
10. Relações métricas e trigonométricas no triângulo retângulo . . . . .	38

## ***Conhecimentos Gerais e Legislação***

1. História do Brasil: República Velha (1889 e 1930), Revolução de 1930 e a Era Vargas, Estado Novo (1937 a 1945), República Liberal Conservadora (1946 a 1964), Militarismo, Nova República e Brasil Contemporâneo. Atualidades em: política, economia, sociedade, educação, tecnologia e energia nos últimos dois anos. Problemas ambientais, meio ambiente e desenvolvimento sustentável. Espaço natural brasileiro: clima, relevo, vegetação, hidrografia e recursos minerais e energéticos. . . . .	01
2. Aspectos históricos e geográficos do município. . . . .	49
3. Constituição da República Federativa do Brasil, de 1988 e suas atualizações. (Arts. 1º a 14 e arts. 37 a 43) . . . . .	51

---

## **Conhecimentos Específicos**

### **Agente Administrativo**

1. Relações interpessoais. ....	01
2. Postura e atendimento ao público. ....	09
3. Noções Básicas de Relações Humanas no Trabalho. ....	20
4. Código de Ética do Servidor Público (Decreto 1171/94). ....	25
5. Apresentação pessoal. ....	28
6. Serviços públicos: conceitos, elementos de definição, princípios, classificação. ....	28
7. Redação oficial: características e tipos. ....	33
8. Atos e contratos administrativos. Lei 8666/93 e suas alterações e complementações. ....	40
9. Lei Complementar Nº 101/2000 – Lei de Responsabilidade Fiscal. ....	53
10. Informática: Sistema Operacional Windows 7,8 e 10 . ....	66
11. Conhecimento sobre o pacote Microsoft Office 2007 e 2010 (Word, Excel, PowerPoint) . ....	89
12. Internet . ....	125
13. Anti-vírus. ....	128
14. Lei orgânica municipal. ....	130

---

## COMPREENSÃO E INTERPRETAÇÃO DE TEXTOS

Compreender e interpretar textos é essencial para que o objetivo de comunicação seja alcançado satisfatoriamente. Com isso, é importante saber diferenciar os dois conceitos. Vale lembrar que o texto pode ser verbal ou não-verbal, desde que tenha um sentido completo.

A **compreensão** se relaciona ao entendimento de um texto e de sua proposta comunicativa, decodificando a mensagem explícita. Só depois de compreender o texto que é possível fazer a sua interpretação.

A **interpretação** são as conclusões que chegamos a partir do conteúdo do texto, isto é, ela se encontra para além daquilo que está escrito ou mostrado. Assim, podemos dizer que a interpretação é subjetiva, contando com o conhecimento prévio e do repertório do leitor.

Dessa maneira, para compreender e interpretar bem um texto, é necessário fazer a decodificação de códigos linguísticos e/ou visuais, isto é, identificar figuras de linguagem, reconhecer o sentido de conjunções e preposições, por exemplo, bem como identificar expressões, gestos e cores quando se trata de imagens.

### Dicas práticas

1. Faça um resumo (pode ser uma palavra, uma frase, um conceito) sobre o assunto e os argumentos apresentados em cada parágrafo, tentando traçar a linha de raciocínio do texto. Se possível, adicione também pensamentos e inferências próprias às anotações.

2. Tenha sempre um dicionário ou uma ferramenta de busca por perto, para poder procurar o significado de palavras desconhecidas.

3. Fique atento aos detalhes oferecidos pelo texto: dados, fonte de referências e datas.

4. Sublinhe as informações importantes, separando fatos de opiniões.

5. Perceba o enunciado das questões. De um modo geral, questões que esperam **compreensão do texto** aparecem com as seguintes expressões: *o autor afirma/sugere que...; segundo o texto...; de acordo com o autor...* Já as questões que esperam **interpretação do texto** aparecem com as seguintes expressões: *conclui-se do texto que...; o texto permite deduzir que...; qual é a intenção do autor quando afirma que...*

### Tipologia Textual

A partir da estrutura linguística, da função social e da finalidade de um texto, é possível identificar a qual tipo e gênero ele pertence. Antes, é preciso entender a diferença entre essas duas classificações.

### Tipos textuais

A tipologia textual se classifica a partir da estrutura e da finalidade do texto, ou seja, está relacionada ao modo como o texto se apresenta. A partir de sua função, é possível estabelecer um padrão específico para se fazer a enunciação.

Veja, no quadro abaixo, os principais tipos e suas características:

<b>TEXTO NARRATIVO</b>	Apresenta um enredo, com ações e relações entre personagens, que ocorre em determinados espaço e tempo. É contado por um narrador, e se estrutura da seguinte maneira: apresentação > desenvolvimento > clímax > desfecho
<b>TEXTO DISSERTATIVO ARGUMENTATIVO</b>	Tem o objetivo de defender determinado ponto de vista, persuadindo o leitor a partir do uso de argumentos sólidos. Sua estrutura comum é: introdução > desenvolvimento > conclusão.
<b>TEXTO EXPOSITIVO</b>	Procura expor ideias, sem a necessidade de defender algum ponto de vista. Para isso, usa-se comparações, informações, definições, conceitualizações etc. A estrutura segue a do texto dissertativo-argumentativo.
<b>TEXTO DESCRITIVO</b>	Expõe acontecimentos, lugares, pessoas, de modo que sua finalidade é descrever, ou seja, caracterizar algo ou alguém. Com isso, é um texto rico em adjetivos e em verbos de ligação.
<b>TEXTO INJUNTIVO</b>	Oferece instruções, com o objetivo de orientar o leitor. Sua maior característica são os verbos no modo imperativo.

### Gêneros textuais

A classificação dos gêneros textuais se dá a partir do reconhecimento de certos padrões estruturais que se constituem a partir da função social do texto. No entanto, sua estrutura e seu estilo não são tão limitados e definidos como ocorre na tipologia textual, podendo se apresentar com uma grande diversidade. Além disso, o padrão também pode sofrer modificações ao longo do tempo, assim como a própria língua e a comunicação, no geral.

Alguns exemplos de gêneros textuais:

- Artigo
- Bilhete
- Bula
- Carta
- Conto
- Crônica
- E-mail
- Lista
- Manual
- Notícia
- Poema
- Propaganda
- Receita culinária
- Resenha
- Seminário

Vale lembrar que é comum enquadrar os gêneros textuais em determinados tipos textuais. No entanto, nada impede que um texto literário seja feito com a estruturação de uma receita culinária, por exemplo. Então, fique atento quanto às características, à finalidade e à função social de cada texto analisado.

### ARGUMENTAÇÃO

O ato de comunicação não visa apenas transmitir uma informação a alguém. Quem comunica pretende criar uma imagem positiva de si mesmo (por exemplo, a de um sujeito educado, ou inteligente, ou culto), quer ser aceito, deseja que o que diz seja admitido como verdadeiro. Em síntese, tem a intenção de convencer, ou seja, tem o desejo de que o ouvinte creia no que o texto diz e faça o que ele propõe.

Se essa é a finalidade última de todo ato de comunicação, todo texto contém um componente argumentativo. A argumentação é o conjunto de recursos de natureza linguística destinados a persuadir a pessoa a quem a comunicação se destina. Está presente em todo tipo de texto e visa a promover adesão às teses e aos pontos de vista defendidos.

As pessoas costumam pensar que o argumento seja apenas uma prova de verdade ou uma razão indiscutível para comprovar a veracidade de um fato. O argumento é mais que isso: como se disse acima, é um recurso de linguagem utilizado para levar o interlocutor a crer naquilo que está sendo dito, a aceitar como verdadeiro o que está sendo transmitido. A argumentação pertence ao domínio da retórica, arte de persuadir as pessoas mediante o uso de recursos de linguagem.

Para compreender claramente o que é um argumento, é bom voltar ao que diz Aristóteles, filósofo grego do século IV a.C., numa obra intitulada “Tópicos: os argumentos são úteis quando se tem de escolher entre duas ou mais coisas”.

Se tivermos de escolher entre uma coisa vantajosa e uma desvantajosa, como a saúde e a doença, não precisamos argumentar. Suponhamos, no entanto, que tenhamos de escolher entre duas coisas igualmente vantajosas, a riqueza e a saúde. Nesse caso, precisamos argumentar sobre qual das duas é mais desejável. O argumento pode então ser definido como qualquer recurso que torna uma coisa mais desejável que outra. Isso significa que ele atua no domínio do preferível. Ele é utilizado para fazer o interlocutor crer que, entre duas teses, uma é mais provável que a outra, mais possível que a outra, mais desejável que a outra, é preferível à outra.

O objetivo da argumentação não é demonstrar a verdade de um fato, mas levar o ouvinte a admitir como verdadeiro o que o enunciador está propondo.

Há uma diferença entre o raciocínio lógico e a argumentação. O primeiro opera no domínio do necessário, ou seja, pretende demonstrar que uma conclusão deriva necessariamente das premissas propostas, que se deduz obrigatoriamente dos postulados admitidos. No raciocínio lógico, as conclusões não dependem de crenças, de uma maneira de ver o mundo, mas apenas do encadeamento de premissas e conclusões.

Por exemplo, um raciocínio lógico é o seguinte encadeamento:

A é igual a B.

A é igual a C.

Então: C é igual a B.

Admitidos os dois postulados, a conclusão é, obrigatoriamente, que C é igual a A.

Outro exemplo:

Todo ruminante é um mamífero.

A vaca é um ruminante.

Logo, a vaca é um mamífero.

Admitidas como verdadeiras as duas premissas, a conclusão também será verdadeira.

No domínio da argumentação, as coisas são diferentes. Nele, a conclusão não é necessária, não é obrigatória. Por isso, deve-se mostrar que ela é a mais desejável, a mais provável, a mais plausível. Se o Banco do Brasil fizer uma propaganda dizendo-se mais confiável do que os concorrentes porque existe desde a chegada da família real portuguesa ao Brasil, ele estará dizendo-nos que um banco com quase dois séculos de existência é sólido e, por isso, confiável. Embora não haja relação necessária entre a solidez de uma instituição bancária e sua antiguidade, esta tem peso argumentativo na afirmação da confiabilidade de um banco. Portanto é provável que se creia que um banco mais antigo seja mais confiável do que outro fundado há dois ou três anos.

Enumerar todos os tipos de argumentos é uma tarefa quase impossível, tantas são as formas de que nos valem para fazer as pessoas preferirem uma coisa a outra. Por isso, é importante entender bem como eles funcionam.

Já vimos diversas características dos argumentos. É preciso acrescentar mais uma: o convencimento do interlocutor, o auditório, que pode ser individual ou coletivo, será tanto mais fácil quanto mais os argumentos estiverem de acordo com suas crenças, suas expectativas, seus valores. Não se pode convencer um auditório pertencente a uma dada cultura enfatizando coisas que ele abomina. Será mais fácil convencê-lo valorizando coisas que ele considera positivas. No Brasil, a publicidade da cerveja vem com frequência associada ao futebol, ao gol, à paixão nacional. Nos Estados Unidos, essa associação certamente não surtiria efeito, porque lá o futebol não é valorizado da mesma forma que no Brasil. O poder persuasivo de um argumento está vinculado ao que é valorizado ou desvalorizado numa dada cultura.

### Tipos de Argumento

Já verificamos que qualquer recurso linguístico destinado a fazer o interlocutor dar preferência à tese do enunciador é um argumento. Exemplo:

#### Argumento de Autoridade

É a citação, no texto, de afirmações de pessoas reconhecidas pelo auditório como autoridades em certo domínio do saber, para servir de apoio àquilo que o enunciador está propondo. Esse recurso produz dois efeitos distintos: revela o conhecimento do produtor do texto a respeito do assunto de que está tratando; dá ao texto a garantia do autor citado. É preciso, no entanto, não fazer do texto um amontoado de citações. A citação precisa ser pertinente e verdadeira. Exemplo:

“A imaginação é mais importante do que o conhecimento.”

Quem disse a frase aí de cima não fui eu... Foi Einstein. Para ele, uma coisa vem antes da outra: sem imaginação, não há conhecimento. Nunca o inverso.

Alex José Periscinoto.

In: Folha de S. Paulo, 30/8/1993, p. 5-2

A tese defendida nesse texto é que a imaginação é mais importante do que o conhecimento. Para levar o auditório a aderir a ela, o enunciador cita um dos mais célebres cientistas do mundo. Se um físico de renome mundial disse isso, então as pessoas devem acreditar que é verdade.

**Argumento de Quantidade**

É aquele que valoriza mais o que é apreciado pelo maior número de pessoas, o que existe em maior número, o que tem maior duração, o que tem maior número de adeptos, etc. O fundamento desse tipo de argumento é que mais = melhor. A publicidade faz largo uso do argumento de quantidade.

**Argumento do Consenso**

É uma variante do argumento de quantidade. Fundamenta-se em afirmações que, numa determinada época, são aceitas como verdadeiras e, portanto, dispensam comprovações, a menos que o objetivo do texto seja comprovar alguma delas. Parte da ideia de que o consenso, mesmo que equivocado, corresponde ao indiscutível, ao verdadeiro e, portanto, é melhor do que aquilo que não desfruta dele. Em nossa época, são consensuais, por exemplo, as afirmações de que o meio ambiente precisa ser protegido e de que as condições de vida são piores nos países subdesenvolvidos. Ao confiar no consenso, porém, corre-se o risco de passar dos argumentos válidos para os lugares comuns, os preconceitos e as frases carentes de qualquer base científica.

**Argumento de Existência**

É aquele que se fundamenta no fato de que é mais fácil aceitar aquilo que comprovadamente existe do que aquilo que é apenas provável, que é apenas possível. A sabedoria popular enuncia o argumento de existência no provérbio “Mais vale um pássaro na mão do que dois voando”.

Nesse tipo de argumento, incluem-se as provas documentais (fotos, estatísticas, depoimentos, gravações, etc.) ou provas concretas, que tornam mais aceitável uma afirmação genérica. Durante a invasão do Iraque, por exemplo, os jornais diziam que o exército americano era muito mais poderoso do que o iraquiano. Essa afirmação, sem ser acompanhada de provas concretas, poderia ser vista como propagandística. No entanto, quando documentada pela comparação do número de canhões, de carros de combate, de navios, etc., ganhava credibilidade.

**Argumento quase lógico**

É aquele que opera com base nas relações lógicas, como causa e efeito, analogia, implicação, identidade, etc. Esses raciocínios são chamados quase lógicos porque, diversamente dos raciocínios lógicos, eles não pretendem estabelecer relações necessárias entre os elementos, mas sim instituir relações prováveis, possíveis, plausíveis. Por exemplo, quando se diz “A é igual a B”, “B é igual a C”, “então A é igual a C”, estabelece-se uma relação de identidade lógica. Entretanto, quando se afirma “Amigo de amigo meu é meu amigo” não se institui uma identidade lógica, mas uma identidade provável.

Um texto coerente do ponto de vista lógico é mais facilmente aceito do que um texto incoerente. Vários são os defeitos que concorrem para desqualificar o texto do ponto de vista lógico: fugir do tema proposto, cair em contradição, tirar conclusões que não se fundamentam nos dados apresentados, ilustrar afirmações gerais com fatos inadequados, narrar um fato e dele extrair generalizações indevidas.

**Argumento do Atributo**

É aquele que considera melhor o que tem propriedades típicas daquilo que é mais valorizado socialmente, por exemplo, o mais raro é melhor que o comum, o que é mais refinado é melhor que o que é mais grosseiro, etc.

Por esse motivo, a publicidade usa, com muita frequência, celebridades recomendando prédios residenciais, produtos de beleza, alimentos estéticos, etc., com base no fato de que o consumidor tende a associar o produto anunciado com atributos da celebridade.

Uma variante do argumento de atributo é o argumento da competência linguística. A utilização da variante culta e formal da língua que o produtor do texto conhece a norma linguística socialmente mais valorizada e, por conseguinte, deve produzir um texto em que se pode confiar. Nesse sentido é que se diz que o modo de dizer dá confiabilidade ao que se diz.

Imagine-se que um médico deva falar sobre o estado de saúde de uma personalidade pública. Ele poderia fazê-lo das duas maneiras indicadas abaixo, mas a primeira seria infinitamente mais adequada para a persuasão do que a segunda, pois esta produziria certa estranheza e não criaria uma imagem de competência do médico:

- Para aumentar a confiabilidade do diagnóstico e levando em conta o caráter invasivo de alguns exames, a equipe médica houve por bem determinar o internamento do governador pelo período de três dias, a partir de hoje, 4 de fevereiro de 2001.

- Para conseguir fazer exames com mais cuidado e porque alguns deles são barrapésada, a gente botou o governador no hospital por três dias.

Como dissemos antes, todo texto tem uma função argumentativa, porque ninguém fala para não ser levado a sério, para ser ridicularizado, para ser desmentido: em todo ato de comunicação deseja-se influenciar alguém. Por mais neutro que pretenda ser, um texto tem sempre uma orientação argumentativa.

A orientação argumentativa é uma certa direção que o falante traça para seu texto. Por exemplo, um jornalista, ao falar de um homem público, pode ter a intenção de criticá-lo, de ridicularizá-lo ou, ao contrário, de mostrar sua grandeza.

O enunciador cria a orientação argumentativa de seu texto dando destaque a uns fatos e não a outros, omitindo certos episódios e revelando outros, escolhendo determinadas palavras e não outras, etc. Veja:

“O clima da festa era tão pacífico que até sogras e noras trocavam abraços afetuosos.”

O enunciador aí pretende ressaltar a ideia geral de que noras e sogras não se toleram. Não fosse assim, não teria escolhido esse fato para ilustrar o clima da festa nem teria utilizado o termo até, que serve para incluir no argumento alguma coisa inesperada.

Além dos defeitos de argumentação mencionados quando tratamos de alguns tipos de argumentação, vamos citar outros:

- Uso sem delimitação adequada de palavra de sentido tão amplo, que serve de argumento para um ponto de vista e seu contrário. São noções confusas, como paz, que, paradoxalmente, pode ser usada pelo agressor e pelo agredido. Essas palavras podem ter valor positivo (paz, justiça, honestidade, democracia) ou vir carregadas de valor negativo (autoritarismo, degradação do meio ambiente, injustiça, corrupção).

- Uso de afirmações tão amplas, que podem ser derrubadas por um único contra exemplo. Quando se diz “Todos os políticos são ladrões”, basta um único exemplo de político honesto para destruir o argumento.

- Emprego de noções científicas sem nenhum rigor, fora do contexto adequado, sem o significado apropriado, vulgarizando-as e atribuindo-lhes uma significação subjetiva e grosseira. É o caso, por exemplo, da frase “O imperialismo de certas indústrias não permite que outras cresçam”, em que o termo imperialismo é descabido, uma vez que, a rigor, significa “ação de um Estado visando a reduzir outros à sua dependência política e econômica”.

A boa argumentação é aquela que está de acordo com a situação concreta do texto, que leva em conta os componentes envolvidos na discussão (o tipo de pessoa a quem se dirige a comunicação, o assunto, etc).

**ANÁLISE E INTERPRETAÇÃO DE GRÁFICOS E TABELAS ENVOLVENDO DADOS NUMÉRICOS**

**Tabelas**

A tabela é a forma não discursiva de apresentar informações, das quais o dado numérico se destaca como informação central. Sua finalidade é apresentar os dados de modo ordenado, simples e de fácil interpretação, fornecendo o máximo de informação num mínimo de espaço.

**Elementos da tabela**

Uma tabela estatística é composta de elementos essenciais e elementos complementares. Os elementos essenciais são:

- *Título*: é a indicação que precede a tabela contendo a designação do fato observado, o local e a época em que foi estudado.
- *Corpo*: é o conjunto de linhas e colunas onde estão inseridos os dados.
- *Cabeçalho*: é a parte superior da tabela que indica o conteúdo das colunas.
- *Coluna indicadora*: é a parte da tabela que indica o conteúdo das linhas.

Os elementos complementares são:

- *Fonte*: entidade que fornece os dados ou elabora a tabela.
- *Notas*: informações de natureza geral, destinadas a esclarecer o conteúdo das tabelas.
- *Chamadas*: informações específicas destinadas a esclarecer ou conceituar dados numa parte da tabela. Deverão estar indicadas no corpo da tabela, em números arábicos entre parênteses, à esquerda nas casas e à direita na coluna indicadora. Os elementos complementares devem situar-se no rodapé da tabela, na mesma ordem em que foram descritos.

<b>Produção de café Brasil – 2005 a 2009</b>	
Anos	Produção (1000 ton.)
2005	2535
2006	2666
2007	2122
2008	3750
2009	2007

Fonte: dados fictícios.

**Gráficos**

Outro modo de apresentar dados estatísticos é sob uma forma ilustrada, comumente chamada de gráfico. Os gráficos constituem-se numa das mais eficientes formas de apresentação de dados.

Um gráfico é, essencialmente, uma figura construída a partir de uma tabela; mas, enquanto a tabela fornece uma ideia mais precisa e possibilita uma inspeção mais rigorosa aos dados, o gráfico é mais indicado para situações que visem proporcionar uma impressão mais rápida e maior facilidade de compreensão do comportamento do fenômeno em estudo.

Os gráficos e as tabelas se prestam, portanto, a objetivos distintos, de modo que a utilização de uma forma de apresentação não exclui a outra.

Para a confecção de um gráfico, algumas regras gerais devem ser observadas:

Os gráficos, geralmente, são construídos num sistema de eixos chamado sistema cartesiano ortogonal. A variável independente é localizada no eixo horizontal (abscissas), enquanto a variável dependente é colocada no eixo vertical (ordenadas). No eixo vertical, o início da escala deverá ser sempre zero, ponto de encontro dos eixos.

- Iguais intervalos para as medidas deverão corresponder a iguais intervalos para as escalas. Exemplo: Se ao intervalo 10-15 kg corresponde 2 cm na escala, ao intervalo 40-45 kg também deverá corresponder 2 cm, enquanto ao intervalo 40-50 kg corresponderá 4 cm.

- O gráfico deverá possuir título, fonte, notas e legenda, ou seja, toda a informação necessária à sua compreensão, sem auxílio do texto.

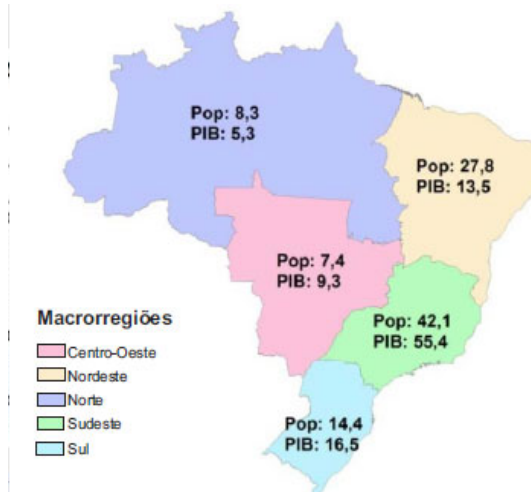
- O gráfico deverá possuir formato aproximadamente quadrado para evitar que problemas de escala interfiram na sua correta interpretação.

**Tipos de Gráficos**

• **Estereogramas**: são gráficos onde as grandezas são representadas por volumes. Geralmente são construídos num sistema de eixos bidimensional, mas podem ser construídos num sistema tridimensional para ilustrar a relação entre três variáveis.



• **Cartogramas**: são representações em cartas geográficas (mapas).



**Cartograma - Participação por Região no total da População e do PIB Brasileiro (%) 2010**

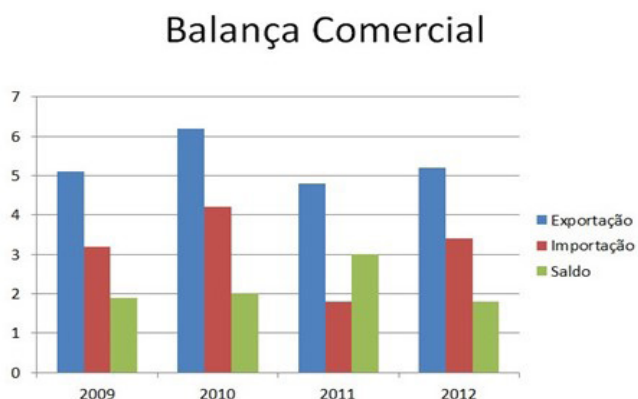
Elaboração: CGMA/SDR/MI  
(Fonte Censo 2010)

• **Pictogramas ou gráficos pictóricos:** são gráficos puramente ilustrativos, construídos de modo a ter grande apelo visual, dirigidos a um público muito grande e heterogêneo. Não devem ser utilizados em situações que exijam maior precisão.

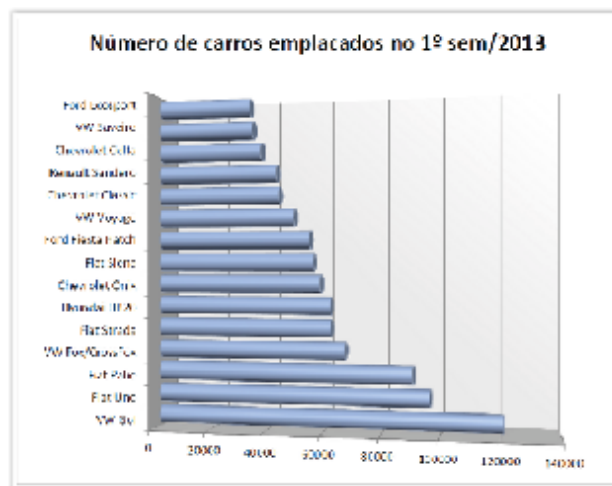


• **Diagramas:** são gráficos geométricos de duas dimensões, de fácil elaboração e grande utilização. Podem ser ainda subdivididos em: gráficos de colunas, de barras, de linhas ou curvas e de setores.

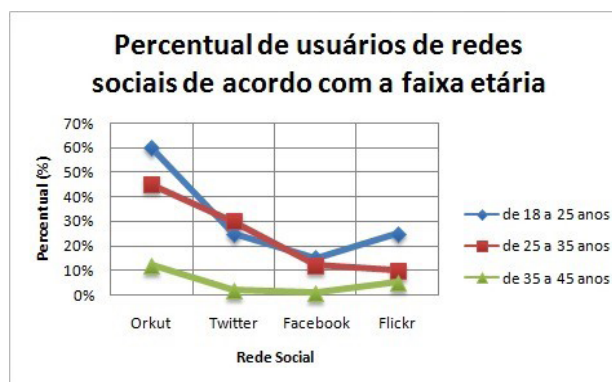
a) **Gráfico de colunas:** neste gráfico as grandezas são comparadas através de retângulos de mesma largura, dispostos verticalmente e com alturas proporcionais às grandezas. A distância entre os retângulos deve ser, no mínimo, igual a 1/2 e, no máximo, 2/3 da largura da base dos mesmos.



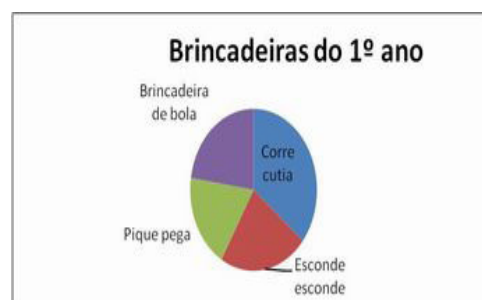
b) **Gráfico de barras:** segue as mesmas instruções que o gráfico de colunas, tendo a única diferença que os retângulos são dispostos horizontalmente. É usado quando as inscrições dos retângulos forem maiores que a base dos mesmos.



c) **Gráfico de linhas ou curvas:** neste gráfico os pontos são dispostos no plano de acordo com suas coordenadas, e a seguir são ligados por segmentos de reta. É muito utilizado em séries históricas e em séries mistas quando um dos fatores de variação é o tempo, como instrumento de comparação.



d) **Gráfico em setores:** é recomendado para situações em que se deseja evidenciar o quanto cada informação representa do total. A figura consiste num círculo onde o total (100%) representa 360°, subdividido em tantas partes quanto for necessário à representação. Essa divisão se faz por meio de uma regra de três simples. Com o auxílio de um transferidor efetua-se a marcação dos ângulos correspondentes a cada divisão.

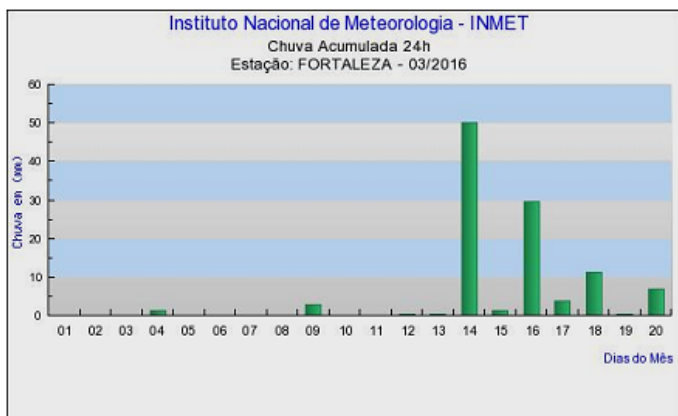
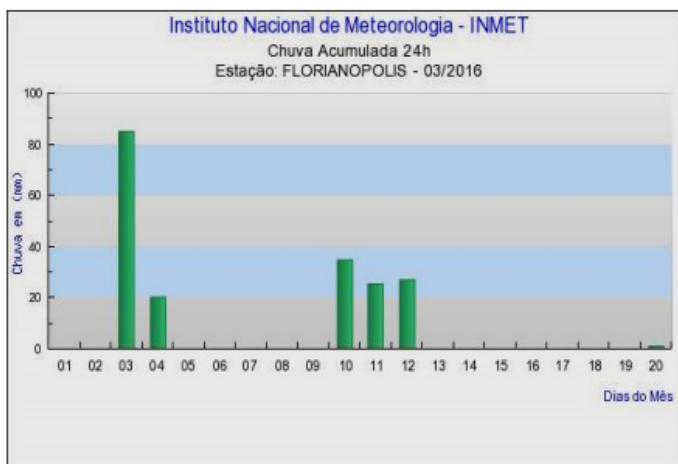


**Exemplo:**  
(PREF. FORTALEZA/CE – PEDAGOGIA – PREF. FORTALEZA)  
“Estar alfabetizado, neste final de século, supõe saber ler e interpretar dados apresentados de maneira organizada e cons-



truir representações, para formular e resolver problemas que impliquem o recolhimento de dados e a análise de informações. Essa característica da vida contemporânea traz ao currículo de Matemática uma demanda em abordar elementos da estatística, da combinatória e da probabilidade, desde os ciclos iniciais” (BRASIL, 1997).

Observe os gráficos e analise as informações.



A partir das informações contidas nos gráficos, é correto afirmar que:

- (A) nos dias 03 e 14 choveu a mesma quantidade em Fortaleza e Florianópolis.
- (B) a quantidade de chuva acumulada no mês de março foi maior em Fortaleza.
- (C) Fortaleza teve mais dias em que choveu do que Florianópolis.
- (D) choveu a mesma quantidade em Fortaleza e Florianópolis.

**Resolução:**

A única alternativa que contém a informação correta com os gráficos é a C.

**Resposta: C**

**Média Aritmética**

Ela se divide em:

- **Simples:** é a soma de todos os seus elementos, dividida pelo número de elementos  $n$ .

Para o cálculo:

Se  $x$  for a média aritmética dos elementos do conjunto numérico  $A = \{x_1; x_2; x_3; \dots; x_n\}$ , então, por definição:

$$x = \frac{x_1 + x_2 + x_3 + \dots + x_n}{n}$$

**Exemplo:**

(CÂMARA MUNICIPAL DE SÃO JOSÉ DOS CAMPOS/SP – ANALISTA TÉCNICO LEGISLATIVO – DESIGNER GRÁFICO – VUNESP) Na festa de seu aniversário em 2014, todos os sete filhos de João estavam presentes. A idade de João nessa ocasião representava 2 vezes a média aritmética da idade de seus filhos, e a razão entre a soma das idades deles e a idade de João valia

- (A) 1,5.
- (B) 2,0.
- (C) 2,5.
- (D) 3,0.
- (E) 3,5.

**Resolução:**

Foi dado que:  $J = 2.M$

$$J = \frac{a+b+\dots+g}{7} = 2.M \quad (1)$$

Foi pedido:  $\frac{a+b+\dots+g}{J} = ?$

Na equação (1), temos que:

$$7 = \frac{a+b+\dots+g}{J}$$

$$\frac{7}{2} = \frac{a+b+\dots+g}{M}$$

$$\frac{a+b+\dots+g}{M} = 3,5$$

**Resposta: E**

- **Ponderada:** é a soma dos produtos de cada elemento multiplicado pelo respectivo peso, dividida pela soma dos pesos.

Para o cálculo

$$x = \frac{P_1 \cdot x_1; P_2 x_2; P_3 x_3; \dots; P_n x_n}{P_1 + P_2 + P_3 + \dots + P_n}$$

**ATENÇÃO:** A palavra média, sem especificações (aritmética ou ponderada), deve ser entendida como média aritmética.

**Exemplo:**

(CÂMARA MUNICIPAL DE SÃO JOSÉ DO RIO PRETO/SP – PROGRAMADOR DE COMPUTADOR – FIP) A média semestral de um curso é dada pela média ponderada de três provas com peso igual a 1 na primeira prova, peso 2 na segunda prova e peso 3 na terceira. Qual a média de um aluno que tirou 8,0 na primeira, 6,5 na segunda e 9,0 na terceira?

**HISTÓRIA DO BRASIL: REPÚBLICA VELHA (1889 E 1930), REVOLUÇÃO DE 1930 E A ERA VARGAS, ESTADO NOVO (1937 A 1945), REPÚBLICA LIBERAL CONSERVADORA (1946 A 1964), MILITARISMO, NOVA REPÚBLICA E BRASIL CONTEMPORÂNEO. ATUALIDADES EM: POLÍTICA, ECONOMIA, SOCIEDADE, EDUCAÇÃO, TECNOLOGIA E ENERGIA NOS ÚLTIMOS DOIS ANOS. PROBLEMAS AMBIENTAIS, MEIO AMBIENTE E DESENVOLVIMENTO SUSTENTÁVEL. ESPAÇO NATURAL BRASILEIRO: CLIMA, RELEVO, VEGETAÇÃO, HIDROGRAFIA E RECURSOS MINERAIS E ENERGÉTICOS**

### Brasil Colônia

A seção de **Brasil Colônia** comporta textos referentes aos conteúdos do período da história do Brasil que se estendeu desde o **descobrimento**, em 1500, até a vinda da família real portuguesa em 1808. Apesar da montagem do sistema colonial no Brasil começar efetivamente em 1530, nesta seção (em razão de uma opção didática) estão inclusos textos referentes aos trinta anos anteriores, já que é impossível compreender a necessidade da colonização efetiva sem entender os seus antecedentes.

De 1500 a 1530, os temas mais importantes são: o contato com o meio ambiente e os diferentes povos nativos, ou **índigenas** – fato que causou grande impacto na mentalidade europeia da época, gerando um imaginário que ia da demonização a imagens paradisíacas –; as tentativas iniciais de exploração de matérias-primas, com destaque para o **pau-brasil**, largamente monopolizado por comerciantes portugueses como **Fernando de Noronha**.

O início da colonização brasileira é marcada pela expedição de Martim Afonso de Souza, que possuía três finalidades: iniciar o povoamento da área colonial, realizar a exploração econômica e proteger o litoral contra a presença de estrangeiros.

Para efetivar o povoamento, Martim Afonso de Souza fundou a vila de São Vicente, em 1532 e o primeiro engenho: Engenho do Governador. Também iniciou a distribuição de sesmarias, isto é, grandes lotes de terra para pessoas que se dispusessem a explorá-los. Com este expedição, o sistema de capitanias hereditárias começou a ser adotado, iniciando efetivamente o processo de colonização do Brasil.

### Administração Colonial

A administração colonial portuguesa no Brasil girou entre dois eixos: o centralismo político - caracterizado por uma grande intervenção da Metrópole, para um melhor controle da área colonial; e o localismo político - marcado pela descentralização e atendia os interesses dos colonos, em virtude da autonomia dos poderes locais para com a Metrópole.

### As Capitanias Hereditárias

Implantadas em 1534, por D. João III, objetivavam garantir a posse colonial e compensar as sucessivas perdas mercantis do comércio com as Índias. Pelo sistema, o ônus da ocupação, exploração e proteção da colônia era transferido para a iniciativa privada. Semelhante processo de colonização já fora adotado pelos lusitanos nas ilhas do Atlântico.

O Brasil foi dividido em 14 capitanias que foram entregues as 12 donatários. O sistema de donatárias possuía sua base jurídica em dois documentos:

-Carta de Doação: documento que estabelecia os direitos e deveres do donatário e outorgava a posse das terras ao capitão donatário. É importante notar que o donatário não possuía a propriedade da terra, mas sim a posse, o usufruto; cabendo ao rei o poder ou não de tomar a capitania de volta.

-Foral: documento que estabelecia os direitos e obrigações dos colonos. Pelo regime das donatárias, os capitães donatários possuíam amplos poderes administrativos, jurídicos e militares, sendo por isto caracterizado como um sistema de administração descentralizado.

### Fracasso Do Sistema

O sistema de capitanias hereditárias, de um modo geral, fracassou. Na maioria dos casos, a falta de recursos financeiros para a exploração lucrativa justifica o insucesso.

Duas capitanias prosperaram: São Vicente e Pernambuco, ambas graças ao sucesso da agricultura canavieira.

Além do cultivo da cana, a capitania de São Vicente mantinha contatos com a região do Prata e iniciaram uma nova atividade comercial: a escravidão do índio.

Um outro fator para justificar o fracasso do sistema era a ausência de um órgão político metropolitano para um maior controle sobre os donatários. Este órgão será o Governo-Geral, criado com o intuito de coordenar a exploração econômica da colônia.

### O Governo-Geral

Com a criação do Governo-Geral em 1548, pelo chamado Regimento -documento que reafirmava a autoridade e soberania da Coroa sobre a colônia, e definia os encargos e direitos dos governadores-gerais -o Estado português assumia a tarefa de colonização, sem extinguir o sistema de capitanias hereditárias.

O Governador-Geral era nomeado pelo rei por um período de quatro anos e contava com três auxiliares: o provedor-mor, encarregado das finanças e responsável pela arrecadação de tributos; o capitão-mor, responsável pela defesa e vigilância do litoral e o ouvidor-mor, encarregado de aplicar a justiça.

A seguir, os governadores-gerais e suas principais realizações:

### Tomé de Souza (1549/1553)

-fundação de Salvador, em 1549, primeira cidade e capital do Brasil;

-criação do primeiro bispado do Brasil (1551);

-vinda dos primeiros jesuítas, chefiados por Manuel da Nóbrega, e início da catequese dos índios; -ampliação da distribuição de sesmarias;

-política de incentivos aos engenhos de açúcar;

-introdução das primeiras cabeças de gado;

-proibição da escravidão indígena e início da adoção da mão-de-obra escrava africana.

### Duarte da Costa (1553/1558)

-conflitos entre colonos e jesuítas envolvendo a escravidão indígena;

-invasão francesa no Rio de Janeiro, em 1555 pelo huguenotes (protestantes), e fundação da França Antártica;

-fundação do Colégio de São Paulo, no planalto de Piratinin-ga pelos jesuítas José de Anchieta e Manuel de Paiva;

-conflito do governador com o bispo Pero Fernandes Sardinha, em virtude da vida desregrada de D. Álvaro da Costa, filho do governador;

### **Mem de Sá (1558/1572)**

- aceleração da política de catequese, como forma de efetivar o domínio sobre os indígenas;
- início dos aldeamentos indígenas de jesuítas, as chamadas missões;
- restabelecimento das boas relações com o bispado;
- expulsão dos franceses e fundação da Segunda cidade do Brasil, São Sebastião do Rio de Janeiro, em 1565.

Com a morte de Mem de Sá, a Metrópole dividiu a administração da colônia entre dois governos: D. Luís de Brito, que se instalou em Salvador, a capital do Norte, e; ao sul, D. Antônio Salema, instalado no Rio de Janeiro.

### **União Ibérica (1580/1640)**

D. Sebastião, rei de Portugal, morreu em 1578 durante a batalha de Alcácer-Quibir contra os mouros sem deixar herdeiros diretos. Entre 1578 e 1580 o reino de Portugal foi governado por D. Henrique, tio-avó de D. Sebastião - que também morreu sem deixar herdeiros.

Foi neste contexto que o rei da Espanha, Filipe II, neto de D. Manuel invadiu Portugal com suas tropas e assumiu o trono, iniciando o período da União Ibérica, onde Portugal ficou sob domínio da Espanha até 1640.

Com o domínio espanhol sob Portugal, as colônias portuguesas ficaram sob a autoridade da Espanha. Este domínio implicou mudanças na administração colonial: houve um aumento da autoridade do provedor-mor para reprimir as corrupções administrativas; houve uma divisão da colônia em dois Estados: o Estado do Maranhão ( norte ) e o Estado do Brasil ( sul ), com o objetivo de exercer um maior controle sobre a região.

Outras conseqüências da União Ibérica: suspensão temporária dos limites impostos pelo Tratado de Tordesilhas, contribuindo para a chamada expansão territorial; invasão holandesa no Brasil.

### **Restauração ( 1640)**

Movimento lusitano pela restauração da autonomia do reino de Portugal, liderado pelo duque de Bragança. Após a luta contra o domínio espanhol, inicia-se uma nova dinastia em Portugal -a dinastia de Bragança.

O domínio espanhol arruinou os cofres portugueses e levou Portugal a perder importantes áreas coloniais, colocando Portugal em séria crise econômico-financeira. D. João IV intensifica a exploração colonial criando um órgão chamado Conselho Ultramarino.

Através do Conselho Ultramarino, o controle sobre a colônia não era apenas econômico, mas também político: as Câmaras Municipais tiveram seus poderes diminuídos e passaram a obedecer ordens do rei e dos governadores.

D. João IV também oficializou a formação da Companhia Geral do Brasil, que teria o monopólio de todo o comércio do litoral brasileiro e o direito de cobrar impostos de todas as transações comerciais. Após pressões coloniais, a Companhia foi extinta em 1720.

### **As Câmaras Municipais**

Os administradores das vilas, povoados e cidades reuniam-se na Câmaras Municipais, que garantiam a participação política dos senhores de terra. As Câmaras Municipais eram compostas por vereadores, chamados "homens bons" ( grandes proprietários de terra e de escravos). A presidência da Câmara ficava a cargo de um juiz.

As Câmaras Municipais representavam o localismo político na luta contra o centralismo administrativo português.

### **A Igreja e a Colonização**

A igreja Católica teve um papel de destaque na colonização americana.

Várias ordens religiosas atuaram no Brasil -carmelitas, dominicanos, beneditinos entre outras -com destaque para a Companhia de Jesus, os jesuítas.

A Companhia de Jesus, criada em 1534, por Inácio de Loyola, surgiu no contexto da Contra-Reforma e com o objetivo de consolidar e ampliar a fé católica pela catequese e pela educação.

A ação catequista dos jesuítas na colônia gerou um intenso conflito com os colonos, que queriam escravizar os índios. A existência de um grande número de índios nos aldeamentos de índios - as Missões, atraía a cobiça dos colonos, que destruíam as Missões e vendiam os índios como escravos.

A Companhia de Jesus, pela catequese, não tinha exatamente intenções humanitárias, pois dominavam culturalmente os índios, facilitando sua submissão à colonização e impondo um novo modo de vida. O excedente de produção - realizado pelo trabalho indígena - era comercializado pelos jesuítas. A catequização do índio fortaleceu e incentivou a escravidão negra, pelo tráfico negreiro.

### **Economia Colonial**

A primeira atividade econômica na colônia foi a extração do pau-brasil ( período pré-colonial ). A extração era efetuada pelos indígenas e em troca do trabalho, os europeus davam produtos manufaturados de baixa qualidade. Esse comércio é chamado de escambo.

A atividade econômica que efetivou a colonização brasileira foi o cultivo da cana-de-açúcar.

### **Empresa Agrícola Comercial- A Cana-de-Açúcar**

No contexto do antigo Sistema Colonial, o Brasil foi uma colônia de exploração. Sendo assim, a economia colonial brasileira será de caráter complementar e especializada, visando atender às necessidades mercantilistas. A exploração colonial será uma importante fonte de riquezas para os Estados Nacionais da Europa.

Portugal não encontrou, imediatamente, os metais preciosos na área colonial. Para efetivar a posse colonial e exploração da área, a Metrópole instala no Brasil a colonização baseada na lavoura da cana-de-açúcar com trabalho escravo.

### **Por que açúcar?**

O açúcar era um produto muito procurado na Europa e, além disto, Portugal já tinha uma experiência anterior nas ilhas do Atlântico. Contribuiu também o clima e solo favoráveis na colônia.

#### **Estrutura de produção**

Para atender as necessidades do mercado consumidor europeu a produção teria de ser em larga escala, daí a existência do latifúndio (grande propriedade) e do trabalho escravo.

Latifúndio monocultor, escravista e exportador formam a base da economia colonial, também denominado PLANTATION.

As unidades açucareiras agro-exportadoras eram conhecidas por engenhos e estavam assim constituídas:

- terras para o plantio da cana;
- a casa-grande, que era a moradia do proprietário;
- a senzala, que abrigava os escravos;

-uma capela;  
-a casa de engenho, onde se concentrava a principal tarefa produtiva de transformação da cana-de-açúcar.

A casa de engenho, por sua vez, era formada pela moenda, onde a cana era esmagada, extraindo-se o caldo; a casa das caldeiras, onde o caldo era engrossado ao fogo e, finalmente, a casa de purgar em que o melaço era colado em formas para secar. O açúcar, em forma de “pães de açúcar” era colocado em caixas de até 750 Kg e enviado para Portugal.

Havia dois tipos de engenhos. Engenhos reais eram aqueles movimentados por força hidráulica; e Engenhos Trapiches -mais comuns -movidos por tração animal. A produção de aguardente, utilizada no escambo de escravos, era realizada pelos “moline-tes” ou “engenhocas”.

Muitos fazendeiros não possuíam engenhos, sendo obrigados a moer a cana em outro engenho e pagando por isto, eram os chamados senhores obrigados.

Deve-se destacar a intensa participação dos holandeses na atividade açucareira no Brasil. Eram os responsáveis pelo financiamento na montagem do engenho do açúcar, transporte do açúcar para a Europa, refino e sua distribuição.

#### **Tráfico Negroiro**

A implantação da escravidão na área colonial serviu de elemento essencial no processo de acumulação de capitais.

Os negros eram capturados na África e conduzidos para o Brasil em navios (navios negreiros ), chamados de tumbeiros. Quando chegavam ao Brasil era exibidos como mercadorias nos principais portos.

A mão-de-obra africana contribui para a acumulação de capitais no tráfico -como mercadoria; em seguida, como força de trabalho na produção do açúcar.

#### **Atividades Subsidiárias**

O mundo do açúcar será possível graças a existência de outras atividades econômicas que contribuem para a viabilidade da produção açucareira: a pecuária, o tabaco e a agricultura de subsistência.

Pecuária-atividade econômica essencial para a vida colonial. O gado era utilizado como força motriz, transporte e alimentação.

Atividade econômica voltada para atender as necessidades do mercado interno, a pecuária contribuiu para a interiorização colonial e usava o trabalho livre ( o boiadeiro ).

Tabaco-atividade econômica destinada ao escambo com as regiões africanas, onde era trocado por escravos. A principal área de cultivo era a Bahia. A produção do tabaco era realizada com mão-de-obra escrava.

Lavoura de subsistência-responsável pela produção da alimentação colonial: mandioca e hortaliças. A força de trabalho era livre ( mestiços ).

A economia açucareira entra em crise a partir do século XVIII, dada a concorrência das Antilhas e da produção de açúcar na Europa, a partir da beterraba. No entanto, o açúcar sempre foi importante para a economia portuguesa, obedecendo ciclos de alta e baixa procura no mercado consumidor.

#### **A Economia Mineradora**

A descoberta de ouro vai provocar uma profunda mudança na estrutura do Brasil colonial e auxilia Portugal a solucionar alguns de seus problemas financeiros.

A descoberta dos metais preciosos está relacionada com a expansão bandeirante entre os séculos XVII e XVIII. As primeiras descobertas datam do final do século XVII na região de Minas Gerais.

#### **Administração Das Minas**

Para administrar a região mineradora foi criada, em 1702, a Intendência das Minas, diretamente subordinada a Lisboa. Era responsável pela fiscalização e exploração das minas. Realizava a distribuição de datas -lotes a serem explorados, e pela cobrança do quinto ( 20% do ouro encontrado).

Apesar do controle metropolitano, a prática do contrabando era muito comum e, para coibi-lá, a Coroa criou no ano de 1720, as Casas de Fundição- transformavam o ouro bruto ( pó ou pepita ) em barras já quintadas, ou seja, extraído o quinto pertencente à Coroa.

A criação das Casas de Fundição gerou violentos protestos, culminando com a Revolta de Filipe dos Santos.

Quando ocorre o esgotamento da exploração aurífera, o governo português fixa uma nova forma de arrecadar o quinto: 100 arrobas anuais de ouro por município. Para garantir a arrecadação é instituída a derrama -a população completaria as 100 arrobas com seus bens pessoais. Este imposto trará um profundo sentimento de insatisfação para com a Metrópole.

#### **Formas De Exploração Das Minas.**

Havia dois tipos de exploração do ouro:

-as lavras: a grande empresa mineradora, com utilização de trabalho escravo, ferramentas e aparelhos;

-a faiscação: a pequena empresa, que explorava o trabalho livre ou escravos alforriados

#### **Os Diamantes**

As primeiras descobertas de diamantes no Brasil ocorreram em 1729, no Arraial do Tijuco, atual Diamantina. A dificuldade em se quintar o diamante levou a Metrópole a criar o Distrito Diamantino expulsão dos mineiros da região e a exploração passou a ser privilégio de algumas pessoas - os contratadores - que pagavam uma quantia fixa para extrair o diamante. Em 1771, o próprio governo português assumiu a exploração do diamante, estabelecendo a real extração.

#### **Consequências Da Mineração**

A atividade mineradora no Brasil, como já dissemos, provocou uma alteração na estrutura colonial, ou seja, provocou mudanças econômicas, sociais, políticas e culturais.

#### **As mudanças econômicas**

Para começar, a mineração mudou o eixo econômico da vida colonial -do litoral nordestino para a região Centro-Sul; incentivou a intensificação do comércio interno, uma vez que fazia-se necessário o abastecimento da região das minas - aumento da produção de alimentos e da criação de gado; surgimento de rotas coloniais garantindo a interligação da região das minas com outras regiões do Brasil.

## RELAÇÕES INTERPESSOAIS

### Personalidade e relacionamento

Os tipos de personalidade podem contribuir ou não para o desempenho das equipes. Cada personalidade possui características definidas com seus respectivos focos de atenção, que, todavia, se interagem, definindo indivíduos com certas características mais salientes e que incorporam características de um outro estilo.

Vistos de maneira objetiva, nenhum dos tipos de personalidade é bom ou mau, certo ou errado. Cada um é uma combinação distinta de força e fraqueza, beleza e feiura. Nenhum padrão é melhor ou o melhor, pior ou o pior. Às vezes, determinada pessoa pode achar que o seu padrão é o melhor, outra vez, que é o pior. Mas é possível, num momento, encontrar força em um padrão e, num outro, encontrar uma fraqueza.

O que se observa é que as pessoas acabam ficando perplexas umas com as outras quando começam a perceber os segredos que as outras pessoas ocultam das suas personalidades.

Na análise das personalidades, nada é estanque e tudo pode se ajustar, desde que se esteja disposto a fazê-lo. Nunca um protetor, por exemplo, carrega somente as características da sua tipologia. Uma pessoa com o centro emocional predominante não será necessariamente uma boa artista. Talvez brilhe mais como administradora, quem sabe? Todos os tipos são interligados e se movimentam fazendo contrapontos e complementos.

Cada tipo de personalidade é formado por três aspectos: o predominante, que vigora na maior parte do tempo, quando as coisas transcorrem normalmente e que é chamado de seu tipo; o aspecto que vigora quando se é colocado em ação, gerando situações de estresse; e o terceiro, que surge nos momentos em que não se sente em plena segurança.

Exemplificando, ao ver-se numa situação de estresse, o observador (em geral, quieto e retraído) torna-se repentinamente extrovertido e amistoso, características típicas do epicurista, num esforço de reduzir o estresse. Sentindo-se em segurança, o observador tende a se tornar o patrão, direcionando os outros e controlando o espaço pessoal.

Todos têm virtudes e aspectos negativos. Então, vivem-se os aspectos mais positivos de cada tipo. Essas qualidades podem se somar a outras de outro tipo, promovendo integração.

Se o tipo empreendedor se integra com o sonhador, ele pode passar a ter autoestima apurada e a saber levar a vida sem dramas. Ficará mais otimista, espontâneo e criativo também. Não se prende a fazer coisas que não satisfazem seus desejos e os dos outros. Se o tipo individualista integra-se com o empreendedor, provavelmente ele poderá ser capaz de agir no presente e com objetividade, aceitando a realidade e vivendo suas emoções como são, sem tentar ampliá-las. Já se o sonhador integrar-se com o observador, sua capacidade de introspecção será imensa e saberá como ninguém apreciar o silêncio e a reflexão.

Para o sucesso das equipes, se faz necessário que os seus integrantes utilizem-se de empatia, coloquem-se no lugar dos outros, estejam receptivos ao processo de integração e, dessa forma, permitam-se amoldar. Se não houver esse tipo de abertura, em que cada um dos elementos ceda, a equipe será composta de pessoas que competem entre si, o que traz o retrocesso da equipe ao conceito simplista de grupo, ou seja, apenas um agrupamento de indivíduos que dividem o mesmo espaço físico, mas que possuem objetivos e metas diferentes, bem como não buscam o aprimoramento e crescimento dos outros.<sup>1</sup>

Em todo processo onde haja interação entre as pessoas vamos desenvolver relações interpessoais.

Ao pensarmos em ambiente de trabalho, onde as atividades são predeterminadas, alguns comportamentos são precisados ser alinhados a outros, e isso sofre influência do aspecto emocional de cada envolvido tais como: comunicação, cooperação, respeito, amizade. À medida que as atividades e interações prosseguem, os sentimentos despertados podem ser diferentes dos indicados inicialmente e então – inevitavelmente – os sentimentos influenciarão as interações e as próprias atividades. Assim, sentimentos positivos de simpatia e atração provocarão aumento de interação e cooperação, repercutindo favoravelmente nas atividades e ensejando maior produtividade. Por outro lado, sentimentos negativos de antipatia e rejeição tenderão à diminuição das interações, ao afastamento nas atividades, com provável queda de produtividade.

Esse ciclo “atividade-interação-sentimentos” não se relaciona diretamente com a competência técnica de cada pessoa. Profissionais competentes individualmente podem render muito abaixo de sua capacidade por influência do grupo e da situação de trabalho.

Quando uma pessoa começa a participar de um grupo, há uma base interna de diferenças que englobam valores, atitudes, conhecimentos, informações, preconceitos, experiência anterior, gostos, crenças e estilo comportamental, o que traz inevitáveis diferenças de percepções, opiniões, sentimentos em relação a cada situação compartilhada. Essas diferenças passam a constituir um repertório novo: o daquela pessoa naquele grupo. Como essas diferenças são encaradas e tratadas determina a modalidade de relacionamento entre membros do grupo, colegas de trabalho, superiores e subordinados. Por exemplo: se no grupo há respeito pela opinião do outro, se a ideia de cada um é ouvida, e discutida, estabelece-se uma modalidade de relacionamento diferente daquela em que não há respeito pela opinião do outro, quando ideias e sentimentos não são ouvidos, ou ignorados, quando não há troca de informações. A maneira de lidar com diferenças individuais cria certo clima entre as pessoas e tem forte influência sobre toda a vida em grupo, principalmente nos processos de comunicação, no relacionamento interpessoal, no comportamento organizacional e na produtividade.

Valores: Representa a convicções básicas de que um modo específico de conduta ou de condição de existência é individualmente ou socialmente preferível a modo contrário ou oposto de conduta ou de existência. Eles contêm um elemento de julgamento, baseado naquilo que o indivíduo acredita ser correto, bom ou desejável. Os valores costumam ser relativamente estáveis e duradouros.

Atitudes: As atitudes são afirmações avaliadoras – favoráveis ou desfavoráveis – em relação a objetos, pessoas ou eventos. Refletem como um indivíduo se sente em relação a alguma coisa. Quando digo “gosto do meu trabalho” estou expressando minha atitude em relação ao trabalho. As atitudes não são o mesmo que os valores, mas ambos estão inter-relacionados e envolve três componentes: cognitivo, afetivo e comportamental.

A convicção que “discriminar é errado” é uma afirmativa avaliadora. Essa opinião é o componente cognitivo de uma atitude. Ela estabelece a base para a parte mais crítica de uma atitude: o seu componente afetivo. O afeto é o segmento da atitude que se refere ao sentimento e às emoções e se traduz na afirmação “Não gosto de João porque ele discrimina os outros”. Finalmente, o sentimento pode provocar resultados no comportamento. O componente comportamental de uma atitude se refere à intenção de se comportar de determinada maneira em relação a alguém ou alguma coisa. Então, para continuar no exemplo, posso decidir evitar a presença de João por causa dos meus sentimentos em relação a ele.

Encarar a atitude como composta por três componentes – cognição, afeto e comportamento – é algo muito útil para compreender sua complexidade e as relações potenciais entre atitudes e comportamento. Ao contrário dos valores, as atitudes são menos estáveis.

1 Fonte: [www.metodologiacientifica-rosilda.blogspot.com](http://www.metodologiacientifica-rosilda.blogspot.com)

### Eficácia no relacionamento interpessoal

A competência interpessoal é a habilidade de lidar eficazmente com relações interpessoais, de lidar com outras pessoas de forma adequada à necessidade de cada uma delas e às exigências da situação. Segundo C. Argyris (1968) é a habilidade de lidar eficazmente com relações interpessoais de acordo com três critérios:

Percepção acurada da situação interpessoal, de suas variáveis relevantes e respectiva interrelação.

Habilidade de resolver realmente os problemas de tal modo que não haja regressões.

Soluções alcançadas de tal forma que as pessoas envolvidas continuem trabalhando juntas tão eficientemente, pelo menos, como quando começaram a resolver seus problemas.

Dois componentes da competência interpessoal assumem importância capital: a percepção e a habilidade propriamente dita. O processo da percepção precisa ser treinado para uma visão acurada da situação interpessoal.

A percepção seletiva é um processo que aparece na comunicação, pois os receptores vêm e ouvem seletivamente com base em suas necessidades, experiências, formação, interesses, valores, etc.

A percepção social: É o meio pelo qual a pessoa forma impressões de uma outra na esperança de compreendê-la.

### Empoderamento

Para Chiavenato, o *empowerment* ou *empoderamento*, é uma ação que permite melhorar a qualidade e a produtividade dos colaboradores, fazendo com que o resultado do serviço prestado seja satisfatoriamente melhor. Estas melhorias acontecem através de delegação de autoridade e de responsabilidade, fomentando a colaboração sistêmica entre diferentes níveis hierárquicos e a propagação de confiança entre os liderados e os líderes.

Ele simboliza a estratégia da organização e de seus gestores de delegar a tomada de decisão para seus colaboradores, promovendo a flexibilidade, rapidez e melhoria no processo de tomada de decisão da empresa.

O **empowerment** permite aos funcionários da empresa tomarem decisões com base em informações fornecidas pelos gestores, aumentando sua participação e responsabilidade nas atividades da empresa. Geralmente é utilizado em organizações com cultura participativa, que utilizam equipes de trabalho autogeridas e que compartilham o poder com todos os seus funcionários.

O empowerment está diretamente ligado ao conceito de liderança e, também, cultura organizacional. Uma vez que não se pode criar uma cultura de delegação de poder aos funcionários em uma empresa engessada e burocrática, sem uma estrutura de hábitos e pensamentos preparada para isso. A empresa que pretende se utilizar de uma prática como o **empowerment** não pode ter uma cultura de tomada de decisões centralizada, por exemplo.

O **empowerment** possui quatro bases principais, que são:

- **Poder** – dar poder às pessoas, delegando autoridade e responsabilidade em todos os níveis da organização. Isso significa dar importância e confiar nas pessoas, dar-lhes liberdade e autonomia de ação.

- **Motivação** – proporcionar motivação às pessoas para incentivá-las continuamente. Isso significa reconhecer o bom desempenho, recompensar os resultados, permitir que as pessoas participem dos resultados de seu trabalho e festejem o alcance das metas.

- **Desenvolvimento** – dar recursos às pessoas em termos de capacitação e desenvolvimento pessoal e profissional. Isso significa treinar continuamente, proporcionar informações e conhecimento, ensinar continuamente novas técnicas, criar e desenvolver talentos na organização.

- **Liderança** – proporcionar liderança na organização. Isso significa orientar as pessoas, definir objetivos e metas, abrir novos horizontes, avaliar o desempenho e proporcionar retroação.

Alguns gestores pensam que o ato de delegar a tomada de decisão para um funcionário é sinônimo de perda de controle ou liderança. Este é um ponto que merece uma discussão maior, uma vez que abrange diversos aspectos, mas o mais importante de se destacar é que o empowerment valoriza os funcionários e melhora a condução dos processos internos à empresa.

### Vantagens do empowerment

Com mencionado anteriormente, a adoção do empowerment por parte das empresas traz diversos benefícios para elas, como por exemplo: o aumento da motivação e da satisfação dos funcionários, aumentando assim a taxa de retenção dos talentos da empresa, o compartilhamento das responsabilidades e tarefas, maior agilidade e flexibilidade no processo de tomada de decisão, etc. Além, claro, de estimular o aparecimento de novos líderes dentro das empresas.

Por este motivo, é cada vez maior o número de gestores que preparam suas organizações para a prática do empowerment, treinando e doutrinando seus funcionários para que possam receber tais responsabilidades de forma correta.

Para Carlos Hilsdorf, o **empowerment** corresponde a uma relação que envolve poder e responsabilidade, como duas faces de uma mesma moeda. Para promovê-lo, não basta transferir verbalmente poder às pessoas; elas precisam ter reais condições de agir no pleno exercício da sua responsabilidade, desenvolvendo o que chamamos de *“ownership”*, ou seja, agirem como intraempreendedores e como se fossem *“proprietárias”* do negócio, pensando como empresários.

### Aplicação do empowerment

Segundo Hilsdorf, para uma correta implantação do empowerment é necessário:

1. **Um profundo compartilhamento das informações com todos os envolvidos.** A informação é o objeto que destrói a incerteza. Ela é fundamental para a correta tomada de decisões. A Informação deve circular, de maneira clara, transparente e adaptada à condição e necessidade de cada equipe em particular. Algumas informações gerais para o bom entendimento do negócio e do cenário devem ser compartilhadas com todas as pessoas, outras mais restritas e sigilosas, apenas com as pessoas-chave.

2. **A abertura para uma real autonomia** dando às pessoas não somente as informações, mas o apoio e a liberdade necessária para agirem. É preciso confiar nestes profissionais e incentivá-los a liderar os processos em que estão envolvidos, e sob os quais assumiram responsabilidades. Uma cultura punitiva impede a autonomia; erros devem ser corrigidos, não punidos. A autonomia deve guiar-se pela visão, missão e valores da empresa, assim como por seus objetivos e metas, dentro do contexto dos sistemas e processos em vigor na organização.

3. **Redução dos níveis hierárquicos e da burocracia** que tornam as empresas lentas e rígidas. Através da prática de empowerment, equipes auto-gerenciadas podem atingir alta performance e buscar a excelência em níveis muito superiores aos de empresas centralizadoras.

Segundo estes 3 passos básicos, a empresa torna sua adaptação mais fácil e menos traumática. Gerando um ambiente apropriado para o aprendizado dos funcionários a fim de torná-los tomadores de decisão dentro da empresa.<sup>2</sup>

<sup>2</sup> Texto adaptado de Gustavo Periard

### **Eficácia no comportamento interpessoal.**

A postura profissional é o comportamento adequado dentro das organizações, na qual busca seguir os valores da empresa para um resultado positivo.

### **A importância da qualidade**

As mudanças no mundo, em geral, estão cada vez mais contínuas aceleradas e, principalmente, diversificadas. Isso se deve ao fenômeno da globalização, aos avanços tecnológicos, à preocupação com a saúde e o meio ambiente, entre outros fatores.

Tanto os profissionais como as empresas precisam adequar seu perfil para atender a essas novas mudanças, inclusive se ajustando às exigências do mercado, cada vez maiores. Para superar os novos desafios impostos pela realidade e atender às expectativas dos clientes, as empresas precisam de profissionais competentes e que realizem suas atividades com qualidade.

Mas, afinal, o que é qualidade? Qualidade, na linguagem corporativa, é uma das condições para se ter sucesso e, hoje em dia, significa um dos diferenciais competitivos mais importantes. Ou seja, é um conjunto de características que distinguem, de forma positiva, um profissional ou uma empresa dos demais e que agregam valor ao seu trabalho.

Para se manter competitivo no mercado e ter um diferencial, o profissional precisa realizar suas atividades corretamente. Apenas a qualidade técnica, porém, não assegura o lugar no mercado. O grande desafio do profissional de qualquer área de atuação é saber se relacionar bem (tratar as pessoas adequadamente, mostrar-se disponível e acessível, ser gentil), ter um comportamento compatível com as regras e valores da empresa e se comunicar bem (se fazer entender pelos outros, escrever bem, saber ouvir).

Por fim, vale ressaltar: estamos falando de um conceito dinâmico, ou seja, cada empresa tem o seu. Fique atento: o que representa qualidade para uma empresa não necessariamente o é para outra. Portanto, ao iniciar qualquer experiência profissional, procure entender quais são as competências valorizadas naquele ambiente de trabalho. Investir nelas é o primeiro passo para realizar suas tarefas com qualidade.

### **As novas exigências**

Aqueles que pretendem ingressar no mercado de trabalho já devem ter escutado de professores, pais ou pessoas mais experientes que “a concorrência está cada vez mais acirrada” e que “é preciso se preparar”, e os recém-chegados ao mundo corporativo já podem ter constatado esse fato. Mas o que isso significa na prática?

Há quem ache que “se preparar” está diretamente ligado à escolha do curso superior e ao desempenho na faculdade, mas não é de todo verdade: isso é o primeiro passo, mas não garante uma vaga no mercado. Dia após dia, surgem novas tecnologias e formas de se executar melhor uma tarefa e, com elas, relações de trabalho que exigem uma nova postura profissional — a de desenvolver as “habilidades” necessárias para enfrentar os desafios propostos. Na verdade, algumas dessas habilidades só ganharam destaque recentemente, enquanto outras apenas mudaram de foco, atualizando-se. Vejamos algumas delas:

✓ **Seja parceiro da educação.** Uma boa postura profissional exige uma boa educação, ou seja, respeitar os demais, saber se comportar em público, honrar os compromissos e prezar pela organização no ambiente de trabalho.

✓ **Mantenha sempre uma boa aparência.** Não é necessário estar sempre elegante, pois uma boa aparência significa saber usar a roupa certa no lugar certo. Devemos saber nos vestir de acordo com que o local de trabalho nos solicita, sabendo sempre o que é certo e o que é errado para cada ambiente.

✓ **Cumprir todas as tarefas.** Isso não é somente uma questão de bom senso, mas também uma questão de comprometimento profissional. Desenvolver as tarefas que lhe são atribuídas é um ponto positivo que acaba também sendo avaliado por gestores do colaborador.

✓ **Ser pontual.** Faça o seu trabalho de maneira correta e cumpra os horários planejados, mantendo sempre a pontualidade para os compromissos marcados.

✓ **Respeitar os demais colegas de trabalho.** Não é necessário ter estima por todos os colegas de trabalho, mas respeitá-lo é uma obrigação. Não apenas no ambiente de trabalho, mas em demais situações cotidianas. Por isso, respeitar as diferenças e os limites no relacionamento com os outros é fundamental.

✓ **Aceitar opiniões.** É importante saber escutar, opinar e aceitar opiniões diferentes, pois essa atitude acaba levando as pessoas a também entenderem o seu ponto de vista, sem que este seja imposto aos demais.

✓ **Autocrítica e interesse.** Ao ter uma preocupação constante em melhorar, dificilmente se terá problemas com relação a postura profissional, pois essa preocupação constante em melhorar é um ponto que leva a melhoria contínua nas carreiras profissionais.

✓ Espera-se que todo profissional tenha um preparo básico, mas o novo profissional deve demonstrar também esforço e interesse incansáveis para aprender.

✓ **É necessário ter um ânimo permanente, disposição para o trabalho e para correr atrás do que se quer.**

✓ O profissional de hoje deve demonstrar disponibilidade e boa administração do seu tempo e das suas tarefas.

✓ Muitas organizações começam a mostrar interesse em investir na capacitação de seus funcionários, mas, para isso, é preciso uma sólida relação de confiança mútua.

✓ A ética é fundamental no trabalho. Sem seriedade, nenhuma relação profissional pode dar certo.

Há, ainda, outras características que certamente podem contar pontos positivos na hora da contratação ou mesmo na convivência diária no ambiente de trabalho: uma boa rede de contatos; persistência (uma vez que a vontade, por si só, às vezes não basta); cuidado com a aparência; assiduidade e pontualidade.

A Conexão Profissional, na terceira edição da série Desafios para se tornar um bom profissional, trata de mais um dos desafios dos recém-chegados ao mundo corporativo: a atenção aos processos e às rotinas nas organizações.

Ao integrar uma equipe de trabalho, um dos primeiros passos a serem dados é procurar compreender a rotina da organização. Ter uma visão global das atividades que a organização desenvolve é indispensável para um bom desempenho e, principalmente, para a conquista da autonomia. Para tanto, é fundamental atenção contínua aos processos. Com isso, você pode compreender o seu papel na equipe e na organização, além de entender como os setores interagem e qual a função e inter-relação de cada um, considerando o conjunto.

Conhecer a rotina de sua equipe e da empresa permite otimizar e sistematizar suas atividades. Além disso, você pode administrar melhor o seu tempo, identificar e solucionar eventuais problemas com mais agilidade, bem como propor alternativas para aprimorar a qualidade do trabalho, sempre com o foco nos resultados.

Sem a compreensão dos processos, é menos provável perceber o seu papel na organização. Resultado: mais desperdício, menos produtividade. Evite sempre trabalhar no “piloto automático”. Isso pode acarretar retrabalho, gasto desnecessário de energia e recursos, não-cumprimento de prazos, burocratização e baixa competitividade. Em síntese: prejuízo para você e para a empresa.