



“Para além das ideias de certo e errado, existe um campo. Eu me encontrarei com você lá.”

RUMI



Marshall Rosenberg

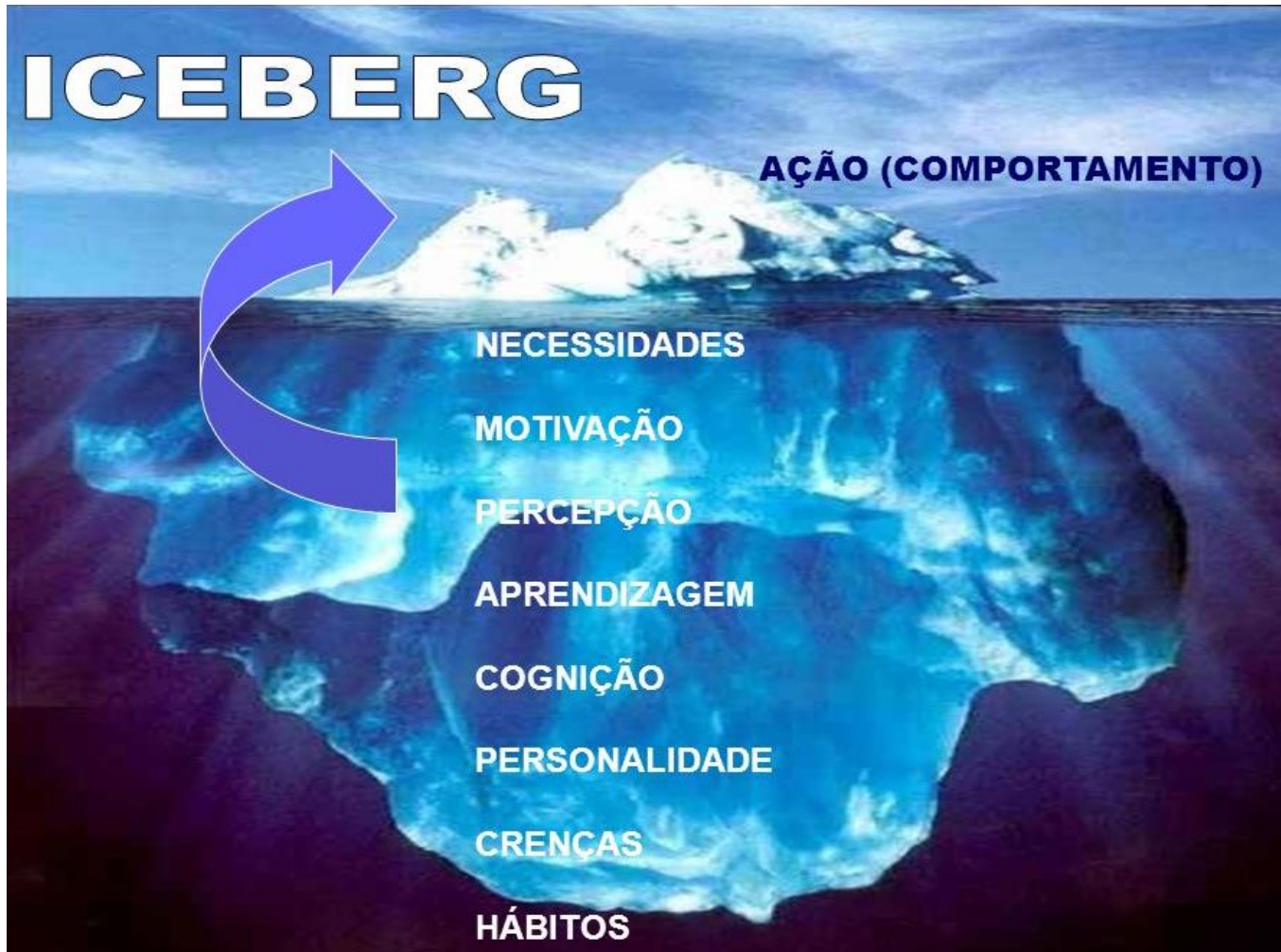
“é na maneira como falamos e ouvimos os outros que está a chave para o problema das desavenças e discórdias”

COMUNICAÇÃO (Tornar comum)





Conflito



O ICEBERG da raiva

Raiva

superfície

aborrecido ofendido rejeitado
irritado atacado
frustrado preocupado solidão
iludido triste ansiedade medo
inseguro culpa
sobrecarregado rancor desapontado
mágoa
abandonado machucado
cansado
pressionado vergonha
arrependido fúria
desrespeitado

profundidade

Um conflito não
resolvido é como um
disco arranhado...



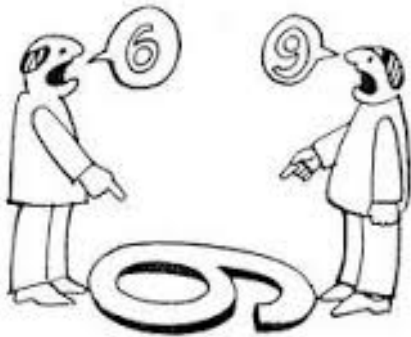
Impede que passemos
à próxima música.

C. JODOROWSKY



Cultura de Estrutura de dominação

- Certo x Errado
- Ganha x Perde
- Preconceito
- Juízo de Valor
- Comunicação Violenta





EMPATIA

- Entender a perspectiva do outro como a verdade do outro
- Não julgar
- Reconhecer as emoções da outra pessoa
- Comunicar



ESCUTA EMPÁTICA

EXEMPLOS

- Demonstrar que está escutando
E compreendendo o que está
sendo falado;
 - Assegurar que as interpretações
são acertadas
 - LEGITIMAR e RECONHECER o
valor e a importância das idéias
e emoções do outro
- "Vamos ver se entendi..."
(ressignificação)
 - "Então para você, o problema é
que...."
 - "Deve ser difícil para você
....Agradeço seu tempo..."



CNV

OBSERVAÇÃO

1. Observe e descreva os fatos – sem julgar / avaliar



PEDIDOS

4. Formule um pedido "...?"



NECESSIDADES

3. Identifique e expresse as necessidades do outro e as suas



SENTIMENTOS

2. Identifique e expresse os sentimentos do outro e os seus



É a **milionésima** vez que eu vejo
as meias sujas jogadas no meio
da sala!

Mentira

Pegue imediatamente e coloque
pra lavar!

Filho, quando eu vejo meias
sujas jogadas no meio da sala

Fato

Eu me sinto irritado

Sentimento

Porque eu preciso de mais
organização na sala

Necessidade

Será que você poderia colocar
as meias para lavar?

Pedido

NA CNV BUSCAMOS DIFERENCIAR



- OBSERVAÇÕES

(Descrição de fatos observáveis)

- SENTIMENTOS

(responsabilidade pelos próprios sentimentos)

- NECESSIDADES

(Valores Humanos Universais)

- PEDIDOS

(propostas de ações positivas, estratégias claras, específicas, realizáveis)

- JULGAMENTOS

(moralizadores, interpretação, crítica, avaliação, certo x errado, bom x mau, etc)

- PSEUDO-SENTIMENTOS

(opiniões, pensamentos, fatos mascarados de sentimentos)

- ESTRATÉGIAS

(formas de suprir necessidades)

- EXIGÊNCIAS/Ameaças



QUATRO FORMAS DE LIDAR COM UMA MENSAGEM DIFÍCIL

Se culpar



Culpar o outro



*Escutar seus próprios
sentimentos e necessidades*



*Escutar os sentimentos e
necessidades do outro*



CONVITE DA CNV → 1ª PESSOA (EU)

cnv-apprentiegirafe.blogspot.com



Traduzir os “eu tenho que” em “eu escolho fazer isso para nutrir minha necessidade de...” permite reencontrar a motivação para agir.

A CANÇÃO DE BRETT

*Se eu entender claramente
Que você não quer me dar nenhuma ordem
Geralmente responderei a seu chamado.
Mas, se você vier até mim
Como um padrão superior e poderoso,
Você se sentirá como se tivesse se chocado contra uma parede.
E, quando você me lembrar de forma tão reverente
De todas as coisas que você já fez por mim,
Será melhor se preparar:
Lá vem outro golpe!
Aí você pode gritar,
Pode cuspir,
Gemer, resmungar, ter um ataque;
Nem assim vou levar o lixo para fora.
Agora, mesmo que você mude seu jeito,
Vai demorar um pouco
Antes que eu possa perdoar e esquecer,
Porque, para mim, parece que você
Não me via como outro ser humano
Até que eu estivesse de acordo com todos os seus padrões.*

