# Dia 1: Comunicação Não Violenta - Estratégias

## 1. Introdução à Comunicação Não Violenta

# 1.1 O que é Comunicação Não Violenta?

## • Definição:

 Comunicação Não Violenta (CNV) é um método desenvolvido por Marshall Rosenberg para facilitar uma comunicação mais empática e eficaz. A CNV busca promover a compreensão mútua e resolver conflitos sem recorrer à agressão ou crítica.

#### História e Desenvolvimento:

- Origem: Desenvolvido na década de 1960 por Marshall Rosenberg, psicólogo e mediador.
- **Objetivo:** Facilitar interações mais harmoniosas e respeitosas.
- Influências: Baseado em princípios de psicologia humanista e práticas de resolução de conflitos.

## Princípios Básicos:

### Observações Sem Julgamento:

- **Definição:** Relatar o que você vê ou ouve de forma objetiva, sem adicionar julgamentos ou interpretações.
- **Exemplo:** "Você não entregou o relatório na data prevista" (em vez de "Você é desorganizado").

### • Sentimentos:

- **Definição:** Expressar suas emoções genuínas em resposta a uma situação específica.
- **Exemplo:** "Eu me sinto frustrado quando os prazos não são cumpridos" (em vez de "Você me irrita").

#### Necessidades:

- **Definição:** Identificar as necessidades básicas por trás dos sentimentos que você está expressando.
- **Exemplo:** "Eu preciso de certeza quanto aos prazos para planejar minhas tarefas adequadamente" (em vez de "Você nunca cumpre prazos").

#### Pedidos:

- **Definição:** Fazer uma solicitação clara e específica para atender suas necessidades.
- **Exemplo:** "Você poderia me enviar o relatório até o final do dia de amanhã?" (em vez de "Por favor, seja mais responsável").

### 1.2 Componentes da CNV

## Observações Sem Julgamento:

- **Princípio:** Baseia-se na observação objetiva dos fatos, livre de avaliações pessoais.
- Exemplo de Avaliação vs. Observação:
  - Avaliação: "Você é um mau ouvinte."
  - Observação: "Você não fez contato visual durante nossa conversa."

• **Atividade:** Os participantes praticam descrever uma situação sem adicionar julgamentos ou suposições.

## • Expressão de Sentimentos:

- **Princípio:** Identificar e comunicar seus sentimentos reais em relação a uma situação.
- Exemplo de Sentimento vs. Pensamento:
  - Sentimento: "Eu me sinto ansioso."
  - Pensamento: "Você não se importa com o meu trabalho."
- **Atividade:** Os participantes fazem uma lista de sentimentos e praticam como expressá-los.

# • Identificação de Necessidades:

- **Princípio:** Reconhecer quais necessidades estão por trás dos sentimentos.
- Exemplo de Necessidade vs. Pedido:
  - Necessidade: "Eu preciso de apoio."
  - Pedido: "Você poderia revisar meu relatório antes da reunião?"
- Atividade: Identificar as necessidades em situações específicas discutidas em grupo.

### • Pedido de Ações Concretas:

- Princípio: Fazer solicitações específicas e realizáveis para satisfazer suas necessidades.
- Exemplo de Pedido Claro vs. Pedido Vago:
  - Claro: "Você pode me enviar a apresentação até as 15h?"
  - Vago: "Por favor, ajude-me com a apresentação."
- **Atividade:** Praticar a formulação de pedidos claros e específicos.

### Atividade: Discussão (15 min)

- **Objetivo:** Reflexão sobre experiências pessoais com comunicação.
- Instruções:
  - Formar grupos pequenos e discutir uma situação em que a comunicação não foi eficaz.
  - Cada grupo compartilha como a CNV poderia ter melhorado a comunicação e o resultado.

## 2. Estratégias de Implementação da CNV

# 2.1 Estratégias para Implementar CNV

#### • Escuta Ativa:

- **Definição:** Técnica de prestar total atenção ao que a outra pessoa está dizendo, sem interrupções.
- Técnicas de Escuta Ativa:
  - **Reflexão:** Repetir ou parafrasear o que foi dito para mostrar compreensão.
    - Exemplo: "Você mencionou que está preocupado com o prazo. Pode me dizer mais sobre isso?"
  - **Perguntas Clarificadoras:** Fazer perguntas para obter mais informações e esclarecer o que foi comunicado.

- Exemplo: "Você pode explicar melhor o que você espera de mim em relação ao projeto?"
- **Importância:** A escuta ativa ajuda a construir empatia, evita mal-entendidos e demonstra respeito pela outra pessoa.

# • Expressão Clara e Assertiva:

- **Definição:** Comunicar seus sentimentos e necessidades de forma direta e respeitosa.
- Estratégias:
  - Uso de "Eu" em vez de "Você": Isso evita acusações e defesas.
    - Exemplo: "Eu me sinto sobrecarregado quando não recebo os relatórios a tempo" (em vez de "Você nunca entrega os relatórios a tempo").

### • Frases de CNV:

- "Quando você [observação], eu me sinto [sentimento] porque [necessidade]. Poderia [pedido]?"
- Atividade: Praticar a formulação de frases CNV em pares, utilizando diferentes cenários.

# • Empatia:

- **Definição:** Compreender e reconhecer os sentimentos e necessidades dos outros.
- Técnicas para Desenvolver Empatia:
  - Reflexão Emocional: Dizer algo que demonstra que você entende como a outra pessoa se sente.
    - Exemplo: "Parece que você está frustrado com a falta de feedback."
  - **Perguntas Empáticas:** Perguntar sobre as necessidades e sentimentos da outra pessoa.
    - Exemplo: "Como posso ajudar a resolver isso para você?"
- **Atividade:** Simular situações onde a empatia deve ser aplicada e discutir as respostas e reações.

## 2.2 Desafios Comuns e Soluções (45 min)

#### • Desafios:

- Resistência a Mudanças:
  - Algumas pessoas podem resistir à mudança no estilo de comunicação.
  - **Solução:** Oferecer treinamento contínuo e feedback construtivo.
- Dificuldades em Expressar Sentimentos e Necessidades:
  - Pode ser difícil para alguns reconhecer e comunicar seus sentimentos e necessidades.
  - **Solução:** Praticar regularmente e usar exercícios de auto-reflexão.

#### • Gerenciamento de Conflitos:

- Aplicar CNV em situações de alta tensão pode ser desafiador.
- Solução: Utilizar técnicas de mediação e práticas de CNV em cenários controlados para ganhar confiança.

#### Atividade:

• Discussão de Desafios:

- Divida os participantes em grupos e peça que identifiquem desafios específicos em suas próprias experiências.
- Cada grupo desenvolve soluções para superar esses desafios, com base em CNV.

# 3. Estudos de Caso e Aplicação Prática

### 3.1 Estudos de Caso (45 min)

- **Objetivo:** Analisar e aprender com exemplos reais de CNV.
- Estudo de Caso 1:
  - **Contexto:** Um gerente e um funcionário em desacordo sobre um projeto.
  - **Análise:** Como a CNV foi aplicada para resolver o conflito e melhorar a comunicação.
- Estudo de Caso 2:
  - **Contexto:** Conflito entre dois membros da equipe sobre a divisão de tarefas.
  - **Análise:** Aplicação da CNV para resolver o desentendimento e criar um plano de ação colaborativo.
- **Discussão:** Reflexão sobre o impacto da CNV e como aplicar princípios semelhantes em situações semelhantes.

## 3.2 Planejamento e Ação

- Plano de Ação Individual:
  - **Objetivo:** Desenvolver um plano para aplicar CNV no ambiente de trabalho.
  - Instruções:
    - Identificação de Situações: Liste situações no trabalho onde a CNV poderia ser aplicada.
    - **Estratégias CNV:** Esboce como aplicar cada componente da CNV nessas situações.
    - **Avaliação e Ajuste:** Defina como monitorar a eficácia e ajustar sua abordagem conforme necessário.

# • Atividade:

- Criação do Plano de Ação: Preencha uma folha de trabalho com os detalhes do plano.
- **Compartilhamento:** Compartilhe com um parceiro ou pequeno grupo para feedback.

#### Material de Apoio

- Slides: Conceitos e estratégias de CNV.
- **Exemplos de Frases:** Guias para comunicação não violenta.
- **Estudos de Caso:** Exemplos de aplicação de CNV.
- Folhas de Trabalho: Para elaboração do plano de ação.

# Tarefas para Casa

- **Reflexão sobre CNV:** Escrever um relatório breve sobre uma situação em que a CNV poderia ter sido aplicada e o impacto potencial.
- **Aplicação Prática:** Implementar uma estratégia de CNV em uma interação diária e preparar um relato sobre a experiência para compartilhar na próxima aula.

Esse plano oferece um detalhamento abrangente para a primeira aula, com foco na teoria e prática de Comunicação Não Violenta. Se precisar de mais ajustes ou de outro nível de detalhe, estou à disposição!