

Jana Bolioti



Observação

Observe o que está acontecendo de fato, sem julgamentos, análise ou crítica

"No momento em que qualquer um dos lados se vê criticado, desprovido ou maltratado, interpreta sua energia se volta para o sentimento de se defender e de contra-atacar"

- Marshall Rosenberg



Sentimentos

Identifique o que está sentindo em relação ao que se moveu - o que sente e como em si mesmo

Importante não colocar culpa no outro

Ex: Sinto frustração porque não consigo trabalhar



Método CNV

3 fatores principais que influenciam nossas ações ou reações:

- Linguagem que fomos ensinados a usar

- Como nos ensinaram a pensar e comunicamos (tendências à falta de auto-conhecimento e reconhecer emoções)

- As estratégias específicas que aprendemos para influenciarmos os outros e a nós mesmos

Comunicação Não Violenta

Podemos começar experimentando tudo o que aprendemos, o que sentimos e o que pensamos

O processo da CNV se baseia em conseguir que a nossa mensagem chegue como uma expressão, uma expressão de CRIANÇA



Sentimentos

Necessidades

Necessidades

Informe suas necessidades, valores e desejos que estão conectados às necessidades (que todos temos em comum)

"Tratar as necessidades em vez de tratar as pessoas é a chave para a resolução de conflitos bem sucedida"

- Marshall Rosenberg



Práticas

Práticas para a Comunicação Não Violenta

Práticas para a Comunicação Não Violenta

Práticas para a Comunicação Não Violenta

Práticas para a Comunicação Não Violenta

Práticas para a Comunicação Não Violenta

Práticas para a Comunicação Não Violenta

Práticas para a Comunicação Não Violenta

Práticas para a Comunicação Não Violenta

Práticas para a Comunicação Não Violenta

Práticas para a Comunicação Não Violenta

Práticas para a Comunicação Não Violenta

Práticas para a Comunicação Não Violenta

Práticas para a Comunicação Não Violenta

Práticas para a Comunicação Não Violenta

Práticas para a Comunicação Não Violenta

Práticas para a Comunicação Não Violenta

Práticas para a Comunicação Não Violenta

Práticas para a Comunicação Não Violenta

Práticas para a Comunicação Não Violenta

Práticas para a Comunicação Não Violenta

Práticas para a Comunicação Não Violenta

Práticas para a Comunicação Não Violenta

Práticas para a Comunicação Não Violenta

Práticas para a Comunicação Não Violenta

Práticas para a Comunicação Não Violenta

Práticas para a Comunicação Não Violenta

Práticas para a Comunicação Não Violenta

Práticas para a Comunicação Não Violenta

Práticas para a Comunicação Não Violenta

Práticas para a Comunicação Não Violenta

Práticas para a Comunicação Não Violenta

Práticas para a Comunicação Não Violenta

Práticas para a Comunicação Não Violenta

Práticas para a Comunicação Não Violenta

Práticas para a Comunicação Não Violenta

Práticas para a Comunicação Não Violenta

Pedido

Trate o pedido como uma expressão de uma necessidade e não como uma exigência ou uma demanda

Ex: Quero que você me diga se está disposto a ajudar-me a lidar com a situação que estou passando

Ex: Quero que você me diga se está disposto a ajudar-me a lidar com a situação que estou passando

Ex: Quero que você me diga se está disposto a ajudar-me a lidar com a situação que estou passando

Ex: Quero que você me diga se está disposto a ajudar-me a lidar com a situação que estou passando

Ex: Quero que você me diga se está disposto a ajudar-me a lidar com a situação que estou passando

Ex: Quero que você me diga se está disposto a ajudar-me a lidar com a situação que estou passando

Ex: Quero que você me diga se está disposto a ajudar-me a lidar com a situação que estou passando

Ex: Quero que você me diga se está disposto a ajudar-me a lidar com a situação que estou passando

Ex: Quero que você me diga se está disposto a ajudar-me a lidar com a situação que estou passando

Ex: Quero que você me diga se está disposto a ajudar-me a lidar com a situação que estou passando

Ex: Quero que você me diga se está disposto a ajudar-me a lidar com a situação que estou passando

Ex: Quero que você me diga se está disposto a ajudar-me a lidar com a situação que estou passando

Ex: Quero que você me diga se está disposto a ajudar-me a lidar com a situação que estou passando

Ex: Quero que você me diga se está disposto a ajudar-me a lidar com a situação que estou passando

Ex: Quero que você me diga se está disposto a ajudar-me a lidar com a situação que estou passando

Ex: Quero que você me diga se está disposto a ajudar-me a lidar com a situação que estou passando

Ex: Quero que você me diga se está disposto a ajudar-me a lidar com a situação que estou passando

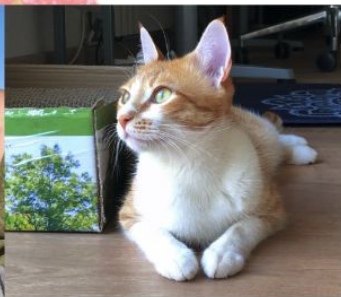
Ex: Quero que você me diga se está disposto a ajudar-me a lidar com a situação que estou passando

Ex: Quero que você me diga se está disposto a ajudar-me a lidar com a situação que estou passando



CNV NÃO É EVITAR DESCONFORTOS E SER BONZINHO

Jana Balioti



BRAZIL



World Vegetarian day



SPAIN

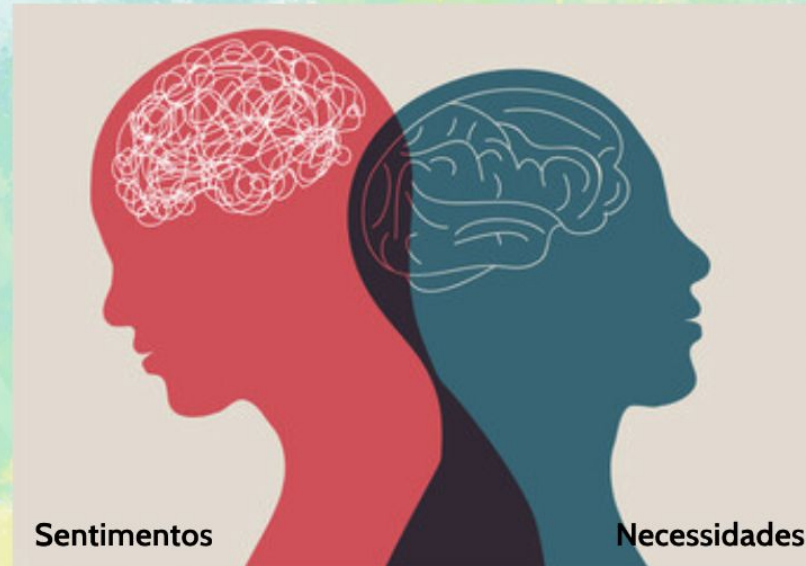


SALSA
CLUB

Comunicação Não Violenta

Podemos comunicar exatamente tudo o que pensamos, o que sentimos e o que necessitamos.

O processo da CNV se baseia em conseguir que a nossa mensagem **não soe** como uma **EXIGÊNCIA, uma ANÁLISE ou CRÍTICA.**





“Todo ato violento é uma expressão trágica de uma necessidade não atendida... seja ela violência verbal, psicológica ou física”

- Marshall Rosenberg

Observação

Observe o que está acontecendo de fato, sem julgamentos, análise ou crítica.

"No momento em que qualquer um dos lados se vê criticado, diagnosticado ou intelectualmente interpretado, sua energia se volta para a tentativa de se defender e de contra-atacar."

- Marshall Rosenberg



Sentimentos

Identifique o que está sentindo em relação ao que se observa - o que sinto e como me sinto quando...

Importante não colocar culpa no outro.

Ex: Sinto frustração, alegria, incômodo, relutância...



Método CNV

3 Fatores principais que influenciam nossas ações ou reações:

- Linguagem que fomos ensinados a usar

- Como nos ensinaram a pensar e comunicarmos (incluindo a falta de auto-conhecimento e reconhecer emoções)

- As estratégias específicas que aprendemos para influenciar os outros e a nós mesmos



Comunicação Não Violenta

Podemos comunicar autenticamente tudo o que pensamos, o que sentimos e o que necessitamos.

O processo da CNV se baseia em conseguir que a nossa mensagem não seja como uma EXIGÊNCIA, uma ANÁLISE ou CRÍTICA.



Necessidades

Informe suas necessidades, valores e desejos que estão conectados aos sentimentos que nomeou anteriormente.

"Enviar as necessidades uns dos outros cria uma qualidade de conexão empática que leva a uma resolução de conflito bem-sucedida."

Marshall Rosenberg



Práticas

- 1. Escutar com empatia: ouvir o outro sem interromper, sem julgar, sem dar conselhos.
- 2. Expressar sentimentos e necessidades: usar a linguagem da CNV para expressar o que se sente e o que se precisa.
- 3. Pedir: fazer pedidos claros e específicos, sem ameaças ou exigências.



Pedido

Essa é a parte onde oferecemos a nossa estratégia de como resolver tal situação. Diga o que deseja numa linguagem de ação positiva.

Ex: Quanto que você me diga se está disposto a (apresentar a ação que gostaria que a outra pessoa realizasse)

Cuidado: evitar dizer o que não queremos



"Todo ato violento é uma expressão trágica de uma necessidade não atendida... seja ela violência verbal, psicológica ou física"

- Marshall Rosenberg

Método CNV

3 Fatores principais que influenciam nossas ações ou reações:

- Linguagem que fomos ensinados a usar
- Como nos ensinaram a pensar e comunicarmos (incluindo a falta de auto-conhecimento e reconhecer emoções)
- As estratégias específicas que aprendemos para influenciarmos os outros e a nós mesmos.

"O conflito é inerente às relações visto que cada um de nós é um ser humano complexo e diverso um do outro. Compartilhamos necessidades humanas universais ao mesmo tempo em que temos prioridades diferentes e formas diversas de atender a tais necessidades de acordo com nossas experiências de vida, nossa cultura, condição social, entre outros tantos aspectos influenciadores"

- Marshall Rosenberg

*“O conflito é inerente às relações visto que cada um de nós é um ser humano complexo e diverso um do outro; Compartilhamos necessidades humanas universais ao mesmo tempo em que temos prioridades diferentes e formas diversas de atender a tais necessidades de acordo com nossas **experiências de vida, nossa cultura, condição social, entre outros tantos aspectos influenciadores.**”*

– Marshall Rosenberg

Observação

Observe o que está acontecendo de fato, sem julgamentos, análise ou crítica.

"No momento em que qualquer um dos lados se vê criticado, diagnosticado ou intelectualmente interpretado, sua energia se volta para a tentativa de se defender e de contra-atacar."

- Marshall Rosenberg

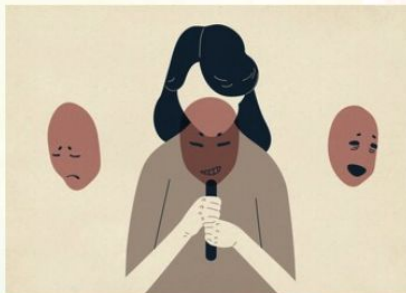


Sentimentos

Identifique o que está sentindo em relação ao que se observa - **o que** sinto e **como** me sinto quando...

Importante não colocar culpa no outro.

Ex. Sinto frustração, alegria, incômodo, relutância...



Sentimentos

Quando minhas necessidades...

...**são** atendidas

Alegre
Cheio de energia
Confiante
Fascinado
Realizado
Inspirado
Orgulhoso
Otimista

...**não são** atendidas

Irritado
Relutante
Incomodado
Preocupado
Sobrecarregado
Desanimado
Frustrado
Impaciente

Necessidades

Informe suas necessidades, valores e desejos que estão conectados aos sentimentos que nomeou anteriormente.

"Enxergar as necessidades uns dos outros cria uma qualidade de conexão empática que leva a uma resolução de conflito bem-sucedida"

- Marshall Rosenberg



Prezi Necessidades

As necessidades básicas são comuns a todos nós

Performance, Produtividade, Satisfação, Satisfação

Necessidades

que são básicas e comuns a todos nós

Autonomia



Celebração



Integridade



Interdependência



Cuidados Físicos



Lazer



Comunhão Espiritual



Pedido

Essa é a parte onde oferecemos a nossa estratégia de como resolver tal situação. Diga o que deseja numa linguagem de ação positiva.

Ex. Quero que você me diga se está disposto à ...
(apresentar a ação que gostaria que a outra pessoa realizasse)

Cuidado: evitar dizer o que não queremos



"Para colocar esse processo de resolução em prática, temos que abandonar totalmente a meta de levar os outros a fazerem o que queremos. Em vez disso, nos concentramos em criar condições para que as necessidades de TODOS sejam atendidas"

– Marshall Rosenberg

“Para colocar esse processo de resolução em prática, temos que abandonar totalmente a meta de levar os outros a fazerem o que queremos. Em vez disso, nos concentramos em criar condições para que as necessidades de TODOS sejam atendidas.”

– Marshall Rosenberg

Jana Bialiotti



Observação

Observar o que está acontecendo de fato, sem julgamentos, analisar os contextos.

"No momento em que qualquer um dos lados se vê atacado, desrespeitado ou injustiçado, imediatamente interrompa sua energia se volta para o sentimento de se defender e não para o outro lado."

- Marshall Rosenberg



Sentimentos

Sentir é o que está sentido em relação ao que se sente - o que sente o mesmo no mesmo momento.

Importante não colocar culpa no outro.

Ex: Sinto frustração, alegria, raiva, medo, tristeza, etc.



Método CNV

3 Elementos principais que diferenciam necessidades ou reações.

• Linguagem que fomos ensinados a usar

• Como nos ensinaram a pensar e comportar-nos (incluindo a falta de autoconhecimento e reconhecer emoções)

• As estratégias específicas que aprendemos para lidar com as situações e as necessidades.

Comunicação Não Violenta

Modelo teórico-prático baseado no que pensamos, o que sentimos e o que precisamos.

O processo da CNV se baseia em começar com a nossa mensagem não violenta como intenção, ou seja, a intenção de se comunicar.



Necessidades

Informe suas necessidades, valores e ideias que estão correlacionadas a sentimentos que acontecem posteriormente.

"Temos as necessidades em nós mesmos em uma qualidade de conexão empática que leva a uma realidade de conexão com o mundo."

- Marshall Rosenberg



Práticas

Práticas de Comunicação Não Violenta

Pedido

Como é a possibilidade de observar os nossos sentimentos de como nos sentimos em relação. Diga o que deseja, nomeie a linguagem de cada pessoa.

Ex: Quero que você me diga se está disposto a ajudar-me a fazer um projeto que estou fazendo sozinho.

Coloque o pedido de uma forma que não queira ser



CNV NÃO É EVITAR DESCONFORTOS E SER BONZINHO



Prezi



Práticas

1. Se peço que alguém converse comigo sobre algum assunto ou tensão (estando nós envolvidos ou mediando) e a resposta é "Não quero falar sobre isso"
2. Mesmo caso acima e a pessoa faz um suspiro e responde "Tudo bem!"
3. Alguém do time não está tem o comportamento ou não performa da forma que você esperava.

Sentimentos

Quando minhas necessidades...

...**são** atendidas

Alegre
Cheio de energia
Confiante
Fascinado
Realizado
Inspirado
Orgulhoso
Otimista

...**não são** atendidas

Irritado
Relutante
Incomodado
Preocupado
Sobrecarregado
Desanimado
Frustrado
Impaciente

Necessidades

que são básicas e comuns a todos nós

Autonomia



Celebração



Integridade



Interdependência



Cuidados Físicos



Lazer

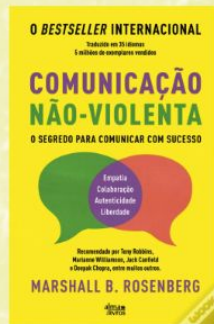


Comunhão Espiritual



NECESSIDADES não fazem referência à realização de ações específicas por pessoas específicas.

ESTRATÉGIAS eficazes são expressas em forma de vontades, pedidos, desejos



[Link Apresentação no Prezi](#)