

Jana Baioti



### Observação

Observe o que está acontecendo de fato, sem julgamentos, análises ou críticas

"No momento em que qualquer um dos lados se vê criticado, desprochado ou maltratado, interrompe sua energia ao voltar para o momento de se observar e de compreender"

- Marshall Rosenberg



### Sentimentos

Identifique o que está sentindo em relação ao que se observa - o que sente e como em um quarto

Importante: Não culpar o outro

Ex: Sinto frustração porque o meu filho não lê.



### Método CNV

3 Fatores principais que influenciam nossas ações ou reações:

• Linguagem que fomos ensinados a usar

• Como nos ensinaram a pensar e compreender (relatório e falta de auto-conhecimento e reconhecer emoções)

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

### Comunicação Não Violenta

Podemos melhorar rapidamente tudo o que pensamos, o que sentimos e o que fazemos.

O processo de CNV se baseia em comunicar que a nossa mensagem não é sobre uma pessoa, mas sobre as nossas necessidades e valores.



Sentimentos

Necessidades

### Necessidades

Informe suas necessidades, valores e desejos que estão conectados às suas emoções (que sentimos naturalmente)

"Descrever as necessidades em nós mesmos em uma linguagem de conexão empática que leva a uma resolução de conflitos bem sucedida"



- Marshall Rosenberg

### Práticas

### Pedido

Essa é a parte onde afirmamos os nossos valores e desejos em relação ao observador. Diga o que deseja numa linguagem de ação positiva

Ex: Desejo que você me diga se está disposto a experimentar a ideia que gostaria que eu tivesse realizado

Caridade: pedir é dar o que não queremos



"Todo ato violento é uma expressão implícita de uma necessidade não atendida - seja ela violência física, psicológica ou flexão"

- Marshall Rosenberg



# CNV NÃO É EVITAR DESCONFORTOS E SER BONZINHO



# Jana Balioti



BRAZIL



*World Vegetarian day*



SPAIN



SALSA  
CLUB





*“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 influenciarmos os outros e a nós mesmos



## Comunicação Não Violenta

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

O processo da CNV se baseia em reconhecer que a nossa mensagem não sai sem 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 ativamente e reconhecer o que o outro está dizendo e sentindo.
2. Compartilhar o que você está sentindo e o que precisa.
3. Pedir ao outro que diga o que compreende, e que pratique de volta o que você falou.



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

- Marshall Rosenberg

## 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 a (apresentar a ação que gostaria que a outra pessoa realizasse)

Cuidado: evitar dizer o que não queremos



# 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



# 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 Bolioti



### Observação

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

"No momento em que qualquer um dos lados se vê envolvido, desorganizado ou inchado, facilmente interpretado, sua energia se volta para o tentativo de se entender e se entender-se."

- Marshall Rosenberg



### Sentimentos

Identificar o que está sentindo em relação ao que se percebe - o que sinto e como me sinto quando importante - não colocar culpa no outro.

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



### Método CNV

É fazer coisas que influenciam reações, ações ou reações.

• Linguagem que fomos ensinados a usar

• Como nos ensinaram a pensar e comunicar (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

Modelo baseado no entendimento de que precisamos, a que queremos e que podemos ter.

O processo da CNV se baseia em começar com a nossa mensagem não em controlar ou controlar, ou controlar a crítica.



Sentimentos      Necessidades

### Necessidades

Informe suas necessidades, valores e ideias que estão correlacionadas às necessidades que sentimos internamente.

"Tratar as necessidades em si mesmas em uma qualidade de conexão empática que leva a uma resolução de conflitos bem sucedida."

- Marshall Rosenberg



### Práticas

Práticas de Comunicação Não Violenta



"Todo ato violento é uma expressão mágoa de uma necessidade não atendida... não me vejo como um juiz, psicólogo ou mãe"

- Marshall Rosenberg

### Pedido

Como é possível obter o que eu preciso, sabendo de como receber tal atenção. Digo a quem desejo, minha linguagem de ação pessoal.

Ex: Quanto que você me é tão disponível e disponível a ouvir as pessoas que a outra pessoa também?

Coloquei enfim o que eu não quero



# 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

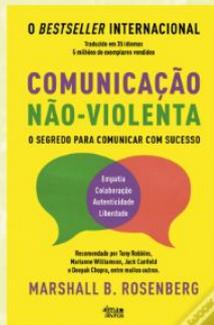


Comunhão Espiritual



**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](#)