

Comunicação compassiva, como fazer isso?



COMUNICAÇÃO COMPASSIVA, COMO FAZER ISSO?



Início lhe convidado a reflexão: Será que nossas palavras e gestos são capazes de causar danos a outras pessoas? Se sim, como seríamos capazes de utilizar uma comunicação não violenta?

A comunicação não violenta (chamada também de comunicação empática ou compassiva, minha expressão preferida, foi criada por Gandhi que se referia a uma condição compassiva natural que aparece quando a violência é afastada do coração) é um método elaborado pelo psicólogo norte-americano Marshall Rosenberg que após observar como Martin Luther King e Gandhi agiram diante dos conflitos violentos pelos quais vivenciaram, estruturou essa habilidade da comunicação.

Marshall dedicou sua carreira acadêmica para estudar comportamento humano violento em diferentes contextos sociais, com intuito de construir uma cultura de paz num mundo menos injusto. Desde então a CNV se faz presente em mediações de conflitos, escolas e empresas, como proposta capaz de fortalecer a consciência e as relações humanas (Fonte: Comunicação não violenta: o que é? – Politize!).

A técnica é baseada em competências de linguagem e comunicação que auxiliam na reformulação da forma como cada um se expressa e ouve os demais. Ela nos ajuda a escutar os outros e a nos expressar melhor.

Saindo um pouco da definição teórica e trazendo-a para o cotidiano, é uma proposta de saber comunicar com o outro, sem precisar machucar, ofender, e ao mesmo tempo não deixar de pontuar algo que te desagradou ou vai contra sua opinião.

Vivemos tempos de total imediatismo. As pessoas mal ouvem um argumento e já contra-argumentam achando que suas justificativas são as melhores ou mais convincentes do que a do outro. A CNV tem como princípios a escuta ativa e a pluralidade de ideias, pensamentos e pessoas. Mas as relações humanas cada vez menos se atentam a isso.

Nas redes sociais, nas mídias e ambientes de trabalho, por exemplo, os diálogos estão cada vez mais sem filtro. As pessoas expõem suas opiniões, fazem críticas e geram conflitos por não saber equilibrar o momento de falar e ouvir, deixando escapar em muitas falas, uma linguagem violenta.

Marshall explica que para que a CNV ocorra precisamos nos concentrar em 4 componentes que são: observação, sentimento, necessidade e pedido. Observe como ocorre na prática.

Maria, quando você grita comigo no ambiente de trabalho(**observação**), eu me sinto diminuído e irritado(**sentimento**) porque preciso sentir que sou respeitado e que meus colegas querem me ajudar a me desenvolver (**necessidade**). Você poderia me chamar para conversar em particular quando se sentir irritada comigo? (**pedido**)

Priorizando a escuta, a empatia, o entender a perspectiva do próximo sem julgar. É um exercício diário, contínuo. Cada pessoa possui sentimentos e necessidades que existem por trás de cada atitude. E o saber controlar tais sentimentos (bons ou ruins) conforme atendemos ou não as nossas necessidades humanas e universais, é um dos maiores desafios da comunicação não violenta. Marshall diz: “ **No cerne de toda a raiva há uma necessidade que não está sendo satisfeita**”. Talvez a raiva não existisse, se lá atrás houvesse mais escuta e menos julgamento.

Um exercício simples para começar a praticar a CNV é, diante de uma situação desafiadora, ou até mesmo algo que aconteceu no passado, a autoconexão, orientado pelos 4 componentes. Acredito que o resultado dessa prática poderá transformar sua próxima conversa. Você responderá as perguntas:

- O que de fato aconteceu? O que foi feito ou dito?
- O que eu estou sentindo?
- O que é importante para mim? Quais necessidades estão vivas aqui?
- Qual o próximo pequeno passo? Eu tenho um pedido para outra pessoa ou para mim?

Com a prática da CNV que é uma prática contínua, podemos reduzir discussões familiares, resolver problemas pacificamente de conflitos no trabalho, manter relacionamentos mais saudáveis, fortalecer cultura colaborativa, melhor a gestão de equipes e aumentar a produtividade.

Iniciar essa mudança significa dar pequenos passos que lá na frente farão a diferença, melhorando seu relacionamento com outras pessoas e tornado você uma pessoa melhor. Como dito por Gandhi: **Seja a mudança que você quer ver no mundo.**

O documentário “Human” ouviu centenas de pessoas de diversas partes do mundo, cada uma falando sobre suas vidas e suas percepções sobre a experiência humana. Recomendo que você assista o trailer e entenda como essa mudança é possível e precisa começar em cada um de nós.

Rosemary Lomelino.



www.cemrio.com.br

Conteúdo exclusivo para associados