

Comunicação não-violenta¹

Marshall B. Rosenberg

1 – Dar de coração (Tradução direta do inglês por Márcia Gama)

O coração da Comunicação Não Violenta

INTRODUÇÃO

Acreditando que natural em nós é dar e receber num modo compassivo, tenho estado preocupado a maior parte da minha vida com duas questões. O que acontece para desconectar-nos de nossa natureza compassiva, levando-nos a nos comportar violenta e exploradoramente? E, contrariamente, o que permite que algumas pessoas estejam conectadas à sua natureza compassiva mesmo sob as mais difíceis circunstâncias?

Minha preocupação com estas questões começou na infância, por volta do verão de 1943, quando nossa família se mudou para Detroit – Michigan. Na segunda semana após nossa chegada, irrompeu uma luta racial a partir de um incidente num parque público. Mais de 40 pessoas foram mortas nos dias que se seguiram. Nossa vizinhança estava situada no centro da violência e passamos três dias trancados em casa.

Quando a disputa racial terminou e a escola começou, eu descobri que um nome poderia ser tão perigoso quanto a cor da pele. Quando a professora falou meu nome durante a chamada, dois meninos olharam furiosamente para mim e me vaiaram – “você é um ‘kike’?”, eu nunca tinha ouvido falarem assim antes e não sabia que essa palavra era usada por algumas pessoas de modo pejorativo para referir-se a judeus. Após a aula, os dois estavam esperando por mim: derrubaram-me no chão, chutaram-me e me bateram.

Desde aquele verão em 1943, eu tenho examinado as duas questões que mencionei. O que nos possibilita, por exemplo, estar conectados à nossa natureza compassiva mesmo sob as mais difíceis circunstâncias? Estou pensando em pessoas como Etty Hillesum, que permaneceu compassiva mesmo enquanto era submetida às grotescas condições de um campo de concentração alemão. Como ela escreveu no seu jornal, naquela época:

“Eu não sou facilmente amedrontável. Não porque eu seja brava mas porque eu sei que estou lidando com seres humanos, e eu devo tentar, o mais possível, entender cada coisa que qualquer um faça. E o que foi realmente importante para essa manhã: não que um decepcionado jovem oficial da Gestapo gritou para mim, mas que eu não senti indignação em vez de uma real compaixão, e gostaria de lhe ter perguntado “Você teve uma infância muito infeliz, sua namorada o abandonou?”. Sim, ele olhou perturbado e dirigiu chateado e enfraquecido. Eu deveria ter começado a tratar dele ali mesmo, por saber que um jovem como aquele é perigoso tão logo seja deixado perdido na espécie humana.” – Hillesum, Etty : *Uma Memória*

Enquanto estudava os fatores que afetam nossa habilidade para sermos compassivos, eu fui confrontado com o papel crucial da linguagem e nosso uso das palavras. Tenho desde então identificado uma abordagem específica para comunicação – falar e ouvir – que nos leva a dar de coração, conectando-nos conosco mesmos e com os outros de modo que permite florescer nossa natural compaixão. Eu chamo essa abordagem de Comunicação Não Violenta, usando o termo não-violência como Gandhi a usou – para referir-se ao nosso estado natural de compaixão quando a violência some do nosso coração. Embora nós não possamos considerar nosso modo de falar

¹ Resumo literal da tradução espanhola *Comunicacion no violenta*, Ediciones Urano – Barcelona. Prof. Marcelo Pelizzoli (opelicanoo@ig.com.br)

‘violento’, nossas palavras frequentemente levam a machucar e provocar dor, para nós mesmos e para os outros. Em algumas comunidades, o processo que estou descrevendo é conhecido como Comunicação Compassiva; a abreviatura “CNV” é usada através desse livro para referir-se à Comunicação Compassiva ou Não Violenta.

Um meio de focalizar a atenção

O CNV está fundado em habilidades de linguagem e comunicação que fortalecem nossa habilidade para permanecermos humanos, mesmo sob difíceis condições. Ele não contém nada de novo; tudo o que foi integrado ao CNV é conhecido por séculos. A intenção é nos lembrar do que nós já sabemos – sobre como nós humanos fomos levados a nos relacionar uns com os outros – e ajudar-nos a viver de modo a manifestar concretamente esse conhecimento.

O CNV nos orienta a redefinir nossa maneira de nos expressarmos e ouvirmos os outros. Em vez de ser habitual e automáticas reações, nossas palavras tornam-se respostas conscientes baseadas firmemente em nossa consciência do que estamos percebendo, sentindo, e desejando. Somos levados a nos expressar com honestidade e clareza, enquanto damos aos outros respeitosa e empática atenção. Em qualquer troca, nós vamos ouvir nossas próprias necessidades mais profundas e aquelas dos outros. O CNV nos treina para observar cuidadosamente, e para sermos capazes de especificar comportamentos e condições que nos afetam. Aprendemos a identificar e claramente articular o que nós estamos concretamente querendo em determinada situação. A forma é simples, embora poderosamente transformadora.

Como o CNV substitui nossos antigos padrões de defesa, retirada ou ataque em face de julgamento crítico, nós começamos a perceber a nós mesmos e aos outros, bem como as nossas intenções e relacionamentos, sob nova luz. Resistência, defensividade e reações violentas são minimizadas. Quando nós focamos na clarificação do que está sendo observado, sentido e necessitado, em vez de focarmos no diagnóstico e julgamento, nós descobrimos a profundidade de nossa própria compaixão. Através dessa ênfase na escuta profunda – para nós mesmos e para os outros – o CNV encoraja o respeito, atenção e empatia, e propicia um mútuo desejo de dar com o coração.

Embora eu me refira a isso como um “processo de comunicação” ou uma “linguagem da compaixão”, o CNV é mais que um processo ou linguagem. Num nível mais profundo, ele é um avançado lembrete para manter nossa atenção focada num lugar onde nós mais provavelmente encontraremos o que procuramos.

Há uma história de um homem sob uma lâmpada de rua procurando por alguma coisa nos quatro cantos. Um policial que ia passando perguntou o que ele estava fazendo. “Procurando pelas chaves do meu carro”, respondeu o homem, que parecia ligeiramente bêbado. “Você as deixou cair aqui?”, perguntou o policial. “Não”, respondeu o homem, “Eu as deixei cair no beco”. Vendo a expressão desconcertada do policial o homem se apressou em explicar, “Mas a luz aqui é muito melhor”.

Acho que meu condicionamento cultural me levaria a focalizar minha atenção em lugares onde eu encontre mais provavelmente o que quero. Desenvolvi o CNV como um caminho para treinar minha atenção – para acender a luz da consciência – em lugares que tenham o potencial de produzir o que estou buscando. O que eu quero na minha vida é compaixão, um fluxo entre mim e os outros baseado em mútua doação de coração.

Esta qualidade de compaixão, a que eu me refiro como “doação de coração” está expressa na seguinte canção, de autoria de minha amiga Ruth Bebermeyer:

*Eu nunca me senti dando mais
Que quando você toma de mim
Quando você entende a alegria que sinto de dar a você
E você sabe que minha entrega não é feita
Para deixá-lo em débito comigo
Mas porque quero viver o amor que sinto por você*

*Receber com gratidão
Pode ser a maior dádiva
Não há como separar os dois
Quando você se entrega a mim
Eu lhe dou minha acolhida
Quando você toma de mim
Eu me sinto entregando a você.*

(Canção Dar a – 1978 – de Ruth Bebermeyer)

Quando nós damos de coração, o fazemos de modo que uma alegria brota mesmo se não estamos desejosos de enriquecer a vida da outra pessoa. Este tipo de doação beneficia a ambos, o doador e o recebedor. O recebedor aproveita o presente sem se preocupar com as consequências que acompanham presentes dados sem medo, culpa, vergonha ou desejo de ganhar. O doador se beneficia de melhoria da auto-estima que resulta quando nós vemos nossos esforços contribuírem para o bem estar de alguém.

O uso do CNV não requer que as pessoas com as quais estamos nos comunicando sejam conhecedores do CNV ou mesmo estejam motivados a se relacionar conosco compassivamente. Se nós estamos dentro do princípio do CNV, motivados somente para dar e receber compassivamente, e fazer qualquer coisa que possamos para deixar os outros saberem desse nosso único motivo, eles aderirão ao processo e eventualmente seremos capazes de responder compassivamente a outrem. Eu não estou dizendo que isso sempre acontece rapidamente. Reafirmo, entretanto, que a compaixão inevitavelmente floresce quando estamos certos dos princípios e processos do CNV.

O MODELO CNV (Tradução de Márcia Gama – Espaço Família)

Quatro componentes do CNV :

- Observação
- Sentimento
- Necessidade
- Demanda

Para chegar ao mútuo desejo de dar de coração, focalizamos a luz da nossa consciência em quatro áreas – referidas como os quatro componentes do modelo CNV.

Primeiro, observamos o que está realmente acontecendo numa situação: o que estamos observando os outros falarem ou fazerem está enriquecendo ou empobrecendo nossa vida?

O truque é ser capaz de articular esta observação sem introduzir qualquer julgamento ou avaliação – simplesmente dizer o que as pessoas estão fazendo que gostamos ou não gostamos. Em seguida, dizemos como nos sentimos quando observamos estas ações: estamos feridos, magoados, alegres, espantados, irritados, etc.? E terceiro, dizemos que necessidades nossas estão ligadas aos sentimentos que identificamos. A consciência desses três componentes está presente quando usamos o CNV para esclarecer e expressar honestamente como estamos.

Por exemplo, uma mãe pode expressar esses três elementos ao seu filho adolescente dizendo: “Felix, quando eu vejo duas bolas de meia sob a mesinha de centro e uma terceira junto à TV, eu me sinto irritada porque eu preciso de mais ordem nas salas que usamos juntos.”

Ela poderia seguir imediatamente com o quarto componente – uma solicitação específica: “você poderia colocar suas meias no seu quarto ou na máquina de lavar?” Este quarto componente esclarece o que estamos querendo da outra pessoa que poderia melhorar nossas vidas ou tornar a vida mais maravilhosa para nós.

Assim, parte do CNV é expressar aqueles quatro componentes de informação muito claramente, verbalmente ou por outros meios. O outro aspecto dessa comunicação consiste em receber os mesmos quatro componentes de informação dos outros. Nós nos conectamos com eles

primeiro sondando o que eles estão observando, sentindo e precisando e então descobrindo o que poderia nos enriquecer recebendo a quarta parte, sua solicitação.

Quando nós mantemos nossa atenção focada nas áreas mencionadas e ajudamos os outros a fazerem o mesmo, estabelecemos um fluxo de comunicação, indo e vindo, até a compaixão manifestar-se naturalmente: o que eu estou observando, sentindo e necessitando; o que eu estou requerendo para enriquecer minha vida; o que você está observando, sentindo e necessitando; o que você está requerendo para enriquecer a sua vida.

Modelo CNV

Quais as ações concretas que estamos *observando* que estão afetando nosso bem-estar;
Como nos *sentimos* em relação ao que estamos observando;
Quais as *necessidades, valores, desejos, etc.*, que estão criando nossos sentimentos;
Quais as ações concretas que estamos *demandando* de modo a enriquecer nossas vidas.

As duas partes do CNV são:

1. Expressar-se honestamente através dos quatro componentes do método;
2. Receber com empatia através dos quatro componentes.

Quando usamos este modelo, podemos começar tanto por expressar-nos, quanto por ouvirmos o outro com empatia. Embora venhamos aprender a ouvir e a expressar verbalmente cada um desses componentes nos capítulos 3 a 6, é importante ter em mente que o CNV não consiste de uma fórmula fechada, mas adapta-se a várias situações assim como a estilos pessoais e culturais diversos. Enquanto eu por conveniência me referir ao CNV como um “processo” ou uma “linguagem”, é possível experimentar todas as quatro partes do modelo sem dizer uma única palavra. A essência do CNV é está baseada em nossa consciência desses quatro elementos, não em palavras que sejam trocadas.

APLICANDO O CNV EM NOSSA VIDA E NO MUNDO

Quando usamos o CNV em nossas interações – conosco mesmo, com outra pessoa ou num grupo – tornamo-nos fundamentados em nosso estado natural de compaixão. Essa é consequentemente uma abordagem que pode ser efetivamente aplicada em todos os níveis de comunicação e em diversas situações:

- relacionamentos íntimos;
- famílias;
- escolas;
- organizações e instituições;
- terapia e aconselhamento;
- diplomacia e negócios;
- disputas e conflitos de qualquer natureza.

Algumas pessoas usam CNV para criar maior profundidade e cuidado em seus relacionamentos:

“Quando eu aprendi como eu posso receber (ouvir), bem como dar (expressar), através do uso do CNV, eu fui além do sentimento atacado e ‘ofendido’ para realmente ouvir as palavras e extrair os sentimentos subjacentes. Eu descobri um homem muito ferido com quem eu fui casada por 28 anos. Ele me pediu o divórcio na semana anterior ao workshop do CNV. Para encurtar a história, estamos aqui hoje, juntos, e eu aprecio a contribuição dada para o nosso ‘final feliz’. Aprendi a ouvir sentimentos, expressar minhas necessidades, aceitar respostas que eu não queria ouvir. Ele não está aqui para me fazer feliz, nem eu estou aqui para criar felicidade para ele. Nós

dois temos aprendido a crescer, a aceitar e a amar, de modo que possamos cada um ser preenchidos.” (participante de um workshop em San Diego)

Outros o usam para construir melhores relacionamentos no trabalho. Uma professora escreveu:

“Tenho usado CNV na minha classe de educação especial há cerca de um ano. Ele pode funcionar mesmo com crianças que tenham atraso na linguagem, dificuldades de aprendizagem, e problemas de comportamento. Um estudante em nossa classe cuspiu, xingava, gritava, e arranhava os outros estudantes com lápis quando eles chegavam perto de sua mesa. Chamei-lhe a atenção dizendo “ Por favor, diga de outro jeito. Use sua fala de girafa.” (bonecos ‘girafa’ são usados em alguns treinamentos como um auxiliar pedagógico para demonstrar o CNV). Ele imediatamente parou, olhou para as pessoas para as quais sua raiva era direcionada, e disse calmamente: “Você poderia por favor sair da minha mesa? Eu sinto muita raiva quando você fica muito perto de mim. O outro estudante pôde responder com alguma coisa como ‘Desculpe! Esqueci que isso o aborrece’.

Eu comecei a pensar sobre a minha frustração com essa criança e a tentar descobrir o que eu estava necessitando dele (além de ordem e harmonia). Realizei quanto tempo eu dispensei ao planejamento da aula e como minha necessidade de criatividade e contribuição foi sendo cortada de maneira a administrar seu comportamento. Eu senti também que não estava atendendo às necessidades educacionais dos outros estudantes. Quando ele estava perturbando na classe , eu comecei a falar, “preciso que você compartilhe minha atenção”. Isso deve ter acontecido centenas de vezes por dia, mas ele absorveu a mensagem e geralmente se envolveu na lição.

(professora de Chicago – Illinois)

2 – A comunicação que bloqueia a compaixão

(Tradução resumida literal e provisória do espanhol – Marcelo Pelizzoli – Uso particular)

Não julgueis e não sereis julgados... (Mateus, 7,1)

Os juízos moralistas

Um tipo de comunicação que alija da vida é a dos juízos moralistas que pressupõem uma atitude errônea ou malévola por parte das pessoas que não atuam de acordo com nossos valores. “Teu problema é que és muito egoísta” etc. Jogar a culpa em alguém, insultar, rebaixar, pôr etiquetas, criticar, comparar emitir diagnósticos são distintos modos de formar juízos. (29)

“Mais além do que está bem e do que está mal, encontra-se um campo. Ali nos encontraremos”.

Esse tipo de análise de outro ser humano é apenas uma trágica expressão de nossos p. valores e necessidades. (30) Trágica porque potencializa uma atitude defensiva e de resistência nas pessoas.

No entanto, quando os demais decidem atuar de acordo com nossos valores e necessidades porque têm medo ou se sentem culpados ou envergonhados, o preço que nos toca pagar é realmente alto.

É importante não confundir *juízos de valor* com *juízos moralistas*; todos fazemos os primeiros a respeito das coisas da vida.

O. J. Harvey, Univ. do Colorado, investigou a vida toda a relação entre violência e linguagem.

Há bem mais violência nas sociedades onde se etiqueta as pessoas como bons e maus e se está convencido de que as más merecem castigo, do que nas sociedades onde se tem em conta as necessidades dos demais. Nos EUA 75% dos programas de TV um protagonista golpeia ou mata alguém.

Para Andrew Schmookler, em *Out of Weakness* (a causa da fraqueza), a base de toda violência (verbal, física, psicológica...) há um esquema mental que joga a culpa do conflito na atitude equivocada do inimigo. Ele tb atribui a causa da violência na incapacidade de pensar em si mesmo e nos demais a partir do ângulo da vulnerabilidade: o que sentimos, o que tememos, o que desejamos, o que nos falta etc. (32)

As comparações

Em *How to make yourself miserable*, Dan Greenberg demonstra com humor o poder das comparações. Se alguém aspira a ser sinceramente desgraçado a única coisa que deve fazer é comparar-se aos outros.

Esta forma de pensar impede sentir compaixão por nós e pelos outros.

A negação da responsabilidade

O uso da expressão “ter que” demonstra (como na frase: “gostes ou não tens que fazer isso”) ilustra até que ponto nossa responsabilidade pessoal por nossos atos se vê obscurecida por esse modo de falar. Já a expressão “fazer sentir” (como em “vc me faz sentir culpada”), constitui outro ex. de como a linguagem nos leva a negar nossa responsabilidade pessoal a respeito do que sentimos e o que pensamos.

* Negamos a responsabilidade de nossos atos quando atribuímos sua causa a:

- Forças difusas e impessoais (fiz pq tinha que fazer)
- Nossa situação, um diagnóstico ou nosso histórico pessoal ou psicológico (bebo pq sou alcoólatra)
- O que fazem os demais (todo mundo faz)
- Ordens da autoridade
- Pressões de grupo (comecei a fumar pq meus amigos o faziam)
- Políticas, normas e regras institucionais (expulsão como “política da escola”)
- Papeis adotados segundo sexo, posição social ou idade
- Impulsos irrefreáveis (minha gula foi maior) (34-35)

Ex. pág. 35 (cozinhar contra a vontade)

Outras formas de comunicação que alijam da vida

A manifestação de nossos desejos expressa na forma de exigência é outra faceta da L. que bloqueia a compaixão.

A comunicação que alija da vida tb. se encontra ligada ao conceito de que há certos atos que merecem recompensa enquanto outros merecem castigo. Trata-se de um esquema mental expresso através do verbo “merecer” (“merece um castigo pelo que fez”). (37)

A maioria de nós elabora uma L. que nos leva a etiquetar, comparar, exigir e emitir juízos mais do que ter consciência do que sentimos e necessitamos.

3 – Observar sem avaliar

* Ver POEMA pág. 39

O 1 componente da CNV comporta a separação entre observação e avaliação.

Observações são importantes para comunicar com clareza e sinceridade o que sentimos e queremos. Misturado com a avaliação, reduzimos as chances de a outra pessoa entender.

A CNV não nos diz que sejamos 100% objetivos e não tenhamos avaliações. Mas que mantenhamos uma separação. A CNV é um sistema de linguagem que rechaça as generalizações estáticas; em lugar disso, as observações devem basear-se em coisas *específicas do momento e contexto*. “Nossa L. é um instrumento imperfeito criados por homens ignorantes que viveram há muito tempo. É um L. animista que nos convida a falar de coisas estáveis e constantes, similitudes, normalidades e tipos, de transformações mágicas, problemas simples e soluções definitivas. (40)

Krishnamurti disse certa vez que observar sem avaliar constitui a forma suprema da inteligência humana. (43)

* Ex. do diretor falador (p. 44-45)

* Cópia quadro pag. 46-47.

Ex. das mulheres grávidas (p. 48-50)

4 – identificar e expressar os sentimentos

O 1 componente da CNV é observar sem avaliar; o 2 é expressar o que sentimos.

Em vinte anos de perambulando por instituições docentes dos EUA não recorro de alguém perguntar como eu me sentia.

Temos metido na cabeça: o que os outros querem que eu diga e faça ? (54)

(as pessoas têm dificuldade para reconhecer e dizer o que sentem) tal dificuldade é muito corrente, sobretudo no caso de advogados, engenheiros, agentes de polícia, diretores de empresa e militares de carreira... No âmbito familiar o preço a pagar quando alguns dos membros não sabem comunicar suas emoções é muito alto. (55)

“ estou casada com um homem maravilhoso, mas não sei nunca quais são seus sentimentos”... Ex. do marido e mulher. “viver com uma parede” (Pág. 56)

A expressão de nossa vulnerabilidade inclusive no trabalho tem efeito salutar... (57)

Distinguir entre o que sentimos e o que pensamos

Não nos expressamos claramente e a nossos sentimentos quando usamos frases como:

Sinto que tu deverias ter sabido.

Sinto-me fracassado

Sinto-me como se vivesse com uma parede.

Sinto que sempre devo estar disponível

Sinto que isso não serve para nada

Sinto que Amy é muito responsável

Sinto que meu chefe é manipulador

Na CNV distinguimos entre palavras que expressam sentimentos reais e as que descrevem o que cremos ser:

1. Do que cremos ser: Sinto-me incapaz como guitarrista (não expressa o sentimento)

2. Expressão de sentimentos reais:

Sinto-me *decepcionado* pela minha falta de capacidade para guitarrista

Sinto-me *impaciente* ...

Sinto-me *frustrado*...

Agora dou exemplos de afirmações que podem ser tomadas como sentimentos, mas que na verdade revelam antes como cremos que se comportam os outros do que o que verdadeiramente sentimos:

* VER Cópia da pág. 60-63

5 – Assumir a responsabilidade por nossos sentimentos

O 3 componentes da CNV pressupõem o reconhecimento da raiz de nossos sentimentos. A CNV diz que aquilo que fazem ou dizem os demais pode ser o *estímulo*, mas nunca a *causa*, de nossos sentimentos. Estes são o resultado de como *elegemos* tomar o que os outros dizem, assim como nossas necessidades e expectativas particulares nesse momento. (65)

* Ver Cópia da pag. 66-67

Quanto mais estreitamente conectamos nossos sentimentos com nossas necessidades, tanto mais fácil será para os demais que respondam de modo compassivo.

O mecanismo consistente em motivar alguém fazendo com que se sinta culpado estriba em atribuir aos demais a resp. dos n. próprios sentimentos. Há de se ter em conta que as crianças que aceitam tal responsabilidade e modificam seu comportamento de acordo com os desejos de seus pais não atuam de modo espontâneo, senão apenas para evitar sentirem-se culpadas. (68)

Há todo um cabedal de expressões habituais que evitam a resp. por nossos sentimentos:

1 – Uso de modo de falar de caráter impessoal: “Esse tipo de coisa me tira fora do sério” .

2 – Frases nas quais somente se faz referência ao que fazem os demais: “Incomoda-me que não me felicites no dia do aniversário”. Se não comeres tudo, mamãe vai ficar muito triste”.

3 – Uso da expressão “Eu me sinto...(emoção) porque (ref. à pessoa designada por seu nome ou pronome pessoal): “se me sinto triste é pq tu havias me dito que me querias”. “Estou enfadado porque meu chefe não manteve a promessa”.

As necessidades que estão na raiz de nossos sentimentos

Todos os juízos, críticas e diagnósticos que emitimos, assim como interpretações que fazemos dos demais, são expressões de nossas p. necessidades. Se alguém nos diz: “Tu não me entendes”, está dizendo que suas nec. de ser compreendido não estão satisfeitas.

Sempre que manifestamos nossas necessidades de um modo indireto e nos valem de avaliações, interpretações e imagens, o mais provável é que os demais percebam críticas em nossas palavras e que, portanto, se defendam ou ataquem.

Acostumamo-nos a crer que são os demais quem se equivocam quando não vemos satisfeitas nossas necessidades. (70)

Enumeremos algumas das necessidades humanas que todos compartilhamos:

Autonomia

* escolher nossos p. ideais, objetivos e valores.

* escolher o modo de conseguir isso

Comemorações

- Comemorar a criação da vida e os ideais alcançados
- Comemorar as perdas dos queridos, dos ideais etc.

Diversão

- Comunhão espiritual
- Harmonia
- Beleza
- Inspiração
- Ordem
- Paz

Integridade

- Autenticidade

- Criatividade
- Propósito
- Valia

Interdependência

- Aceitação
- Afeto
- Amor
- Apoio
- Apreciação
- Comunidade
- Compreensão
- Confiança
- Consideração
- Contribuição ao enriquecimento da vida (poder pessoal)
- Empatia
- Proximidade
- Respeito
- Segurança emocional
- Sinceridade (aprendendo nossas limitações)
- Tranquilidade

Nutrição física

- Água, ar, alimento
- Contato
- Descanso
- Expressão sexual
- Movimento, exercício
- Proteção frente 'a ameaças
- Moradia

A dor de expressar nossas necessidades frente à dor de não expressá-las

Como a mulher se vê na sociedade como um ser cuja obrigação mais excelsa consiste em cuidar dos demais, é freqüente que se lhe ensine a ignorar suas necessidades. (73)

“Acabo de me dar conta que passei 36 anos incomodada com seu pai porque não satisfazia minhas necessidades e agora vejo que era porque não as expressava claramente”

Por que lhe custava tanto falar abertamente ? família, cultura etc. Acabou tendo medo de manifestar aos demais o que desejava porque pensava que somente receberia críticas e desaprovação. (74)

Passar de ser escravo de nossas emoções a libertação das mesmas expressando-as

ETAPA 1: usamos aqui o termo “escravidão emocional”; consideramo-nos responsáveis pelos sentimentos dos demais. Cremos que devemos nos esforçar constantemente para fazer felizes os demais. Trata-se de uma atitude que nos leva a ver as pessoas próximas como uma verdadeira carga. (75)

Trata-se da resposta habitual daqueles que vêem o amor como negação de suas p. necessidades de ser amado. (76)

ETAPA 2: Aqui nos damos conta do elevado custo que é assumir a resp. pelos sentimentos dos demais e tentar nos adaptarmos a eles 'as nossas expensas. Quiçá nos irrite pensar que desperdiçamos a vida, que respondemos pouco 'as solicitações de nossa alma. Chamo essa etapa de "etapa ofensiva", pq acostumamos a fazer comentários ofensivos como: "este é um problema que só afeta a ti ! Eu não sou responsável por teus sentimentos". Sabemos bem do que somos responsáveis, mas não sabemos do que somos responsáveis diante dos demais de modo que não nos escravizem emocionalmente.

Pode ocorrer que, quando sairmos da etapa da escravidão emocional, sigamos arrastando resíduos de temor e sentimento de culpa no que se refere 'as nossas necessidades. (77) Aqui se pode aprender a manifestar os desejos e arriscar afrontar-se com o desgosto dos demais.

ETAPA 3: Chamada "liberação emocional", respondemos 'as necessidades dos demais com compaixão, nunca por medo, sentimento de culpa ou vergonha. Uma vez nessa etapa, já estamos plenamente convencidos de que não chegaremos nunca a satisfazer nossas necessidades a custa dos demais. A liberação emocional implica expressar claramente quais são nossas necessidades, mas manifestando tb que temos em conta as necessidades dos demais e que nos interesse vê-las satisfeitas. (78)

Resumo pag. 79.

6 – O que queremos pedir aos demais para enriquecer nossa vida

Os 3 primeiros componentes da CNV: o que observamos, sentimos e necessitamos. O 4 e último é que ela se ocupa do que queremos pedir aos demais para enriquecer nossa vida.

O uso da linguagem de ação positiva

Em 1 lugar, temos de expressar o que pedimos, não o que não pedimos. (83) exemplos pag. 84-85

Além de usar uma L. propositiva, devemos evitar as frases de sentido vago, abstrato, ambíguo, e formular nossos pedidos em forma de ações concretas que os demais possam aceitar. (86)

Frequentemente usamos uma L. vaga e abstrato para indicar como queremos que alguém se sinta, ou seja, sem nos referirmos a uma ação concreta que esperamos dela para que consiga alcançar esse estado. (87)

Façamos nossos pedidos conscientemente

Limitamo-nos a pronunciar palavras servindo-nos dos demais como uma espécie de caderneta onde vamos jogando-as. (89) Exemplo: PAG. 90.

Creio que sempre que dizemos algo a uma pessoa, lhe pedimos algo em troca. Algumas vezes pode simplesmente tratar-se de uma conexão empática, uma mera corroboração verbal ou não verbal de que nossas palavras ficaram claras.

Solicitemos a confirmação de nossas palavras

Para isso, o melhor será pedir claramente uma resposta à outra pessoa com o fim de saber como entendeu nossas palavras e poder corrigir qq interpretação incorreta. "Está claro?" "Sim, te entendo", para estar seguro de que a outra pessoa realmente está nos compreendendo". (91)

Peçamos sinceridade

* "Eu gostaria que vc me dissesse o que sentes a respeito do que acabo de dizer e quais são as razões desses sentimentos."

* “Eu gostaria que me dissesse se crês que minha idéia terá êxito, e se pensas que não, o que crês que possa impedir o êxito”

* “Eu gostaria que vc me diga se está disposto a fazer aquilo que combinamos. (93)

Fazer pedidos a um grupo

Sempre que nos dirigimos a um grupo sem saber com clareza o que queremos dele, o mais provável é que se produzam discussões que não conduzem a nada. “Não vejo claramente que resposta tu esperas de nós a respeito do tema que expuseste”. Poderias dizer-nos que tipo de intervenção nos solicitas?

É frequente que as conversas se prolonguem indefinidamente sem satisfazer as necessidades de ninguém pelo simples fato de que a pessoa que estabeleceu um tema não sabe muito bem o que quer.

Os pedidos frente às exigências

Quanto mais censuramos ou maltratamos os demais ou façamos com que sintam culpados, mais provável será que interpretem nossos pedidos como exigências.

Quanto mais censurada, maltratado ou culpada se sentir uma pessoa, mais provável é que translade essa carga a suas futuras relações e perceba exigências ali onde só há pedidos.

- Exemplo. pág. 96

Quanto mais nos empenhemos em interpretar uma negativa de outra pessoa com um rechaço, mais provável será que nossos pedidos sejam recebidos como exigências, o qual conduz a uma profecia que leva em si seu cumprimento, pois quanto mais percebam exigência, menos satisfação terão em nossa companhia.

Pedir: “Te importas de pôr a mesa ?” “Em vez de ponhas a mesa por favor.” (97)

- Exemplo Pág. 98

Precisemos nossos objetivos quando pedimos algo

Se nosso objetivo estriba unicamente em influenciar a pessoa e modificar sua conduta, ou em fazer sobressair a nossa, a CNV não será uma ferramenta adequada. O método está pensado para aqueles que querem que os demais mudem e respondam, mas somente se optam por fazê-lo de bom grado. O objetivo da CNV consiste em estabelecer uma relação baseada na sinceridade e na empatia. Quando os demais confiam em que nosso propósito primordial é a qualidade da relação e que esperamos que o processo satisfaça as necessidades de todos, podem confiar que nossos pedidos são realmente isso e não exigências camufladas. (99)

Nas fases iniciais de aplicação do processo, pode ser que utilizemos a CNV de forma mais mecânica, sem percebermos de todo nossa intenção subjacente.

Muita gente percebe exigência em nós. Principalmente se ocupamos posição de autoridade e falamos com pessoas que tiveram experiências ruins com figuras de autoridade.

“Inadaptados socialmente e emocionalmente”, “aluno problema”... Impressionou-me ver como esse tipo de etiquetas pode converter-se em profecias que levam em si seu cumprimento. Ao colocar etiquetas nas pessoas atuamos com elas de modo que contribui a potencializar a conduta que pretendemos evitar, e que vemos como confirmação de nosso primeiro diagnóstico. (100)

Observemos em nossos pedidos se não há elementos de exigências, tais como:

- O *deveria* haver suposto que tinha que deixá-lo todo limpo
- Ela *tem que* fazer o que peço
- Eu *mereço* que me deem uma mão
- *Tenho motivos* para querer que fiquem até mais tarde
- *Tenho direito* ao descanso (102)

7 - A recepção empática

A empatia consiste numa compreensão respeitosa do que os demais experimentam. Chuang-Tzu disse que a verdadeira empatia requer escutar com todo o ser: “Escutar com a alma, exige esvaziar todas as faculdades. Então se capta de modo direto que aquilo que se tem diante de si jamais poderá ser ouvido pelo ouvido ou compreendido pela mente.”

Em nossa relação com os outros se produz a empatia quando sabemos nos desprender de todos os ideais preconcebidos e dos prejuízos. Martin Buber, filósofo judeu...: “Em que pese todas as similitudes, cada situação (107) de vida, como uma criança recém nascida, tem um novo rosto que não havia aparecido nunca nem voltará a aparecer. Exige pois um modo de atuar onde não se pode prever de antemão. Não exige nada de outro momento vivido do passado, senão presença, responsabilidade: nos exige a nós mesmos.”

No lugar da empatia, podemos cair, em troca, na tendência de dar conselhos, tranquilizar ou explicar qual é nossa postura ou sentimentos. A empatia, ao contrário, requer toda atenção na mensagem que a outra pessoa nos transmite. Damos aos demais o tempo e o espaço que necessitam para expressar-se plenamente e sentir-se compreendidos. “Não se limite a fazer algo; esteja presente” (ditado budista)

OBSTÁCULOS ao estar presente:

- Dar conselhos (“creio que deverias... Como é que não...?”)
- Tratar de animar o outro. (“isto não é nada, vou contar o que me ocorreu”)
- Tentar instruir
- Tratar de consolar (“não é culpa sua; fizestes o possível”)
- Contar alguma história parecida
- Desviar a questão (“anda, anima-te. Isso não é nada...”)
- Compadecer-se (“oh! Coitado...”)
- Interrogar (“quando começou isso?”)
- Dar explicações
- Corrigi-la (“não, isto não ocorreu assim”) (109)

Quando queremos “ordenar as coisas” e intencionamos que os demais se sintam mais confortados, deixamos de estar presentes. (109)

Na verdade, o tipo de compreensão intelectual de um problema impede a presença que a empatia requer. Quando pensamos no que uma pessoa nos diz tentamos ver como conectá-la com nossas teorias, o que fazemos é submetê-la à observação, e não estar com ela. O elemento-chave da empatia é a presença, que nos permite colocarmo-nos no lugar do outro e entender o que está se passando. Oferecer simpatia é diferente de oferecer empatia.

Exemplo PAG. 111 e pág. 112

Parafrasear

Para confirmar se entendemos bem o que a outra pessoa quer transmitir, sente e necessita, assim como no que nos pede para enriquecer sua vida, é possível que queiramos expressar e aclarar o que entendemos.

Para confirmar se entendemos bem o que quer transmitir a outra pessoa, deveremos parafrasear a conversação que sustentamos com ela.

A CNV aconselha que o parafraseado se formule através de uma série de perguntas, que não só revelarão o que temos entendido, senão que tb suscitará as correções oportunas por parte de nosso interlocutor.

Exemplos:

- que observaram os demais: “Reagem assim porque semana passada saí muitas vezes”.
- O que sentem e que necessidades geram seus sentimentos: “estás incomodado porque gostarias que reconhecessem os muitos esforços que fizeste ?
- O que pedem: “Gostarias que te expusesse as razões que me levaram a dizer o que disse ?”

Observe a diferença com as perguntas abaixo:

- O que dissestes que eu fiz ?
- O que foi ? Por que te sentes mal ?
- O que vc quer que eu faça ?

Esse grupo de perguntas solicita informação sem primeiro aprofundar na realidade de nosso interlocutor. Pode dar a impressão que somos um tipo de professor de escola que queremos submeter os outros a exame ou um psicólogo que trabalha em um caso clínico. Melhor dizer então: Entendo, mas eu gostaria de aclarar o que dissestes. Importaria a você dizer o que eu fiz para que me veja desse modo ?

Quando o outro pergunta se entendemos o que disse, neste caso tb. é bom parafrasear o que ouvimos, pode ser mais tranqüilizador do que apenas dizer “sim, entendo”. (115)

É de suma importância, ao parafrasear o que disse nosso interlocutor, o tom de voz que empregamos. Sempre que uma pessoa escuta o que dissemos que ela disse, é particularmente sensível ao menor matiz de crítica ou de sarcasmo.

Devemos tb estar preparados para a possibilidade de que alguém interprete de modo errôneo a intenção que nos move ao parafrasear suas palavras. Neste caso, insistiremos em nossos esforços para captar os sentimentos e necessidades do outro, e é possível que vejamos então que não é que ele não se fie em nossas motivações e necessidades, mas que não confia em sua capacidade de compreender nossas intenções antes de escutar nossa paráfrase. Quanto mais praticarmos, mas compreenderemos uma verdade muito simples: por trás de todas as palavras que permitimos que nos intimidem não há mais do que seres humanos com suas necessidades insatisfeitas que nos pedem que contribuamos para seu bem-estar. Somente nos sentimos desumanizados quando temos uma imagem depreciativa de outras pessoas ou abrigamos ideias negativas a respeito de nós mesmos. “O que opinam os demais de mim? Esta é uma frase que devemos deixar de lado para nos sentirmos benditos (benedicidos) (J. Campbell) Sentimo-nos benditos quando começamos a ver como um presente o que nos dizem os demais e que previamente havíamos interpretado como uma crítica ou uma acusação, quando começamos a vê-lo como a oportunidade de dar algo a alguém que sofre. (117)

Parafrasear não é perder tempo, mas o contrário: permite ganhar (ahorrar) tempo.

* Exemplo: pág. 119

Receber uma confirmação clara de que alguém está conectado empaticamente conosco é uma experiência comovedora.

Manter a empatia

Se nos lançamos precipitadamente a fazer o que nos pedem, as vezes não transmitimos um verdadeiro interesse em seus sentimentos e necessidades, pelo que quiçá criam que temos pressa em nos liberar deles ou por arreglar (ordenar) seus problemas. Ao manter a atenção

centrada no que lhes ocorre, ao demais, oferecemos-lhes a oportunidade de explorar seu interior e expressar-se plenamente.

Como saberemos se conseguimos ou não a adequada empatia com nosso interlocutor ? Seremos conscientes desse fenômeno ao advertir que nosso p. corpo se libera tb de uma tensão parecida. Outro sinal, mais evidente, é que a pessoa se cala. (121)

Quando a dor impede-nos de nos conectar empaticamente com os outros

“Quanto maior a atenção posta em escutar nossa voz interior, melhor ouviremos a voz de fora”. Se sabemos praticar a empatia conosco mesmo, sentiremos aos poucos uma liberação de energia que permitirá com que nos situemos na pele de nosso interlocutor. (121)

Se, apesar de tudo, a outra pessoa está tão presa por sentimentos intensos que nem sequer nos escuta e persiste na conduta, o último recurso é nos retirar fisicamente da situação conflitiva. (122)

8 – O poder da empatia

“Quando alguém te escuta com todo seu ser sem julgar, nem querer mudar-te, sentes algo maravilhoso. Resulta surpreendente ver que algo que não tinha solução tem quando há alguém que te escuta”. (C. Rogers) (129)

A empatia e a capacidade de ser vulnerável

Se me sinto humilhado ou tenho a sensação de que se aproveitam de mim, talvez me sinta demasiado ferido, furioso ou assustado para poder conectar empaticamente com meu interlocutor. Nestas circunstâncias convirá que opte por retirar-me fisicamente e oferecer empatia a mim mesmo ou solicitá-la de uma fonte confiável.

Seja como for, não há nada que não se possa traduzir em sentimentos e necessidades comuns a todos os seres humanos.

Ex.: pág. 132-133

Ex. pág. 134-135

A decepção as vezes nos converte em excelentes estrategistas da comunicação. Não se deve usar nunca a palavra “mas” quando se fala com uma pessoa furiosa.

A empatia para animar uma conversa apagada

As conversas perdem vitalidade quando nos desconectamos com os sentimentos e necessidades que geram as palavras e dos pedidos associados a tais necessidades. É a situação que frequentemente produz-se quando a gente fala sem ter plena consciência do que sente, necessita ou pede.

Quando mais tempo aguardamos, mais nos custará mostrar civilizados quando intervirmos. O mote que nos leva a intervir não é reclamar um espaço para nós, senão ajudar a pessoa que fala a conectar com a energia vital que se esconde por trás do que diz.

Outro modo de animar uma conversa consiste em expressar abertamente nosso desejo de uma melhor comunicação e pedir a informação necessária para estabelecê-la. (139) (ex. pág. 139)

As conversas que não têm interesse para o que escuta tampouco têm para o que fala...

“Se vc fala além da conta, o que preferes: que quem ouve finja que o escuta ou que o interrompa ?”

Quando falamos pretendemos enriquecer os demais com nossas palavras, não lhes enfadar.

A empatia com o silêncio

Uma das recomendações mais difíceis de seguir é a empatia com o silêncio, especialmente quando manifestamos nossa vulnerabilidade e queremos saber como os demais reagem. (140-1)

Resumo

Graças a nossa capacidade de empatia nos permitimos ser vulneráveis, absorvermos a violência potencial, saber escutar a palavra NÃO sem tomá-la como um rechaço pessoal, infundimos vida a uma conversa apagada e até chegamos a captar os sentimentos e necessidades expressos com o silêncio.

9 – A expressão plena da ira

A ira nos brinda com a oportunidade única de aprofundar mais na CNV.

São pessoas submetidas à opressão e discriminação que aspiram a aumentar sua força para conseguir que se opere uma mudança em sua vida. Essa classe de pessoas se inquieta quando ouve falar de “comunicação compassiva”, ou CNV, devido ao fato de que elas foram obrigadas a sufocar sua ira, encher-se de paciência e aceitar as coisas tal como estão.

O processo seguinte não ensina a sufocar a ira, mas manifestar de modo pleno. (145)

É necessário distinguir entre estímulo e causa

O primeiro passo para expressar de forma plena a ira é desvincular os demais de qq resp. a respeito dela. Precisamos nos libertar de idéias como: “Ele (a) faz com que me enfureça quando se comporta assim”. Esse modo de pensar nos leva a expressar a ira maltratando ou culpando o outro. Mas a conduta dos demais é só estímulo e não causa. São coisas distintas.

É muito fácil cair nesse hábito em nossa cultura que se serve do sentimento de culpa para controlar as pessoas. Nessa classe de cultura, é importante que se nos induza enganosamente a crer que está em nossas mãos *fazer* com que os demais se sintam de um determinado modo.

Onde o sentimento de culpa passa a ser uma tática de manipulação e coação, é útil confundir estímulo e causa. (146)

As crianças que se acostumam a escutar frases como: “Mamãe e papai ficam muito tristes quando vc recebe notas ruins”, acabam crendo que sua conduta é a causa da infelicidade dos pais. Observa-se a mesma dinâmica entre pessoas unidas por laços de intimidade: “Me senti realmente decepcionado quando não viste me ver no dia de meu aniversário”. Usamos a língua de muitos modos para nos convencer que se nos sentimos como nos sentimos é porque os outros o fizeram.

Surge a ira quando: nos enfadamos e buscamos culpados, ou seja, quando optamos por fazer o papel de Deus e julgar ou culpar a outra pessoa por ter se equivocado ou feito algo que merece castigo. A causa da ira provém de nosso modo de pensar, mesmo que estejamos conscientes disso. Ex. pág. 147

Sempre que estabelecemos contato com nossas necessidades, ou que buscamos nos tranquilizar, tenhamos traçado um objetivo ou nos apraza estar a sós, estabelecemos contato com nossa energia vital. Nossos sentimentos poderão ser intensos, mas não ficaremos enfadados. A ira é o resultado de um modo de pensar que alija da vida e nos desconecta de nossas necessidades. Indica que analisamos e julgamos alguém em lugar de ver que necessitamos algo que está fora de nosso alcance.

Devemos em todo momento iluminar com a consciência os sentimentos e necessidades da outra pessoa. Não é que se reprima a ira, senão que esta deixa de produzir-se sempre que conseguimos estar plenamente presentes nos sentimentos e necessidades da outra pessoa.

A ira sempre encerra algo que é útil para a vida

Ela pode converter-se em algo valioso se a utilizamos como um despertador que nos avisa, que nos informa que temos uma necessidade insatisfeita e que, se persistimos em nosso modo de pensar, não é provável que a satisfaçamos. No entanto, a ira apanha (acapara) nossa energia e a canaliza para o castigo dos demais e não a satisfação de nossas necessidades. Devemos trocar a frase: “estou incomodado porque eles...” por: “estou incomodado *porque necessito...*”. (149)

Todas as formas de violência têm origem no auto-engano, (ver o caso do preso sueco – p. 150) e ex. pag. 151.

Quando temos a cabeça cheia de juízos e análises sobre outras pessoas e por isso discriminamos que são más, ambiciosas, irresponsáveis, mentirosas ou enganosas, que contaminam o ambiente, valorizam mais a ganância do que a vida ou se comportam como não deve, poucas pessoas haverão que se interessem em satisfazer nossas necessidades. (152)

Quanto mais acusações e juízos as pessoas percebam em nossas palavras, mais na defensiva estarão e mais agressivas se tornarão conosco, e menos lhes importarão as nossas necessidades no futuro.

Quatro passos para expressar a ira

- 1 – Efetuar uma pausa, parar e apenas respirar. Abster-se de culpar o outro.
- 2 – Identificar quais sentimentos provocaram nossa ira.
- 3 - Prestamos atenção aos pensamentos que nos surgem. Encontraremos expressões de necessidades insatisfeitas, dos outros e nossas.
- 4 – O passo seguinte é nos concentrar nas necessidades que estão por trás destes pensamentos. (153) (ver fala da pag. 154)

Antes de tudo, oferecer empatia

Quando mais nos identifiquemos com o que lhes leva a comportar-se de um modo que não satisfaça nossas necessidades, mais provável será que nos respondam do mesmo modo.

“Você sente...” “Sente frustração...” “Sente necessidade de...”

Sempre que nos centramos nos sentimentos e necessidades dos outros, experimentamos o que nos une: que todos somos seres humanos. (155)

...desfruto mais do trato com os seres humanos se não me concentro no que pensam.

“Depois de dez minutos prestando atenção ao que ele disse, calou-se; sentia-se compreendido... Então eu quis fazê-lo participar do que eu sentia...” (156)

“Eu não queria que esse homem percebesse acusação alguma em minhas palavras; somente que se desse conta do que eu havia sentido quando ele fizera sua observação” (157)

Quando nos damos conta de que a pessoa com quem falamos se sente culpada de algo, é sinal de que devemos moderar o tom, retificar e prestar mais atenção a seus problemas.

Reúna todos os juízos negativos de tua cabeça e te pergunte: quando formulo um juízo sobre uma pessoa, o que eu necessito e na realidade não tenho ? Deste modo te acostumarás a centrar-te em tuas necessidades insatisfeitas e não nos juízos que possas fazer sobre outras pessoas.

Julgar os demais e jogar-lhes a culpa converteu-se, para nós, em uma segunda natureza. (158) Se queremos praticar a CNV devemos proceder com lentidão, refletir antes de falar, e as vezes nos limitar a respirar profundamente e guardar silêncio. A aprendizagem do método e sua aplicação requer tempo. Resumo pág. 159.

10 – O uso protetor da força

Em caso as partes podem chegar ao acordo de que não estão de acordo.

As vezes temos situações em que pode ser necessário o uso da força. Aqui, a CNV exige estabelecer uma diferença entre o uso da força protetora e da força punitiva.

A função da protetora é impedir danos ou injustiças. A intenção do uso punitivo é que as pessoas se vejam (acarream) com as consequências de seu mal proceder. Agarrar um menino que corre pela rua em perigo é usar força protetora. (167) Já a força punitiva pode pressupor o ataque físico ou psíquico, como dar uma surra ou recriminar (“você é louco? Não tem vergonha?”)

Veja-se a obra *Nonviolent Social defense*, de Robert Irwin. O uso protetor da força deriva do fato de que há pessoas que se comportam de modo prejudicial para si e para os outros e que ignoram isso.

O processo corretor consistirá em educar, não em castigar. A ignorância pressupõe a) não ter consciência das consequências de nossos atos; b) ser incapaz de ver como satisfazer nossas necessidades sem prejudicar aos demais. C) crer que temos direito de castigar ou ferir outras pessoas porque “merecem” e d) abrigar alguma idéia errônea, como por exemplo a de que “uma voz” nos ordena que matem alguém.

A ação punitiva já parte da base de que as pessoas cometem atos reprováveis porque são malvadas e, para emendar a situação é preciso forçá-las a arrependerem-se. O “corretivo” que se aplica é administrado através de uma ação punitiva a fim de que 1)sofram e vejam o erro de seu proceder b) se arrependam c) mudem.

...o que se consegue simplesmente com a ação punitiva é que a outra pessoa sinta ressentimento e hostilidade e que se intensifique sua resistência à conduta que precisamente gostaríamos que ela adotasse. (168)

Tipos de força punitiva

Os castigos físicos, por exemplo as *palizas*, constituem um dos usos punitivos da força.

O que a mim me preocupa é que o temor que os filhos sentem do castigo corporal possa obscurecer sua consciência da compaixão que subjaz às exigências de seus pais.

Tb. comparto as preocupações de muitos pais pelas conseq. sociais dos castigos físicos. (169)

Há outros usos punitivos não físicos da força. Um deles é culpar a outra pessoa com o propósito de desacreditá-la. Um pai, por exemplo, pode etiquetar seu filho de “inepto”, egoísta, imaturo, se vê que ele não se comporta de um determinado modo.

O preço do castigo

Quando fazemos algo com o único propósito de evitar o castigo, afastamos a atenção do valor que tem cada ação em si mesma. Em lugar disso, nos concentramos nas conseq. que nos sobreviria se não fizéssemos o que foi pedido. Assim, sempre que se recorre à força punitiva, decresce a auto-estima .(170)

O que eu recomendo em tais situações (agressões entre crianças...), por exemplo quando uma criança bate na outra depois de ter sido ofendida, posso mostrar empatia a ela dizendo: “vejo que estás enfadada porque querem que te tratem com mais respeito”. No caso de minha suposição estar certa e a criança considere assim, na continuação expressarei meus sentimentos e necessidades e formularei meus pedidos sem atribuir a ela nenhuma culpa. Ex... 171

Perguntas que manifestam as limitações do castigo

- + O que eu quero que essa pessoa faça que seja diferente do que faz normalmente ?
- + Que razões quero que tenha esta pessoa para fazer algo que lhe peço ?

A CNV propicia uma atitude moral baseada na autonomia e na interdependência, o que nos induz a responsabilidade de nossos atos e ver que nosso bem-estar e dos demais são uma e só coisa.

O uso protetor da força nas escolas

È preciso diferenciar entre CNV e permissividade. Alguns professores que usam CNV as vezes não intervêm em situações conflitivas e problemáticas, mas as ignoram.

Enfim, o castigo lesiona a boa vontade e a auto-estima e desloca nossa atenção do valor intrínseco de uma ação e suas conseq. externas.

11 – Como nos liberar a nós mesmos e aconselhar os demais

A CNV nos permite traduzir em sentimentos