



# Mind News

Informativo para seu bem-estar emocional – n°17

## Comunicação não violenta

Uma pergunta que pouca gente faz é **qual minha intenção ao comunicar?** Isto se aplica à qualquer relacionamento, nas famílias, nas organizações ou com amigos. Se você é do tipo autoritário, vai querer impor uma decisão ou consertar um comportamento. Se você é do tipo democrático, vai querer comprometimento positivo. Nas organizações e nas relações pessoais o tema das comunicações, fofocas, boatos e mal-entendidos é quase sempre negativo. Na comunicação cooperativa há um bom sentido de equipe, ao passo que na competitiva as coisas não acontecem pois se gera uma atitude defensiva. Vejamos o que acontece:

| Quem fala tem a intenção de...   | Quem ouve reage assim...   |
|--|--|
| <ul style="list-style-type: none"><li>• Eu falo para que você mude.</li><li>• Eu tenho a verdade.</li><li>• Você devia...</li><li>• É sua culpa...</li><li>• Você nunca me escuta...</li></ul> | <ul style="list-style-type: none"><li>• Eu não posso “ouvir de verdade”, pois você quer me mudar (e então como eu fico?).</li><li>• Vou ouvir apenas o suficiente para “juntar munição” para vencer os teus argumentos</li></ul> |

Na comunicação cooperativa há compreensão e comprometimento:

| Quem fala tem a intenção de...   | Quem ouve reage assim...  |
|--|---|
| Eu falo para que você conheça melhor o que eu penso ou sinto sobre o assunto | Eu ouço, pois estou interessado em conhecer melhor teus pontos de vista |

Como se vê, se o estilo de comunicar se baseia em “controle e comando” temos maus resultados, ao passo que se o estilo é “confiar e coordenar” temos resultados positivos. Algumas dicas para melhorar sua comunicação:

- Reflita sobre seu estilo pessoal de liderar e comunicar. Se estiver inadequado, mude!
- Use muito a paráfrase: “eu entendi que você disse...”
- Não interrompa: deixe a pessoa falar até o fim. No tire conclusões apressadas: a pessoa nem terminou de falar e você já concluiu
- Mantenha contato visual, os olhos são o retrato da alma
- Procure suspender o julgamento e as ideias pré-concebidas
- Tenha uma postura física receptiva: não cruze as pernas, deixe a área do umbigo descoberta, abra os braços e deixe as palmas das mãos abertas
- Faça perguntas para entender o ponto de vista de quem fala (não pergunte para mostrar a vulnerabilidade de quem fala, ou embaraçar ou intimidar).

O coaching e a mentoria podem ajudar de forma rápida a mudança do estilo de sua comunicação. Vale a pena este investimento.



**Gustavo G. Boog** é coach, mentor, escritor e consultor na Boog Consultoria. É Engenheiro, Mestre em Administração de Empresas, acadêmico de Psicologia e especializado em Mentoria e Coaching Sistêmico (Constelações). Conduz projetos de desenvolvimento para que o potencial de cada pessoa possa se realizar, sejam jovens, adultos ou idosos.



+ 55 (11) 99137-7691



[gustavo@boog.com.br](mailto:gustavo@boog.com.br)