

COMUNICAÇÃO NÃO-VIOLENTA (CNV)

ERIKA APARECIDA DA SILVA
EMANUELE DALASTRA
LAÍS RAYCIK

CIÊNCIAS HUMANAS E SOCIAIS APLICADAS



INTRODUÇÃO

A Comunicação Não-Violenta (CNV), surgiu na década de 60, foi desenvolvida pelo psicólogo Marshall B. Rosenberg, com base em seus estudos na área da Psicologia Humanista. Ela tem como objetivo melhorar e facilitar as relações interpessoais, promovendo dessa forma o diálogo empático e escuta ativa, assim reduzindo conflitos. No atual contexto social em que as relações sociais estão cada vez mais estremecidas e marcadas por tensões e desentendimentos, a CNV introduz uma abordagem que influencia positivamente, facilitando a reconexão de vínculos saudáveis e respeitosos.

O presente trabalho tem como objetivo principal apresentar os fundamentos teóricos e os princípios da Comunicação não-violenta e como ela pode ser aplicada de forma simples no cotidiano em seus diferentes contextos e ambientes, visando melhorar os relacionamentos interpessoais.

DESENVOLVIMENTO

A Comunicação Não-Violenta tem por objetivo criar uma ponte de conexão genuína de respeito e compreensão entre os indivíduos. Ela valoriza a empatia, a expressão autêntica dos sentimentos e necessidades, e a escuta ativa do discurso do outro. A CNV se divide em quatro componentes, sendo eles: observação, sentimentos, necessidades e pedidos. Cada componente auxilia na promoção da clareza.

A observação se baseia em descrever a situação à qual se observa, de forma clara e legítima aos fatos, de maneira objetiva, evitando interpretações pessoais e, principalmente, julgamentos. É importante para que o outro não se sinta julgado ou atacado.

Figura 01 – Livro Comunicação Não Violenta - Marshall B. Rosenberg.

A expressão de sentimentos consiste em saber reconhecer e nomear como se sente diante do que é observado. Destaca-se, aqui, a importância do autoconhecimento para a promoção de uma comunicação autêntica.

O reconhecimento da necessidade – as quais são universais, como segurança, respeito, compreensão – surge a partir dos sentimentos. Toda emoção que temos deriva de uma necessidade satisfeita ou não. Então, nesse componente, reconhece-se e expressa-se uma necessidade interna

O último componente é o pedido. É o momento que se formula a sua solicitação para suprir a sua necessidade. Rosenberg salienta que os pedidos não devem ser vagos ou carregados de exigência; não deve parecer uma ordem. O pedido deve ser claro e dar abertura para uma resposta negativa, respeitando a liberdade do outro.

Diante dos componentes da CNV — observação, sentimento, necessidade e pedido — nota-se que, quando utilizados em conjunto, de forma genuína e honesta, é possível alcançar uma boa conexão interpessoal, mesmo diante de conflitos. De acordo com Rosenberg, muitos conflitos entre pares se devem às falhas de comunicação, que impedem a exposição das verdadeiras necessidades e sentimentos de cada indivíduo.

CONSIDERAÇÕES FINAIS

Perante os pontos apresentados, a Comunicação Não Violenta não é apenas uma técnica, mas sim uma conduta de vida que promove o respeito e a empatia. Ao colocar em prática os componentes da CNV, criam-se ambientes mais colaborativos e menos propensos a julgamentos. A importância da CNV está atrelada à sua capacidade de transformar as relações humanas, tornando-as mais saudáveis.

Além disso, sua aplicabilidade é ampla, podendo ser utilizada em diversos contextos sociais. Assim, fazer uso da Comunicação Não Violenta é investir em relações mais harmoniosas e efetivas, nas quais todos possam se expressar e ser ouvidos com empatia.

REFERÊNCIAS

Fonte: ROSENBERG, Marshall B. Comunicação não-violenta: técnicas para aprimorar relacionamentos pessoais e profissionais. 3. ed. São Paulo: Agora, 2006.

