

CURSO

COMUNICAÇÃO NÃO VIOLENTA

DOCENTES

61 HORAS (20 HORAS SÍNCRONAS E 41 HORAS ASSÍNCRONAS)

MAIS VALIAS: Identificar o conceito essencial da Comunicação Não Violenta (CNV); Reconhecer os quatro componentes fundamentais da CNV: observações, necessidades, sentimentos e pedidos; Reconhecer a importância da empatia e como desenvolvê-la para compreender respeitosamente o que os outros nos transmitem; Aplicar a CNV no dia a dia.



ANA
MÉCIA OLIVEIRA



ANTÓNIO
PEDRO MARTINS

ONLINE | PÓS-LABORAL

480€





INTRODUÇÃO À COMUNICAÇÃO NÃO VIOLENTA

- Estratégias para criar “Rapport”: adequação ao estilo comunicativo do outro (voz e importância da comunicação não verbal)
- O que é a Comunicação Não Violenta (CNV)? Porquê “não violenta”?
- Compreender as 4 etapas da CNV: observação, sentimentos, necessidades e pedido
- 3 pilares da CNV: empatia, expressão honesta e gratidão
- Reconhecer a importância de não omitir nenhuma das 4 etapas no processo de interação verbal: o perigo das falhas de comunicação
- Conflito: o que é?
- “Para criar a paz no mundo, basta uma pessoa: Eu! tomada de consciência do seu perfil enquanto comunicador (identificação, nomeação e aceitação), das próprias emoções e necessidades, criando um discurso interno baseado na autoaceitação e empatia
- Ultrapassar a autocritica, vitimização, negação e evitamento;

ETAPA 1: OBSERVAÇÃO

- O que é observar?
- Ouvir e observar sem julgar
- Saber como expressar factos
- Impacto dos rótulos: O que são? Porque os usamos?
- Como a CNV encara o elogio
- O desafio de ir além dos rótulos
- Como perceber o julgamento na frase e transformá-lo em facto
- Desenvolver a escuta ativa e compassiva, evitando julgamentos
- Partilha de cada elemento com o grupo;

ETAPA 2: SENTIMENTOS

- O que são emoções e sentimentos? Quais as diferenças?
- Aumentar o vocabulário emocional
- Identificar as emoções mais frequentes
- Falsas emoções
- Reconhecer que os sentimentos têm ligação direta com as necessidades e saber expressá-los
- Reconhecer no comportamento linguístico do outro a expressão dos seus sentimentos (e das suas necessidades)
- Compreender e desenvolver empatia por si e pelo outro
- Escutar críticas com curiosidade e sentido de humor, sem se colocar na defensiva
- Partilha de cada elemento com o grupo sobre rótulos e perspetivas;

ETAPA 3: NECESSIDADES

- O que são necessidades?
- Aumentar o vocabulário relacionado com as necessidades humanas
- Identificar as necessidades mais frequentes
- Reconhecer que os sentimentos sinalizam a (in)satisfação das necessidades
- Reconhecer as necessidades humanas como universais e as estratégias como variáveis

- Expressar necessidades com liberdade, confiança, verdade e transparência
- Autoaceitação genuína e reconhecer a importância de aceitar e satisfazer as nossas necessidades
- As motivações por detrás do comportamento linguístico (necessidades, as motivações ocultas da comunicação)
- Reconhecer no comportamento linguístico do outro a expressão dos seus valores, necessidades e emoções
- Aceitação do outro tal como tal como se apresenta
- Criar abertura permitindo que o outro expresse as suas necessidades com liberdade, confiança, verdade e transparência, sem medo de se envergonhar
- Partilha de cada elemento com o grupo: “Quais são os meus valores e como os cultivar?”;

ETAPA 4: PEDIDO

- A importância de pedir
- Características do Pedido - os 3 tipos de pedido: de reflexão/ confirmação, de conexão e de ação;
- Como expressar Pedidos?;
- Pedir VS exigir;
- Pedidos e estratégias;
- Negociar pedidos;
- Reconhecer o pedido como um processo passo a passo.
- Partilha de cada elemento com o grupo: “Como lidas com a resposta “Não!”?”;

MEDIAÇÃO DE CONFLITOS

- Distinguir as diversas técnicas de gestão de conflitos, favorecendo o desenvolvimento do estilo colaborativo para um melhor desenvolvimento pessoal e melhor convivência nas instituições
- Os princípios orientadores e os passos do processo de mediação
- Conhecer e desenvolver as principais competências de um mediador, através de prática simulada
- Realização de exercícios de consolidação e mediação, com base em situações reais em contexto profissional, usando o modelo da mediação com Comunicação Não-Violenta
- Experimentar maior conexão interpessoal e dar segurança emocional
- Conseguir aliviar a intensidade emocional e o desconforto, em situação de crise ou conflito através do raciocínio de 4 etapas da CNV;



ANA MÉCIA OLIVEIRA

Licenciada em Terapia da Fala, Mestre em Linguística e Doutoranda em Ciências da Linguagem. É investigadora no Centro de Estudos da Linguagem, onde estuda o impacto da formação em comunicação não violenta em contexto de saúde. É uma apaixonada pela comunicação humana e adora aprender com pessoas inspiradoras! Tem formação nas áreas do desenvolvimento pessoal e inteligência emocional. É Starter InPNL e dá Formação nas áreas da comunicação não violenta, falar em público, voz e comunicação e oratória. No seu trabalho como Coach de Comunicação e Voz, o seu principal objetivo é ajudar pessoas a melhorar a sua comunicação, dicção e a voz, no seu contexto profissional, numa abordagem de alto desempenho. Na área da Terapia da Fala, trabalha maioritariamente para desenvolver e melhorar a comunicação, linguagem e fala de pessoas com surdez.



ANTÓNIO PEDRO MARTINS

Mestrado e Licenciatura em Física. Trabalhou com diversas universidades e centros de investigação europeus e de países do antigo bloco de leste. Participou na construção do LHC (Large Hadron Collider), o maior acelerador de partículas. Precisou de desconstruir a sua rigidez e o medo dos conflitos, e reconstruir o adulto em que se tornara. Mergulhou em diversas áreas, como o teatro, a filosofia para crianças, o Yoga, a meditação budista, a educação emocional, a escrita criativa, a Comunicação Não-Violenta e a Mediação de Conflitos, onde realizou uma Pós-Graduação. Tem sido mediador de conflitos em escolas com um elevado nível de conflitualidade e violência, inseridas em contextos socioeconómicos desfavorecidos. Contribuição, propósito e sentido são três necessidades pessoais muito importantes em tudo o que faz.