



6º SEMINÁRIO DE SAÚDE E SEGURANÇA NO TRABALHO



**Palestra: A Importância da Comunicação na
Construção de Saúde e Segurança no Trabalho**
Cláudia Machado

Os 10 principais fundamentos de Gandhi para mudar o mundo



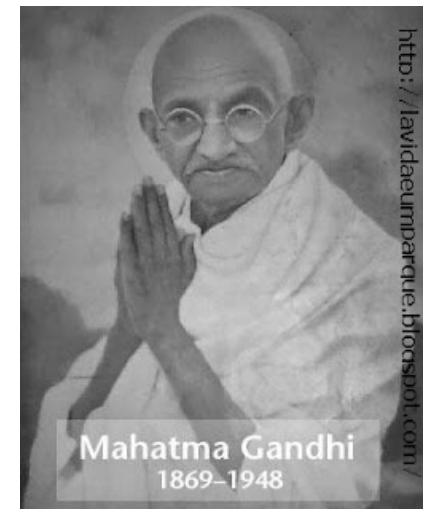
Gandhi é uma das figuras históricas mais reconhecidas como pacifista, ainda que não se fale muito de suas ideias como grande pensador que foi. Algumas de suas grandes idéias e fundamentos para mudar o mundo são as seguintes:

- **Muda-te a ti mesmo** - *"Se você quer mudar ao mundo, antes de tudo comece você esta mudança para o bem".*

- **Tu tens o controle** - *"Ninguém pode fazer mal a você sem a sua permissão".*
- **Perdoa e deixa-o ir** - *"O débil nunca sabe perdoar. O perdão é atributos de fortes. Olho por olho e todos acabaremos cegos".*
- **Sem ação não vais a nenhuma parte** - *"Um pouco de ação vale mais que várias toneladas de discurso".*
- **Preocupa-te com o agora** - *"Não se ocupe com o futuro. Viva o presente. Deus não nos deu nenhum controle sobre o amanhã".*

- **Todos somos humanos** – *“Considere-se um simples indivíduo capaz de equivocar-se como qualquer outro mortal. Mas tenha, no entanto, a suficiente humildade para reconhecer seus erros e refazer seus passos”.*
- **Persistir, esta é a chave** - *“Primeiro te ignoram, depois debocham, depois brigam contigo, depois... Você vence”.*
- **Vê o que as pessoas tem de bom e ajude-as** - *“O homem se torna grande e promissor tanto quanto trabalha para/e com seus semelhantes”.*

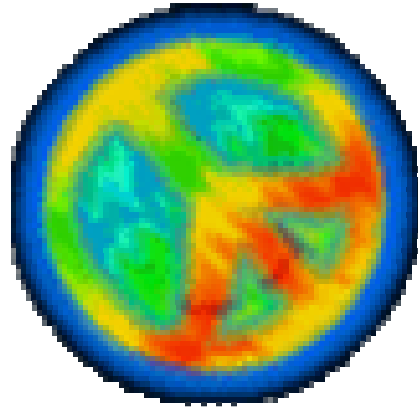
- **Seja conseqüente, seja autêntico, seja verdadeiro** - *“Felicidade é quando aquilo que pensa, que diz e o que faz está em harmonia”.*
- **Continua crescendo e evolua** –
“O desenvolvimento constante é lei da vida, e o homem que sempre tenta manter seus dogmas para parecer consistente se arrasta para uma falsa posição”.



**Devemos pensar sobre como as
pessoas se relacionam entre si,
como a partir de diferentes
modos de agir realizamos
nossas escolhas, como o que
decidimos fazer ou não fazer
afeta a nós mesmos e aos
outros?**

**Buscar compreender como
preenchemos o espaço
aparentemente vazio entre nós?
Como o que acontece entre nós
condiciona quem somos?**

**O que significa ser
humano e quais as
determinantes que nos
revelam humano?**

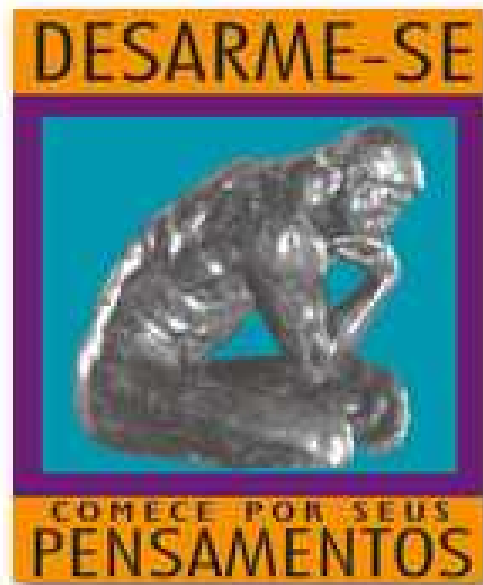


**Como as instituições sociais
nas quais atuamos podem ter
seus fundamentos baseados
em valores de pacificação?**

Neste sentido, a Cultura de Paz passa a ser entendida como um estilo de vida que valoriza a paz em todas as suas dimensões.



“A cultura da não-violência é mais difícil, requer mais atenção e maiores cuidados do que a violência. Leva muito tempo para que os deliciosos e vivificantes frutos da não-violência cresçam e amadureçam, muito mais do que os frutos amargos e mortais da violência.



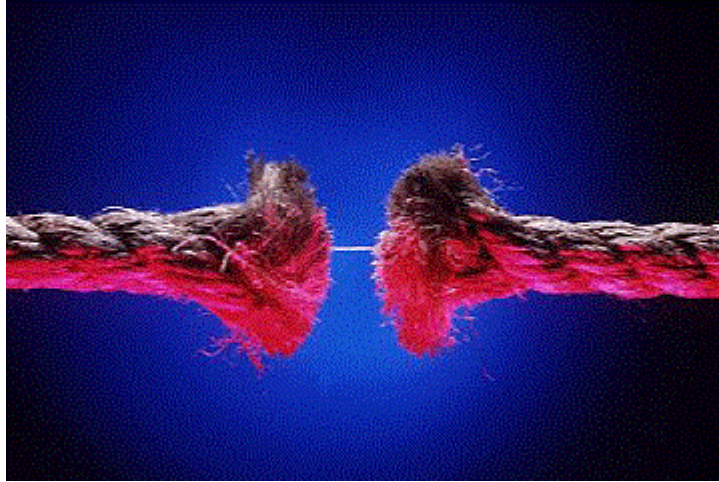
Quando nós, como humanos, percebemos a desumanidade da violência, seu absurdo e falta de sentido, descobrimos nossa sede por não-violência.

A cultura da não-violência é a expressão de nosso caráter humano, que não pode ser negado. A não-violência é a condição necessária para nosso encontro uns com os outros como irmãos e irmãs.” Jean-Marie Muller



PRATIQUE
A PAZ

Conflito e Violência



O conflito, em si, não é violento. A forma de resolver ou de exprimir o conflito é, ela sim, muitas vezes, violenta.

A violência, sutil ou expressa, é uma consequência da rivalidade, da tensão, do desacordo entre os indivíduos.

Com frequência, não reconhecemos nossa violência porque somos ignorantes a respeito dela. Presumimos que não somos violentos porque a nossa visão de violência é aquela de brigar, matar, espancar e guerrear – o tipo de coisa que os indivíduos comuns não fazem.





A não-violência não é uma estratégia que se possa utilizar hoje e descartar amanhã, nem é algo que nos torne dóceis ou facilmente influenciáveis. Trata-se, isso sim, de inculcar atitudes positivas em lugar das atitudes negativas que nos dominam.

Arun Gandhi



A violência explode, quando a falta de respeito, a raiva ou ódio não controlados, a agressividade, a escalada de gestos e palavras combativos são demonstrados perante o nosso interlocutor.

“a violência, interiorizada ou exteriorizada, é o resultado de uma falta de vocabulário; é a expressão de uma frustração que não encontra palavras para se exprimir”

Thomas D'Ansembourg

“Se sua frequência cardíaca ultrapassa 100 batimentos por minuto, você não pode escutar o outro está tentando lhe dizer, não importa quantas vezes tente. Faça uma pausa de 20 minutos antes de continuar.”



🌐 Manifesto 2000 por uma Cultura de Paz e Não-Violência está pautado em seis

pontos:

Respeitar a vida

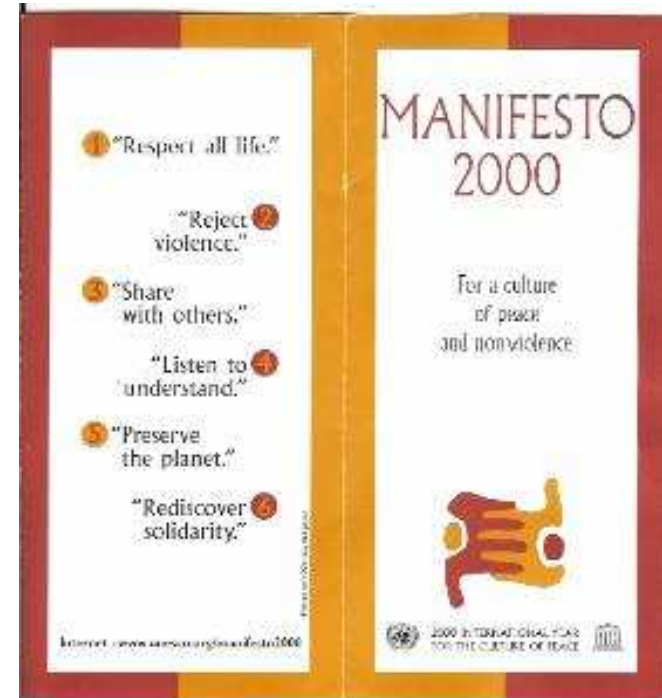
Rejeitar a violência

Ser Generoso

Ouvir para compreender

Preservar o planeta

Redescobrir a solidariedade

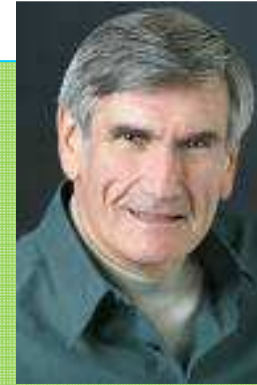




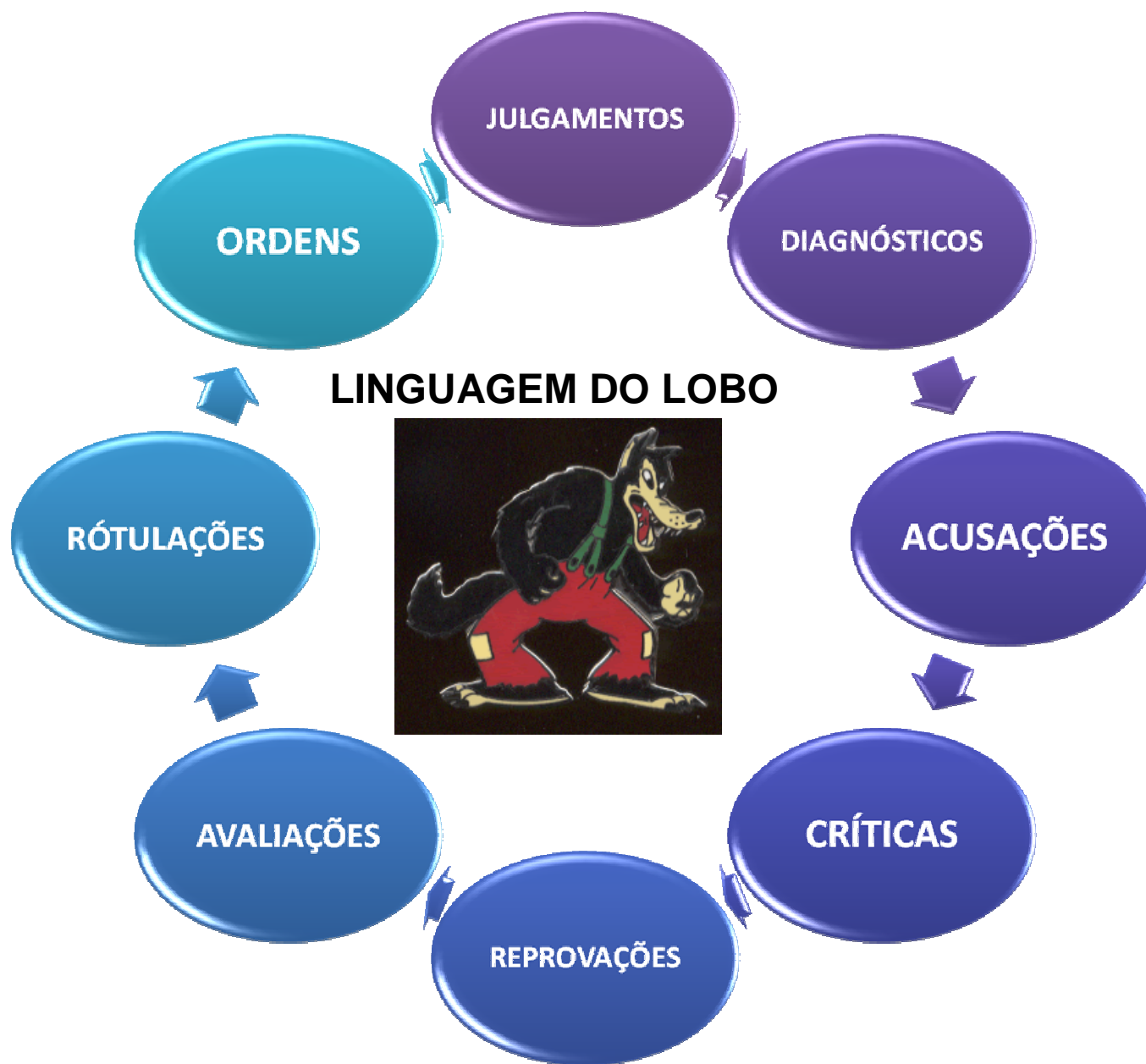
The background of the slide consists of a close-up photograph of green leaves, showing their veins and texture. A horizontal grey gradient bar is centered across the image, containing the title text.

A COMUNICAÇÃO NÃO-VIOLENTA

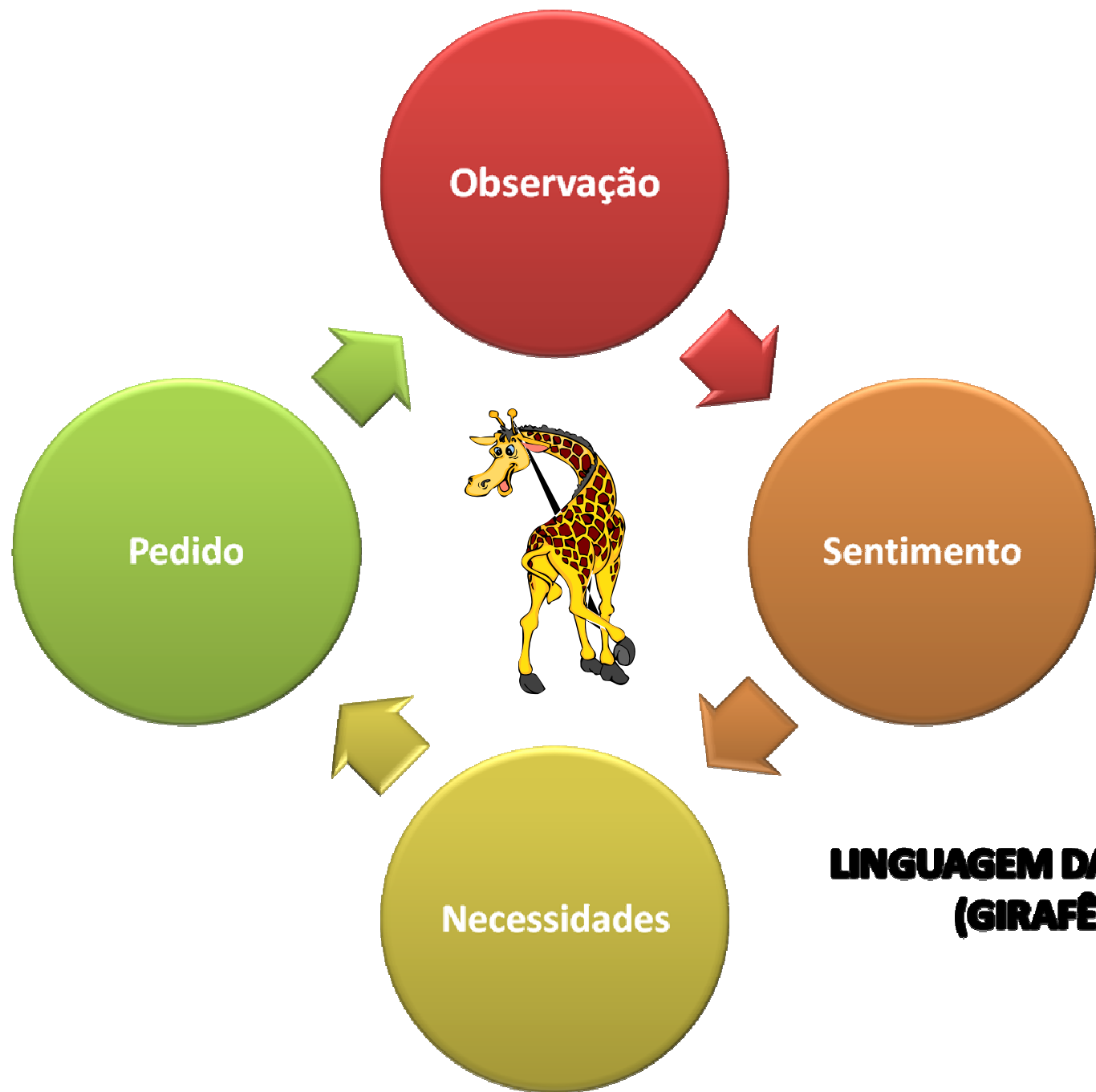
Marshall Rosenberg



- Nasceu em um bairro violento de Detroit em 1934.
- Em 1961 obteve seu PHD em psicologia clínica pela Universidade de Wisconsin - Madison.
- A comunicação não-violenta foi o resultado de sua especialização em psicologia social, de seus estudos de religião comparada e de suas vivências pessoais, a partir da psicologia humanística de Carl Rogers.
- Em 1984, o doutor Rosenberg fundou, na Califórnia, o “*Center for Nonviolent Communication (CNVC)*”, que se transformou em uma grande organização internacional sem fins lucrativos



Os quatro componentes do
modelo da Comunicação Não
Violenta (CNV)



**LINGUAGEM DA GIRAFA
(GIRAFÊS)**

Os quatro componentes da CNV

1 **Fato:** Observar de maneira descritiva e não julgadora

Fale daquilo que aconteceu, sem taxar ninguém.

Resultado: Evitar reações defensivas e cheias de culpa.

Os quatro componentes da CNV

2 Sentimento: Como nos sentimos em relação ao que estamos observando?

Barreiras: - Definir um sentimento -
Achamos que isso é um sinal de fraqueza
Sentimento é diferente de opinião

Resultado: Dialogar a partir de um sentimento pode desarmar uma contrareação hostil.

Os quatro componentes da CNV

3 Necessidade: Quais valores e desejos geraram nossos sentimentos?

Expressar nossas necessidades e desejos ao invés de usarmos julgamentos e avaliações. Identifique com clareza do que você precisa para que o outro tenha chance de reforçar e valorizar isso.

Resultado: Os outros entenderão melhor o que você precisa e serão mais compassivos.

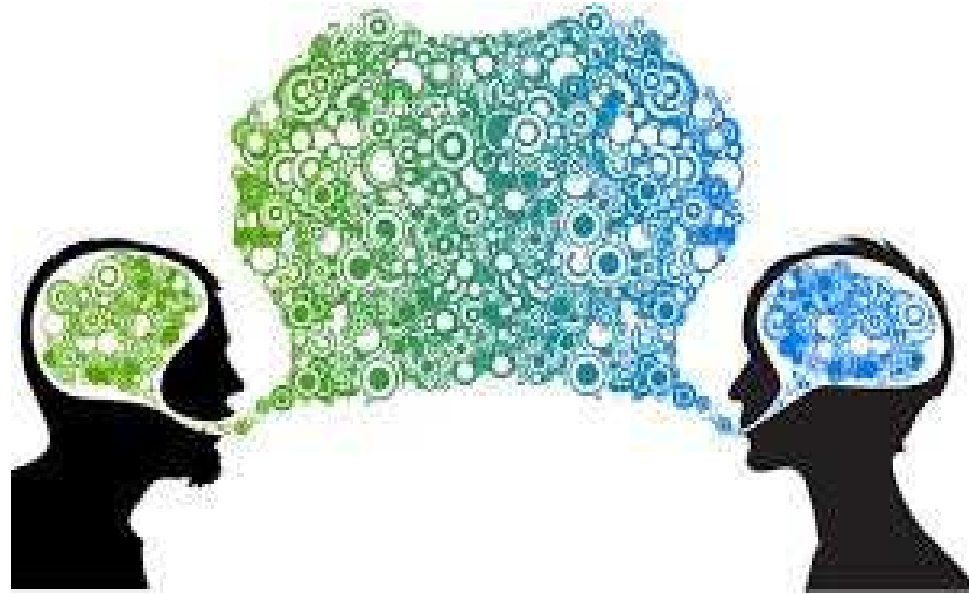
Os quatro componentes da CNV

4 Pedido: Faça-o de modo claro e específico

Uma exigência ameaçadora nos afasta de uma conexão genuína.

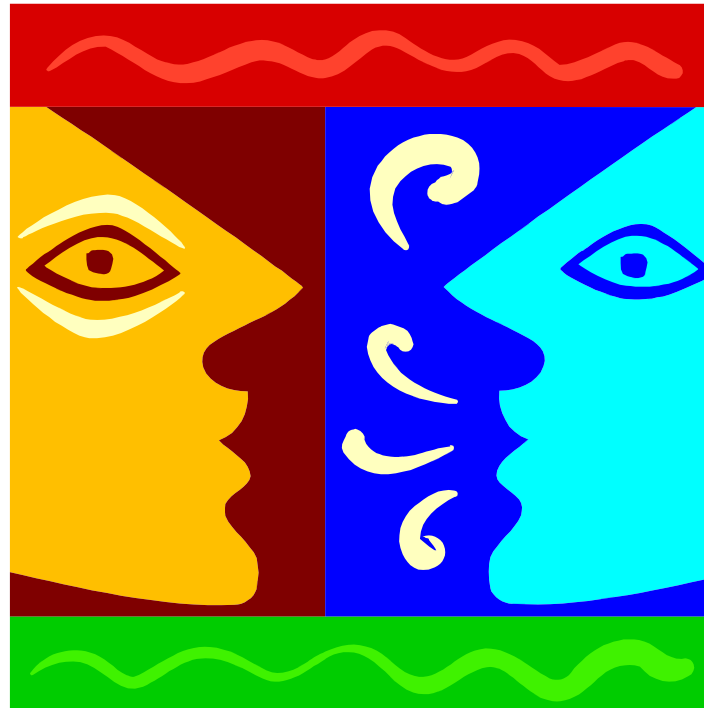
A dica é falar de modo que deixe claro o que você quer, ao invés de expressar o que você não quer.

Resultado: Você terá mais chance de ser atendido.



Quando uma pessoa escuta outra com sinceridade, um processo bastante criativo ocorre, no qual a pessoa que escuta, reconstrói mentalmente o que a pessoa que fala está sentindo.

Quando uma pessoa escuta outra com sinceridade, um processo bastante criativo ocorre, no qual a pessoa que escuta, reconstrói mentalmente o que a pessoa que fala está sentindo.



Quanto mais frases “eu...” você usar, que sejam fáceis de entender e que expressem os diferentes aspectos do que se passa com você, mais fácil será para quem escuta entender o que você está falando e sentindo corretamente. Isso é vantajoso tanto para resolver um problema com alguém ou para elogiar.

Se expressar dessa maneira leva mais tempo do que conversando de maneira habitual, mas levando em consideração o tempo que levamos para desfazer mal entendidos e a frustração de não sermos entendidos, essa nova maneira de nos expressarmos pode na verdade, ser mais rápida no final.



Nas palavras de Marshall Rosenberg, “o *objetivo da Comunicação Não-Violenta (CNV) não é mudar as pessoas e seu comportamento para conseguir o que queremos, mas, sim, estabelecer relacionamentos baseados em honestidade e empatia, que acabarão atendendo às necessidades de todos*”.



E assim poderemos abrir caminho para uma vida mais próspera, leve e flexível.

O VALOR DO SORRISO



“Quando você sorri para a vida, metade do sorriso está em seu rosto e a outra metade no de outra pessoa”.

Ditado Tibetano



DESAFIO 1

Declare seu amor, expresse para alguém a importância que esta pessoa tem em sua vida.



DESAFIO 1

Declare seu amor, expresse para alguém a importância que esta pessoa tem em sua vida.

Fonte

Livro: Comunicação não-violenta – Técnicas para aprimorar relacionamentos pessoais e profissionais, Marshall B. Rosenberg, Editora Àgora, 2006.



www.comunicarmelhor.org

Blog: <http://girafasnews.blogspot.com>

