

ESTENDENDO A COMUNICAÇÃO NÃO VIOLENTA: EM DIREÇÃO À NOVA LINGUAGEM CARISMÁTICA EMPODERADORA PARA A GRANDE VIRADA

Por John Croft

Última atualização: 16 de Fevereiro de 2010

Tradução : Yug Werneck (Julho de 2012). Revisão: Áureo Gaspar (Julho de 2012).

Título original: Fact Sheet Number #12 EXTENDING NONVIOLENT COMMUNICATION: TOWARDS THE NEW CHARISMATIC EMPOWERMENT LANGUAGE FOR THE GREAT TURNING

RESUMO: este texto explica a natureza da comunicação carismática empoderada, necessária para construção do time dos sonhos ao redor do seu projeto. O processo é também útil em outras circunstâncias.



Esta versão e a obra original de John Croft estão licenciados sob uma licença [Creative Commons Atribuição-Compartilhado 4.0 Internacional](https://creativecommons.org/licenses/by-sa/4.0/). Permissões além do escopo desta licença podem ser solicitadas a jdcroft@yahoo.com.

Sumário

INTRODUÇÃO.....	2
A NATUREZA DA COMUNICAÇÃO	2
O PAPEL DA LINGUAGEM.....	3
LINGUAGENS DE DOMINAÇÃO	4
LIBERTANDO-NOS DA LINGUAGEM DOMINADORA	6
RECONHECENDO A LINGUAGEM EMPODERADORA	8
POR QUE O CARISMA É IMPORTANTE?.....	9
O QUE É CARISMA?.....	10
CULTIVANDO CARISMA.....	11
O DESAFIO DA COMUNICAÇÃO CARISMÁTICA.....	11
A SOLUÇÃO	12

“Life alienating communication has deep philosophical and political roots.”

“A comunicação que aliena a vida tem profundas raízes filosóficas e políticas”

Marshall Rosenberg

INTRODUÇÃO

Marshall Rosenberg explica como criou a Comunicação Não Violenta (CNV):

“Realmente cresceu a partir de uma tentativa de entender o conceito do amor e como manifestá-lo, como fazê-lo. Eu cheguei à conclusão que amor não é apenas alguma coisa que nós sentimos, mas é algo que manifestamos, algo que fazemos, algo que temos. E amor é algo que damos: Nós damos de nós mesmos de formas particulares. É um presente quando você revela a si mesmo ‘nú’ e honestamente, a qualquer momento, por nenhum outro propósito que não o de revelar o que está vivo em você.”¹ Ele afirmou que “a necessidade humana básica, a coisa que é o melhor sentimento para todos universalmente, é a alegria que sentimos quando temos o poder de enriquecer a vida. Eu nunca conheci uma pessoa que não sentisse alegria dando a outra pessoa, prover isso é completamente gratificante. Eu acredito que acontecendo uma vez a pessoa confia que eu não estou tentando coagi-la.”

Dragon Dreaming também cresceu como resultado de encontrar caminhos para colocar “o amor em ação”. Há mais de trinta anos, em um pequeno livro chamado “Ame hoje”, eu encontrei a definição de amor como sendo “uma aventura de descoberta mútua compartilhada”. O centro da comunicação compassiva para esta aventura é imediatamente aparente. Amor é um processo que não apenas abjura a violência, é também construção ativa de paz. *Dragon Dreaming*, assim como a CNV, é baseada sobre dois processos, o de dar de si mesmo para o mundo através de projetos empreendidos, e o de compartilhar apreciação, gratidão e reconhecimento pelo que recebemos do mundo. Por esta razão, o cultivo de não violência ativa é requerimento do *Dragon Dreaming*.

Ainda mais importante foi o estudo comparativo da Idade das Trevas conduzido há aproximadamente seis anos atrás. Uma Era das Trevas ocorre frequentemente com o colapso de uma civilização, quando a elite, que tem poder sobre um grande território, é despedaçada por uma competição violenta sobre os recursos em declínio. Sistemas centralizados de poder colapsam, resultando em violência, fome e epidemias, e reverte-se de uma sociedade complexa em larga escala para uma simplicidade local. A história tem muitos exemplos de períodos como estes. Em 2200 antes de cristo, no Egito e na Mesopotâmia, estados centralizados colapsaram, e estruturas competitivas de autoridade local tornaram bem difícil a vida das pessoas normais. Novamente em 1650, uma crise climática viu o colapso de um pacífico e poderoso estado, e o crescimento na anarquia local. A Era das Trevas grega, que viu o colapso da civilização no Mediterrâneo Oriental, durou séculos. O colapso do Império Romano do Ocidente viu invasões bárbaras, o despovoamento de grandes áreas e um aumento generalizado da violência na Europa Ocidental. A Era das Trevas ocorreu em outras civilizações também, entre os maias, na Ilha de Páscoa, China, Índia, e com a pequena Era do Gelo em todo o Atlântico Norte.

O que esses estudos mostraram foi a centralidade da não-violência para acabar com tais Eras das Trevas, tornando-as mais curtas. Isso exige o cultivo de não-violência em todos os níveis da sociedade – no seio das famílias, entre as famílias, nas comunidades, dentro e entre as nações. Mas como imprimir no espírito a não-violência? Claramente, precisamos de maneiras de travar lutas não violentas – Gandhi e Martin Luther King demonstraram como isso pode ser feito. Gene Sharp analisou profundamente a natureza da luta não violenta, mas não é suficiente. O trabalho de Marshall Rosenberg leva esta questão um passo adiante, ao olhar para a centralidade da violência implícita em grande parte da comunicação cotidiana.

A NATUREZA DA COMUNICAÇÃO

Marshall Rosenberg tem contribuído grandemente para libertar-nos de uma linguagem de dominação, com a sua aplicação e uso do que chama de comunicação não violenta ou Comunicação Compassiva. Olhando para o metamodelo do *Dragon Dreaming*, descobrimos que a comunicação é o processo que liga o indivíduo ao seu mundo, e liga o Mundo de volta ao indivíduo. Assim, a comunicação, por definição, é um processo circular. Comunicação humana é mediada através de uma mente humana, ligada através da comunicação à outra.

Com base na “doação de empatia”, Marshall descreve CNV como um processo em quatro fases:

1. Realização de uma observação acurada do que aconteceu.
2. Discernimento dos sentimentos de cada um com relação aos eventos.

3. Descoberta das necessidades pessoais satisfeitas ou não-satisfeitas neste evento.
4. Fazer um pedido verdadeiro.

Como podemos relacionar isso à roda do *Dragon Dreaming*? Olhando para o processo de comunicação neurologicamente, descobrimos que a entrada sensorial chega ao cérebro através dos sentidos, através da visão para o lobo occipital na parte de trás do cérebro, através da audição nos lobos temporais (no lado) do cérebro, e através do cérebro tronco, dando-nos informação cinestésica do nosso corpo. Passando do córtex visual, sensorial e ao sistema límbico, o resultado dessas observações no envolvimento do sistema límbico, especialmente a amígdala, em uma resposta emocional imediata que ocorre em relação às observações, vinculada à evocação de memórias de eventos passados do hipocampo. Nos seres humanos maduros, antes de envolver o córtex motor, levando a uma reação física a partir do sistema límbico, o estímulo vai para o neocórtex do cérebro, para a concepção de uma estratégia de ação adequada.

Este padrão mapeia bem ambos os padrões recomendados pela CNV e à Roda do *Dragon Dreaming*. No *Dragon Dreaming* a **observação** diz respeito ao que tem sido feito no quadrante **Realizar**, mudando do **realizar** para a apreciação e a celebração (ou luto). **Sentimentos** conectam a celebração ao sonho, assim como descobrir as **necessidades** conecta o sonho e o planejamento a uma estratégia que irá atender às necessidades de cada um. O **pedido** encontra-se na membrana entre o planejamento de uma estratégia e a aplicação desta na prática. As quatro tarefas de Marshall para a CNV, estão nas importantes interfaces entre os quatro quadrantes do *Dragon Dreaming* e são vitais para nos ajudar a passar de um quadrante para outro.

O processo de comunicação, portanto, é um dos três diferentes processos de codificação. Em primeiro lugar, há o modo como a informação “é compreendida”. Informação é sempre sobre o significado e Marshall mostra como toda a comunicação, se agressiva e violenta ou subserviente ou passiva, quando desenvolvemos a capacidade de “escuta profunda”, o que Marshall chama de “orelhas CNV”, é realmente sobre o dar ou receber presentes que satisfaçam as nossas necessidades humanas fundamentais. Mas este processo “do que foi compreendido” é codificado em uma forma de comunicação que “é enviada” de uma pessoa para outra. CNV nos dá ferramentas para decodificar comunicação violenta e ouvi-la como meios trágicos e frustrados de partilhar os nossos sentimentos e necessidades. Mas há sempre um terceiro processo envolvido na comunicação – a outra pessoa para quem a comunicação se destina. Temos a situação de como a comunicação “foi”, como foi decodificada e recebida pela outra pessoa. Esta decodificação é sempre colorida por experiências passadas, experiências passadas com pessoas que nos lembram a pessoa que está comunicando e experiências passadas que foram fisicamente ou emocionalmente poderosas em nossas vidas, nos preparando para o que esperamos na presente comunicação.

O trabalho de Robert Gonzales foi mais longe na descoberta da profunda beleza das necessidades, não apenas como uma mera falta, de escassez ou carência, mas como um profundo anseio de cura, de uma pessoa saudável em um mundo curado e saudável. Como todas aquelas pessoas que já passaram sobre o assunto em profundidade reconhecem que precisamos reconhecer que a CNV é mais do que uma simples técnica, que pode ser universalmente aplicada de forma superficial, independentemente do contexto. Acredito que requer maior sensibilidade, e parte desta sensibilidade envolve, como a maioria dos qualificados profissionais da CNV demonstram, uma maior sofisticação na compreensão de uma profunda extensão do papel da linguagem “Girafa” da CNV.

O PAPEL DA LINGUAGEM

Benjamin Lee Whorf, trabalhando como um inspetor de seguros para a Companhia de Seguros Hartford, descobriu que muitos dos incêndios provocados em postos de gasolina foram causados pela linguagem que as pessoas utilizavam para descrever o seu ambiente. Naqueles dias, a gasolina foi entregue em 44 tambores, e os tambores vazios foram armazenados para recuperação e reabastecimento. Depois de olhar para as várias causas de incêndios em postos de gasolina, Whorf concluiu que muitos dos problemas deviam-se ao uso da palavra “vazio”. Em torno dos tambores completos, ele escreveu mais tarde “grande cuidado será exercido, com relação ao armazenamento do que são chamadas de ‘tambores de gasolina vazios’”, isto tenderá a ser diferente com

relação ao descuido, como uma leve repressão sobre o fumo ou o ato de jogar pontas de cigarros no local. No entanto, os tambores 'vazios' são, talvez, os mais perigosos, pois eles contêm vapor explosivo. Fisicamente a situação é perigosa, mas a análise linguística, de acordo com a analogia regular, deve empregar a palavra 'vazio', que inevitavelmente sugere uma falta de perigo. Whorf sugeriu que as palavras “os tambores cheios de gás” fossem usadas nas estações de segurança de sua empresa, e a frequência de incêndios diminuiu.

Desta forma Whorf passou a acreditar que a linguagem oferece “hábitos” de pensamento que influenciam a maneira como pensamos sobre o mundo. Diferentes padrões de linguagem influenciam diferentes padrões de pensamento. Em “Linguagem, Pensamento e Realidade”, Whorf escreveu:

“Nós dissecamos a natureza ao longo de linhas definidas por nossas línguas nativas. As categorias e os tipos que nós isolamos do mundo dos fenômenos, nós não encontramos lá porque olhamos todos os observadores na cara; pelo contrário, o mundo é apresentado em um fluxo caleidoscópico de impressões que tem de ser organizado por nossas mentes e isso significa que em grande parte pelos sistemas linguísticos em nossas mentes. Nós cortamos a natureza, a organizamos em conceitos e atribuímos significados como nós fazemos, principalmente porque somos partes de um acordo para organizá-lo desta forma – um acordo que mantém todo nosso discurso comunitário e está codificado nos padrões de nossa língua. O acordo é, naturalmente, implícito e não declarado, mas seus termos são absolutamente obrigatórios, não podemos falar nada, exceto por assinatura, para a organização e classificação de dados que o acordo decreta”.

Olhando para as palavras da CNV, por exemplo, “Observações”, “Sentimentos”, “Necessidades” e “Pedidos” precisamos reconhecer que estas são categorias linguísticas em determinadas línguas modernas, e não são exatamente transferíveis de um contexto linguístico para outro. Por exemplo, eu descobri que o termo alemão “Geborgenheit”, como uma “necessidade” única e de fácil compreensão em alemão, não existe em Inglês, mas exige um parágrafo inteiro de explicação para transmitir o seu significado. Da mesma forma em Inglês, os termos “Empowerment” ou “Commitment”, usada no idioma Inglês, não tem expressões equivalentes em alemão. Na verdade, o equivalente alemão do “Commitment” tem, em parte, uma conotação negativa, o que não é encontrado em sua utilização no Inglês.

Assim como Edward Sapir escreveu:

“Os seres humanos não vivem no mundo objetivo sozinhos, nem sozinhos no mundo da atividade social como normalmente entendido, mas estão muito à mercê da linguagem particular que se tornou o meio de expressão para a sua sociedade. É completamente ilusório imaginar um ajuste à realidade essencialmente sem o uso da linguagem e que a linguagem é apenas um meio incidental de resolver problemas específicos de comunicação ou de reflexão. O fato da questão é que o “mundo real” é em grande medida inconscientemente construído sobre os hábitos de linguagem do grupo. Não há duas línguas que sejam sempre suficientemente semelhantes para serem consideradas como representantes da mesma realidade social. Os mundos em que vivem as diferentes sociedades são mundos distintos, não apenas o mesmo mundo com diferentes rótulos associados... Vemos e ouvimos outra experiência, em grande parte, como fazemos, porque os hábitos de linguagem de nossa comunidade predis põem certas escolhas de interpretação”.

LINGUAGENS DE DOMINAÇÃO

Nas culturas baseadas no que Riane Eisler chama de “um sistema dominador” a própria linguagem reflete as realidades de dominação de uma maneira muito sutil. Na maioria das linguagens da Europa moderna, nós claramente diferenciamos sujeito de objeto, relacionando ambos como “coisas” em vez de processos dentro de um sistema de fluxo. Linguisticamente, nós nos relacionamos com aquilo que é poderoso e ativo (o sujeito), o que é impotente e passivo (o objeto), e do poder (o verbo) que conecta os dois. Esta estrutura de “poder-sobre” o núcleo do dominador, a cultura perde-ganha, assim, está integrada na língua que falamos. Falar tais línguas tende a nos levar universalmente em sistemas de poder hierárquico baseado na violência por um grupo (os vencedores) em detrimento de outro (os perdedores).

Por exemplo, Joanna Macy sugere que uma parte do problema de sistemas de dominação reside no fato de, desde pelo menos o tempo de Parmênides, se não antes, nós temos a tendência de exibir a realidade como sendo composta de categorias de coisas. Essa visão do mundo cria um conceito de “poder” que é puramente instrumental, que você é poderoso quando você tem a capacidade de manipular uma “coisa” e que a “coisa” não tem capacidade de influenciá-lo. Esta incapacidade do objeto para responder a ele, é a causa de uma incapacidade de responder. Você se torna invulnerável às consequências de suas ações, e esta é uma base do sistema de dominação. Em outras palavras, ele incentiva a irresponsabilidade. Este sistema de dominação é construído sobre a natureza sujeito-objeto de línguas modernas, em que, através de verbos, o sujeito manipula o objeto.

A ecofilósofa feminista australiana Val Plumwood leva isto um passo adiante. Ela demonstra que o princípio central da mentalidade dominadora é a criação de dualismos que se excluem mutuamente, em que uma metade do dualismo está dando um status superior e a outra metade é considerada inferior. Todas essas construções dualistas, mostra Plumwood, resultam em violência à realidade e negam a existência de um sistema mais complexo, sutil, que realizadores não se encaixam em categorias dualistas preto e branco. Dualismos violentam o cinza ou a zona de sombra do intermediário, onde a maior parte da existência de fato reside. Plumwood mostra que este tipo de sistema lógico dualista está no cerne das línguas europeias, e da ciência newtoniana, e é geralmente aceito de forma acrítica.

Existe o perigo de que, dado o tipo de sistema de dominação falada por Macy e Plumwood, os mesmos podem ser inadvertidamente incorporados na CNV através do mesmo sistema lógico. Assim, uma distinção dualista entre o “Girafa” e “Chacal” ou “Lobo” pode ser simplesmente projetada como “bom” e “mal”, “eficaz” e “ineficaz”, apesar do próprio Marshall, e praticantes habilidosos serem sempre muito cuidadosos para não fazê-lo. Igualmente, vemos que a polarização dualizada entre uma “interpretação” e um “sentimento”, falha ao reconhecer que, mesmo anexar um rótulo a uma qualidade de um sentimento é em determinadas circunstâncias uma interpretação. Por exemplo, os sintomas do medo são as palmas das mãos suadas, uma falta de ar, uma testa suada, e uma aceleração cardíaca. Igualmente os sintomas de excitação são as palmas das mãos suadas, uma falta de ar, uma testa suada, e uma aceleração cardíaca. Muitas vezes, em grande medida, a diferença entre excitação (um sentimento positivo) e medo (visto como negativo) é devida a uma interpretação implícita contextual. Da mesma forma a distinção entre um pedido e uma demanda, em que a demanda é vista como ruim e um pedido visto como bom, pode agir de forma a perpetuar um “poder sobre” a lógica dualista, como descrito por Plumwood.

Há outro fator que deve ser reconhecido aqui. E isso também envolve o uso da linguagem.

Uma visão clara é trazida pelos estudos sobre a falta de empoderamento e de impotência dos povos nativos obrigados a falar inglês. Os sintomas de impotência que Rappaport observou em 1985 – de desamparo aprendido, alienação, uma sensação de não ter controle – descreve a experiência de povos indígenas ao longo da história do Canadá, e também pode ser visto no caso da Austrália e dos EUA também. Pode-se argumentar que a “cultura da dominação” baseada em modelos de ‘poder-sobre’ ao invés de poder como fluxo, o “poder com” ou “poder através”, tende a reduzir o poder de falantes da língua geral e popular, enquanto as pessoas que falam a linguagem educada da “alta cultura”, têm a sua sensação de poder e controle aumentado.

Whorf e Sapir, estudando línguas indígenas norte-americanas, mostrou que essa tendência europeia moderna para se relacionar com o mundo como constituído por “coisas” não era universalmente presente. Como a linguagem original dos aborígenes australianos, a comunicação aqui é baseada em fluxos, não em eternos “objetos”. Construir um pensamento de tal quadro linguístico é inerente à CNV. Como Marshall diz:

“Os nomes são simplesmente expressões trágicas de necessidades não satisfeitas. Não há tal coisa como normal, anormal, certo, errado, bom ou ruim. [CNV-ers sabem] que tudo isso são um produto de uma linguagem que as pessoas treinadas usam para viver sob [estruturas dominadoras]. Se você quer que as pessoas sejam dóceis a uma autoridade maior, para caber em estruturas hierárquicas de uma forma subserviente, é muito importante fazê-las pensar que são 'certas' e 'normais' e 'adequadas', e dar esse poder a uma autoridade no topo que define o que elas são.” (Rosenberg, 2005)

O perigo com o uso equivocado da CNV é que ele pode tornar-se ainda uma outra forma de dominação linguística, na qual aqueles que são superficialmente “treinados no método” podem usar sua crença em seu comando “superior” sobre os conceitos e métodos, para “dominar” aqueles que não têm esse poder de compreensão ou que estão livremente utilizando os conceitos e a linguagem envolvida. Este pode então ser explorado, a fim de dominar os outros socialmente, politicamente e economicamente.

As lutas que emergem de tempos em tempos dentro do movimento da CNV são, talvez, sintomáticas desta cooptação. Assim, nessas formas sutis podemos reconhecer que até mesmo uma compreensão superficial da CNV pode ser cooptada por um sistema dominador para servir seus próprios fins, a menos que se esteja consciente e sensibilizado para esse perigo. Por exemplo, estudos da linguagem da dominação em outro lugar mostram que a mesma pode ocorrer através de dois meios. Em primeiro lugar a linguagem utilizada por uma pessoa é sistematicamente silenciada e arrancada através do uso de valores e crenças que suportam a sua inferioridade. Em segundo lugar a situação de inferioridade é reforçada por uma abordagem instrumental ou técnica, que desencoraja a crítica daqueles em posição de subordinação social. A diferença de status entre professor e aluno pode incentivar o que Paulo Freire chama de aprendizagem “bancária”. É crucial que os educadores compreendam as formas como os pressupostos sem críticas sobre a linguagem podem funcionar como um meio de transmitir e perpetuar uma cultura dominadora.

Assim, Paulo Freire escreveu:

“Cada vez que a questão da linguagem vem à tona, significa que uma série de outros problemas está prestes a emergir, a formação e alargamento de uma classe dominante, a necessidade de estabelecer mais seguras e íntimas relações entre os grupos dominantes e as massas populares nacionais, isto é, a reorganização de uma hegemonia cultural.”

LIBERTANDO-NOS DA LINGUAGEM DOMINADORA

Mas como é que nós, como falantes de uma linguagem de dominação, podemos nos libertar das viseiras culturais que nossa linguagem nos dá? Marshall percorre um longo caminho, mas existem outras medidas, acredito, a tomar.

Estou falando sobre empoderamento, conceito central para a sensibilização. Mas o que é empoderamento? Empoderamento parece ter diversas características importantes.

- (1) empoderamento origina-se a partir das experiências das pessoas envolvidas em uma situação;
- (2) empoderamento é único em cada situação;
- (3) empoderamento dá às pessoas, tanto o controle real ou uma sensação de estar no controle, e,
- (4) empoderamento reestrutura as relações de dominação e submissão.

Em suma, o empoderamento promove iniciativas locais, ensinando assim as pessoas a assumirem o controle de suas próprias vidas. Rappaport foi mais longe ao falar do poder da linguagem empoderadora.

Isto se mostra em estudos de gênero também. Charlotte Yee argumenta que as mulheres de “empoderamento recíproco” são mais capazes de competir com os modelos tradicionais de poder de controle, autoridade e influência, através de um modelo separado de poder que começa com autoridade pessoal e autorrespeito. Em contraste com o poder tradicional, que é fomentado pela competição e dominação, o empoderamento recíproco é o poder simbolizado pela força interior. Este poder é atingível para aqueles com uma forte autoestima em oposição ao poder tradicional, que é geralmente associado com a força física seguido de influência e riqueza. “Os autores proferem que empoderamento recíproco começa com o conhecimento, a autodeterminação e a confiança do titular.”

Paulo Freire, na década de 1960, descreveu um processo de “conscientização” no qual os pobres estavam ativamente envolvidos na análise das realidades de suas próprias condições sociais como um pré-requisito para “descobrir a sua própria voz” e alcançar a plena alfabetização, escapando de uma “cultura” do silêncio. Isto levou à ideia de “pesquisa-ação participativa” na qual o *Dragon Dreaming* se baseia. Somente através de uma

sofisticada análise dos fluxos de “poder” dentro de uma comunidade podemos realmente determinar como o empoderamento pode ocorrer, e isso é muito ameaçador para aqueles que se acreditam peritos. Por exemplo, na década de 1990, o Banco Mundial descobriu que os pobres eram os verdadeiros especialistas na compreensão da natureza da pobreza, mas, apesar de muitos relatos e de muita pesquisa, isto teve pouco ou nenhum efeito no nível da política.

Marilyn Waring tem falado sobre como a “linguagem do desempoderamento” pode cooptar até mesmo as noções de sociedade civil e participação da comunidade, através da dominação das agências doadoras que ressarcem apenas desembolsos justificados, e criando assim uma nova camada de organizações burocráticas, de ONGs que enfraquecem os que estão na base da pirâmide e capacitam os de cima. CNV, como todas as formas de comunicação, precisa ser cuidada para que não faça o mesmo.

Desempoderamento, por exemplo, resulta quando as pessoas:

1. Foram recentemente aterrorizadas.
2. Empobreceram muito.
3. Têm uma longa história de dominação.

Para as pessoas em tais situações, recuperar sua “voz” pode ser um negócio arriscado, até mesmo ameaçar suas vidas, e precisa ser tratado com sensibilidade. Precisamos reconhecer que mesmo nós, cidadãos do mundo relativamente privilegiado, nos encaixamos na categoria 3 – temos uma longa história de dominação. Isso demonstra a fragilidade de grande parte da nossa recente mudança para culturas de parceria mais participativas e solidárias.

Eisler demonstrou que, nos EUA e através da globalização econômica dos valores corporativos, muitas conquistas anteriores têm sido neutralizadas, minimizadas e invertidas. Uma saída para esta armadilha é que precisamos de exposição a outras realidades, em especial àquelas culturas baseadas mais em sistemas de parceria social, onde a realidade não é baseada na subordinação do objeto pelo sujeito (ou vice-versa), mas que reconhecem intersubjetividade, a construção de relacionamento e o fluxo dinâmico como a fonte de sentido e eficácia.

Há muitos exemplos de tais culturas e linguagens. Infelizmente o mundo está perdendo estas línguas minoritárias a uma taxa alarmante. Terralingua (<http://www.terralingua.org/>) documenta a perda de um idioma a cada duas semanas, e esta perda é preocupante por muitas razões. Em primeiro lugar se, como Whorf e Sapir nos dizem, uma linguagem contém uma forma única de ver o mundo, e se como outros demonstraram, a ajuda da linguagem está na nossa capacidade de adaptação para entender e viver dentro de ambientes locais, então perder línguas minoritárias é também aumentar o nosso grau de ignorância ecológica dos ambientes em que estas pessoas viviam. Em segundo lugar, como tem sido demonstrado repetidamente ao longo do chamado Terceiro Mundo, muitos conflitos políticos e étnicos ocorrem por causa das tentativas de eliminar ou dominar uma cultura minoritária, na qual a linguagem é uma parte importante.

Quando a justiça se realiza em uma linguagem jurídica atualmente não utilizada por grupos minoritários, é maior a probabilidade de que ocorram erros judiciais. Muitos exemplos da África ocorrem onde conceitos comuns a um grupo étnico minoritário não têm equivalente legal na língua dominante. Na Austrália, o conceito de “*terra nullius*” onde a terra não era realmente “ocupada” pelos aborígenes australianos porque o conceito Aborígene de um “País” (no qual o indivíduo era o guardião e zelador de um país para um grupo, mas não um indivíduo proprietário no sentido ocidental, capaz de comprar e vender terras) foi a causa do despojamento e da falta de poder dos grupos indígenas deste continente durante os primeiros duzentos anos de colonização europeia.

Contudo, muitas dessas línguas permanecem. Muitas dessas linguagens são caracterizadas por uma informalidade fácil, não estabelecendo fileiras de *status* formais, dependente de quem está sendo abordado. Eles reconhecem a existência como o produto de mudanças incessantes, de fluxo e corrente – que as descrições de situações são apenas nós temporários em um processo de fluxo.

Eles dão a honra e o respeito às mulheres e crianças, e às pessoas com deficiência, incluindo-as como membros valiosos da comunidade. Ao invés de ser motivadas pela escassez ou a necessidade de controlar, eles assumem

situações de suficiência para todos, e que as necessidades serão satisfeitas por estar em harmonia e manter a harmonia tal com o mundo natural.

Estas línguas não são dominadas por “coisas”, mas encontrá-las torna mais fácil reconhecer a ação como um fluxo incessante, sensível às mudanças de direção através da intenção. Estas línguas permitem valorizar toda a gama de potencial artístico e criativo humano, e reconhecem que as pessoas mudam incessantemente ao longo de suas vidas, mesmo dando a possibilidade de uma pessoa mudar seu nome sem controle formal, mas por desejo pessoal ou capricho. Em tais ambientes linguísticos, sentimentos de dor e ansiedade são rapidamente reconhecidos e enfrentados por todo o grupo.

Muitas vezes, essas culturas parecem ter pouco da natureza das estruturas formais de tomada de decisão. Ao invés, consultam por um longo período todos os envolvidos, desde crianças até idosos, antes de decidirem sobre um novo curso de ação. No Taoísmo, por exemplo, eles falam sobre como o governo na “idade de ouro” era tão perfeito que as pessoas nem sequer sabiam que havia um governo. Sem idealizar essas culturas, e reconhecendo que elas também não eram perfeitas, somos intimados a reconhecer que há uma Linguagem Empoderadora que nos permite levar a CNV ainda mais profundamente.

RECONHECENDO A LINGUAGEM EMPODERADORA

Mas como reconhecer a linguagem empoderadora? É preciso uma atenção dedicada e uma escuta profunda, mesmo no reconhecimento da diferença entre Girafa e Chacal. É preciso uma fuga do pensamento dualista, e um reconhecimento de que o uso de palavras que descrevem o que algo não é (por exemplo, infeliz) não é tão empoderador como descrever o que é (triste, por exemplo). É preciso evitar situações de sim e não, isto ou aquilo e olhar para as opções que dão escolha (ambos / e). É preciso evitar a comparação em todas as suas formas, especialmente envolvendo juízos normativos.

A linguagem do empoderamento reconhece situações de subordinação ou de inferioridade, e através da maneira como se fala, se recusa a aceitar tais valores e julgamentos.

Em tais circunstâncias, visto através da lente do *Dragon Dreaming*, empoderamento é:

- A **consciência** de que o processo de mudança e crescimento nunca está terminado e se for positivo é autoiniciado como resultado de seu próprio e dos outros processos de atualização própria.
- Ter a atitude de **motivação** e pensamento positivo sobre a capacidade de fazer a mudança e a capacidade de mudar a percepção dos outros por meio de consenso.
- Ter acesso a **informações** adequadas, à compreensão teórica e recursos para tomar decisões adequadas.
- Ter um leque de **alternativas** a partir do qual você pode fazer escolhas (e não apenas sim / não, ou / ou).
- Reconhecer o seu poder de decisão para projetar **estratégias** que atendam às necessidades de si mesmo e dos outros.
- Capacidade de assumir riscos e **testar** suas estratégias através do exercício de assertividade na tomada coletiva de decisões.
- Habilidade e autoconfiança para **implementar** ideias e estratégias nos contextos ambientais em que você se encontra.
- **Gerenciar** efetivamente os tempos, habilidades e recursos que você precisa e que são necessários para iniciar a mudança e levá-la até a conclusão.
- A capacidade de **monitorar o progresso** e fazer as mudanças necessárias para garantir que os resultados sejam verdadeiramente desejáveis.
- Capacidade de **adquirir novas habilidades** para melhorar o seu próprio poder pessoal e do grupo.
- O **resultado** do uso de suas habilidades para aumentar a autoimagem positiva e para superar o estigma de si mesmo ou de outros.

- Aumentar a capacidade de **discernimento** entre as consequências que são agradáveis e de afirmação da vida daquelas que são dolorosas e de negação da vida.

Marshall Rosenberg sugere que “a boa notícia” para adquirir tal linguagem “*não exige que sejamos perfeitos. Ela não requer que sejamos santos. E não temos que ser pacientes. Nós não temos que ter autoestima positiva, nós não temos que ter autoconfiança. Eu tenho demonstrado que você não precisa nem ser uma pessoa normal*”. Ele sugere que é preciso três coisas:

1. Clareza espiritual. “Temos que estar conscientes como nós queremos nos conectar com outros seres humanos.” Para isso precisamos parar – até quatro vezes ao dia – e nos lembrarmos de como queremos nos conectar com esse mundo. Isso leva à consciência e atenção, à capacidade de observar sobre os julgamentos que atravessam a nossa cabeça.
2. Prática, prática, prática. Observe quando você está julgando a si mesmo ou aos outros. É, literalmente, aprender uma nova língua. Tente não bater em si mesmo por falhar e celebre os seus sucessos. Tenha empatia para com as falhas. “*Sabemos o perigo de tentarmos ser perfeitos. Nós apenas tentamos ser menos estúpidos.*”
3. Ela ajuda a ser parte de uma comunidade de praticantes com mentes de mesma inclinação. “*Estamos vivendo em um mundo de julgamentos e isto ajuda a criar um mundo [não-violento] em torno de nós.*” O apoio de outras pessoas ajuda a ancorar “a linguagem empoderadora” na vida diária.

Em suma, a linguagem empoderadora nos traz um processo que permite obter o conhecimento, o conjunto de habilidades e as atitudes que precisamos para lidar com o mundo em mudança e as circunstâncias em que vivemos. Através da linguagem empoderadora, temos a capacidade de realmente construir uma cultura planetária de cuidados, que sustenta a nós mesmos, nossas comunidades e toda a vida.

POR QUE O CARISMA É IMPORTANTE?

No *Dragon Dreaming* é uma questão de princípios que ninguém pode fazer um projeto sozinho. Na verdade ninguém nunca fez, já que um projeto é uma interação entre o indivíduo e o mundo em que vive, e este mundo não é apenas composto por seres humanos. Cada respiração que tomamos é conseguida através da cooperação de mais do que outros humanos, as árvores e plantas com os quais compartilhamos nossas vidas. A venda de um produto depende sempre de um cliente, um programa de treinamento oferecido depende de um cliente, um voto depende de um cidadão. Na verdade o sucesso em todos os níveis depende de um diálogo profundo, às vezes visto, mas muitas vezes invisível, entre o indivíduo e o mundo, entre o eu e o outro. No *Dragon Dreaming* esta cooperação é mais um passo, não é mediada por um papel institucionalizado, ou uma suposição hierárquica, pois é alcançada através da igualdade radical de uma equipe de colaboradores iguais.

Assim, como você constrói uma equipe de apoio para um projeto? Especialmente porque, como vimos, todo projeto depende do sonho de um único indivíduo. Como construir uma ponte entre o indivíduo e o grupo? Como é que o sonho de um único indivíduo passa a ser um sonho compartilhado por muitos? Este processo será mostrado e é a tarefa do Círculo dos Sonhos ou da criação, mas há uma fase anterior, que acontece antes que a pessoa construa a sua equipe. Como é que um projeto se transforma do sonho de uma pessoa para um sonho que contemple o interesse de muitos?

Isto em grande parte depende do interesse, do empenho, do entusiasmo e da excitação do indivíduo e de sua capacidade de comunicar isso aos outros. Nós, seres humanos, somos construídos sobre uma cultura compartilhada, que vem dos “neurônios-espelho”, os nervos do nosso cérebro, que podem detectar comportamentos positivos ou negativos dos outros e imitá-los em resposta. Por exemplo, o bocejo é contagiante, assim como muitos outros comportamentos humanos. O entusiasmo é contagiante também, e

assim o entusiasmo é importante para ser capaz de construir uma equipe em torno de sua ideia de projeto individual.

Quem você deve chamar? Quem são as pessoas perfeitas para iniciar um projeto? É claro que depende da natureza do projeto. Selecionar as pessoas que têm as habilidades especiais necessárias pode contribuir enormemente para o sucesso no lançamento de um projeto. As capacidades de rede discutidas em outro lugar no *Dragon Dreaming* são importantes aqui, mas apenas identificar as pessoas que você gostaria de ter em sua equipe não é suficiente. Você precisa também desenvolver a habilidade de Comunicação Carismática.

O QUE É CARISMA?

Carisma significa “presente” em grego e referia-se ao óleo santo usado para ungir reis. Isto os marcou de forma especial, tendo uma qualidade especial apropriada por doação do direito de herança sagrada. Mas o carisma também poderia ser conquistado. O conceito judeu do Messias “ungido” combinou estes dois papéis herdados, recebido e merecido, o Messias tinha de ser da Casa de David, mas ele também foi especialmente escolhido por Deus para o seu papel de liderança. Em grego, o conceito de Cristo, a pessoa ungida pelo carisma, passou a desempenhar o mesmo papel na igreja cristã primitiva.

Carisma veio a ser aceito como um terceiro tipo de liderança, do tradicional herdeiro da Europa feudal, ou o papel técnico moderno das formas burocráticas de governo. Foi visto por Max Weber, o sociólogo alemão, como um tipo de liderança conferida pelos seguidores, onde o líder era considerado por possuir certos tipos de qualidades de liderança, que quando combinadas com as circunstâncias históricas corretas, os impulsionava para uma posição de liderança. Veja a discussão sobre “Desmistificando Liderança” para mais um debate sobre estas questões.

O carisma é sempre necessário em circunstâncias inovadoras, para espalhar entusiasmo e engajar outros em seu projeto. No uso moderno, caracteriza-se pelo charme pessoal e a capacidade de atração magnética, juntamente com habilidades aparentemente inatas e poderosamente sofisticadas de comunicação interpessoal e persuasão. Parece ser uma incrível capacidade para liderar, seduzir, persuadir, inspirar e/ou influenciar as pessoas. Ronald Riggio, professor de psicologia organizacional e liderança no Claremont McKenna College, na Califórnia, é um dos poucos pesquisadores que tiveram um olhar penetrante para essa qualidade mística do Carisma. Riggio acredita que carisma consiste em sobrepor componentes, tais como a expressividade, a sensibilidade, o controle, a eloquência, a visão e a autoconfiança.

O carisma é frequentemente visto como sendo um composto de muitas outras qualidades, incluindo: Graça e exuberância; Equanimidade; Mística; Energia positiva; Alegria de viver; Charme extremo; Magnetismo pessoal; Apelo pessoal; Eletricidade; Fascinação; Calma incomum; Confiança; Assertividade; Domínio sensível; Autenticidade; Foco; Audácia.

Mas, dadas essas qualidades positivas, porque é que tantas pessoas estão tão desconfiadas do Carisma? Eu tenho que dar muitos *workshops* na Alemanha, onde essa desconfiança do Carisma é especialmente profunda. Aqui, é claramente um resultado das experiências trágicas e desastrosas do período nazista, onde o carisma político foi utilizado como uma ferramenta e uma arma de manipulação. Em outros lugares, as pessoas associaram Carisma com os vendedores ou persuasão deliberada em atividades que em outros tempos e outros lugares eles não poderiam se engajar. Carisma é associado com “falar liso”, ou linguagem de vendedor. Como resultado, há uma profunda desconfiança de entusiasmo em nossa cultura. As pessoas que estão entusiasmadas são vistas como “tendo perdido a calma”, onde a “frieza” ou até mesmo o cinismo é visto como uma qualidade desejável para ser aceito pelos outros. Mas, como o carisma, o entusiasmo originalmente tinha uma explicação religiosa – se tratava do significado “a ser preenchido com Deus” e foi um termo originalmente utilizado pelo oráculo Pythia de Delfos, que foi preenchido com o espírito do deus Apolo, na entrega de suas declarações oraculares.

Ser apático ou sem carisma, no entanto, nos momentos em que estamos sendo convocados a nos engajarmos na transformação da nossa cultura, de uma cultura autodestrutiva e suicida de crescimento cancerígeno sem

limites, para uma cultura que trabalha para a sustentação de toda a vida, é autossabotar nossa tarefa antes mesmo de começar. Falta de entusiasmo e falta de comunicação carismática é uma razão importante pela qual 90% de todos os projetos ficam presos no estágio dos sonhos. Deixando o entusiasmo e o carisma para os charlatões e trapaceiros também só vai reforçar o “cinismo legal” de nossa época, um cinismo que nos faz pequenos no serviço de construção de equipes de apoio em torno de nossos projetos. Precisamos, portanto, cultivar o entusiasmo e a Comunicação Carismática com o melhor que podemos, se quisermos tornar nossos sonhos realidade.

CULTIVANDO CARISMA

Como, então, cultivar o Carisma? Muito do carisma vem da confiança e, portanto, estar confiante sobre o assunto que você deseja comunicar ajuda muito. Antecipar-se às perguntas dos falantes, e pensar com antecedência em respostas a possíveis objeções, ajuda a construir essa confiança. Preparação e pesquisas sobre o assunto do seu projeto é essencial. Mas ainda há o problema de que há outros fatores, mais difíceis de definir, que ajudam a explicar ou construir o Carisma.

O DESAFIO DA COMUNICAÇÃO CARISMÁTICA

A comunicação é sempre uma questão de três processos interligados. O que foi dito pelo comunicador – o que era a intenção da pessoa. Em segundo lugar como a comunicação foi codificada – o que foi enviado e, finalmente, como o ouvinte interpretou a comunicação – como a comunicação foi recebida. Comunicação, por conseguinte, ocorre simultaneamente em três níveis:

- Pensamentos – que a pessoa que comunica tem no momento da comunicação.
- Sentimentos – sobre a pessoa que comunica, e sobre o que foi dito.
- Ação – a linguagem corporal e as expressões faladas que compõem o discurso.

Bloqueios na comunicação podem ocorrer em qualquer uma dessas áreas, e interferir na capacidade de enviar e receber mensagens de outros. No *Dragon Dreaming*, muitas vezes isto é dito, quando temos comunicação ou quando não temos nada.

Nos materiais do *Dragon Dreaming* há uma Ficha Técnica sobre a comunicação não-violenta, olhando como podemos evitar nos comunicarmos de forma perturbadora e violenta. Desejo encorajar todos os ‘Dragões sonhadores’ a lerem o que está dito aqui. Ainda melhor seria participar de um programa de Comunicação Não Violenta ou Comunicação Carismática, e envolver-se na prática das habilidades. Outros recursos incrivelmente úteis, que auxiliam na comunicação, são os programas de Comunicações da Educação Landmark, as alternativas para o Programa de Violência e Co-Aconselhamento Avaliativo.

Com todos estes materiais, porque a comunicação carismática é necessária? As pessoas não planejam para comunicar ineficazmente, mas normalmente o fazem. Ninguém planeja falar sobre seu projeto de uma maneira que entedie, confunda ou aliene o falante. No entanto, costumamos fazer. Comunicação Carismática é sobre como passar sua mensagem com o melhor de sua capacidade.

A investigação comunitária mostrou que a maioria das pessoas também tem mais medo de falar em público do que da própria morte. Pessoas ‘congelam’, começam a chorar, ficam vermelhas, gaguejam, murmuram, ou tremem tanto que fica visível para todos. Ao mesmo tempo, estar confiante em falar em público é importante para a construção de um “time dos sonhos” e para mobilizar apoio para seu projeto. Também é uma habilidade vital para captar fundos. Não importa qual a situação, é sempre importante se comunicar com um público mais amplo, se você tem como objetivo alcançar os resultados que deseja para seu projeto.

Existe muitas vezes uma grande resistência à questão da comunicação carismática. As pessoas temem a pressão da “cultura de alta pressão dos vendedores”, ou a manipulação dos políticos em busca de apoio popular. Muitos têm sido “queimados” pelo uso indevido de manipuladores que exploram a nossa confiança, e que mentem, enganam e escondem a verdade em diferentes circunstâncias, e sentem que esta qualidade “óleo de peroba” é

o caráter de todos que falam carismaticamente, mas a verdade é que o carisma vem da capacidade de dizer a verdade, de vir autenticamente a partir do centro do próprio ser e do compartilhamento honesto de si com os outros. O verdadeiro carisma deste tipo não deve ser confundido com a falsidade do mentiroso hábil ou manipulador. Por não falar sobre seu projeto carismaticamente, o sonho vai enfraquecendo desde o início, e vai-se abrindo espaço para aqueles que procuram manipular os outros para dominar ou explorar indiscriminadamente.

A SOLUÇÃO

Dada esta situação, podemos perguntar: A comunicação carismática pode ser ensinada? Por um lado, não pode, pois cada pessoa tem sua própria verdade para comunicar. Eu não posso falar a verdade de outra pessoa. E, no entanto, dado o medo associado ao falar em público, e os níveis extraordinários de medo associados à vulnerabilidade que uma pessoa pode sentir – o medo da vergonha associado à falha de comunicação em público, muito pode ser feito para fortalecer a forma como você fala, assistindo pessoas com as habilidades para entregar sua mensagem poderosa e honestamente.

Organizações como Rostrum, Toastmasters ou Penguins (para mulheres), podem prestar assistência e treinamento em comunicação eficaz. Mas a comunicação carismática verdadeira é baseada na autenticidade, e na busca por encontrar maneiras pelas quais as pessoas possam vir a falar a sua própria verdade. Historicamente, carisma era o santo óleo que ungia os reis, e conferia autoridade divina para as suas palavras. Carisma é aquela qualidade indefinível que permite às pessoas verem a verdade sobre a alma de uma pessoa quando ela está autenticamente compartilhando suas paixões com os outros.

Em uma oficina do *Dragon Dreaming*, quando treino outros em Comunicação Carismática, costumo pedir a um voluntário para compartilhar seu projeto. Nas oficinas para dar às pessoas uma apreciação profunda de Comunicação Carismática, eu costumo começar por dar a uma pessoa uma primeira oportunidade para comunicar sobre um projeto pelo qual ela está apaixonada. Depois de ter partilhado isto com o grupo, eu explico cinco fatores que lhes permitem comunicar carismaticamente, e então eu a levo a comunicar novamente sobre seu projeto usando as habilidades de comunicação carismática, e convido outros participantes e o orador para comentarem sobre as diferenças que tenham identificado. As pessoas ficam geralmente espantadas com as diferenças que observam. As pessoas então deixam o grupo para trabalharem em pares – cada pessoa tem a oportunidade de se comunicar normalmente e, em seguida, repetir a mensagem de forma carismática, e receber *feedback* e comentários sobre o que eles e seu público notaram.

Quais são então o conjunto de habilidades aparentemente não relacionadas à comunicação básica que ajudam as pessoas a falar carismaticamente?

Passo 1: Prática do Pinakarri ou da escuta profunda. Para fazer isso é preciso silenciar a voz crítica que está na cabeça. Essa voz sempre fica no caminho. A melhor maneira que eu encontrei para silenciar a voz é focar a atenção na sua respiração. Siga com a sua consciência o fôlego em todo o caminho da inspiração e da expiração. Este é o caminho mais rápido para se tornar um com seu mundo. 95% da energia com a qual vivemos provém da nossa respiração. Se não respirarmos, a nossa comida só poderia fermentar em álcool. Podemos ficar 40 dias sem comida, quatro dias sem água, mas apenas 4 minutos sem o oxigênio de uma respiração.

Quando é que o ar que você respira deixará de fazer parte do mundo e começará a ser parte de você? É quando ele viaja através de suas narinas? Quando desce pela traqueia de sua garganta para os pulmões? Quando ele deixa seus pulmões para introduzir o seu sangue? Ou quando entra em seus tecidos? E quando é que a exalação para de ser parte de você? É quando deixa os tecidos e entra na corrente sanguínea? Ou quando deixa o sangue e entra nos pulmões? Ou é apenas uma parte de você quando sai de suas narinas? As árvores que transformam o gás carbônico em oxigênio nesse sentido funcionam como os nossos pulmões “externos”. O limite desta forma entre o “eu” e “não-eu” é, em última análise, artificial, uma questão de convenção, e todos os limites descritos são realmente “um órgão de comunicação” entre o interno e os reinos exteriores.

Através da respiração, nos tornamos conscientes das energias em movimento no nosso corpo. Eventualmente, você será capaz de encontrar um lugar em seu corpo onde as energias parecem estar mais concentradas. Isto ocorre porque este é o lugar em seu corpo onde você está atualmente consumindo mais energia – uma tensão física ou muscular acontece aqui, como resultado de determinado conjunto de músculos em seu corpo fazendo um trabalho extra. Sem tirar sua consciência de distância de sua respiração, concentre sua atenção no local do seu corpo que você está segurando essa tensão. Faça uma respiração profunda. Sinta o ar tocar o revestimento dos pulmões, e, ao expirar, imagine que você pode transferir a energia da respiração dos pulmões para o local da tensão. Então, com a inspiração que vem, sinta a tensão relaxar, transferindo qualquer cansaço de volta para o revestimento dos pulmões, respirando com o ato de exalar. Esse processo de relaxamento ativo por meio de ligar o interior e reinos exteriores pode ser usado a qualquer momento durante um *workshop* do *Dragon Dreaming*, quando alguém sente que a intenção está difusa, ou passou-se por um longo período sentado processando conceitos difíceis.

A conscientização é essencial, e a consciência é muito mais do que conhecer o assunto. Você precisa estar ciente da pessoa com quem você está se comunicando, manter o controle das suas respostas para o que você está dizendo. Isso requer “escuta profunda” – o “*Pinakari*” para o outro, ser capaz de ouvir e escutar com uma ausência de interpretação. Mas acima de tudo, você precisa estar consciente de si mesmo, pois é em seu corpo que você irá obter a primeira informação. Para obter essa informação, antes de falar, é importante controlar a sua respiração.

Respiração, como postura, está sob controle, tanto voluntária e involuntária, de modo a cultivar a consciência da respiração, você terá acesso a informações que podem estar subconscientes. Você está forçando ou prendendo a respiração de alguma forma? Respirar conscientemente de uma forma descontraída vai contribuir não só para o seu relaxamento, mas também para o relaxamento da pessoa com quem você está se comunicando.

Então, com sua respiração, esteja atento para quaisquer padrões de energia que se movem em seu corpo. Siga estas energias para onde elas estão mais concentradas. Normalmente, terá um ponto em seu corpo em que você está segurando a sua tensão, um conjunto de músculos mantidos por certo período de tempo em contração. Use a respiração para respirar neste lugar e, conscientemente, relaxe sua tensão, respire para fora quando você exalar. Estar consciente da sua respiração é uma arte essencial para a Comunicação Carismática.

Peço para todas as pessoas praticarem esta habilidade nesta fase de um *workshop*.

Passo 2: A mudança para o centro de si mesmo. Em seguida, observe onde você “centrou” a si mesmo. Porque para os seres humanos “visão” é um sentido dominante na maioria de nós, na maior parte do tempo, que nos centra atrás de nossos olhos. Este pode ser o lugar onde “você” reside a maior parte do tempo. Como quase 80% da nossa informação sobre o mundo externo vêm através de nossos olhos, a maioria das pessoas, a maior parte do tempo, centram sua consciência de si em algum lugar entre seus olhos, mas este não é o seu centro de gravidade. Se você tivesse que equilibrar uma pessoa horizontalmente, você não tentaria colocar a mão entre seus olhos.

Como os estudantes de *Aikido* vivenciam, centrar-se aí é altamente desequilibrante e resulta frequentemente em estar fora de contato com o resto do nosso corpo. Pessoas familiarizadas com *Aikido* sabem que é importante ser corporalmente centrado ao se envolver com os outros ou com o mundo. Você buscaria encontrar o seu “*Hara*”. Para a maioria das pessoas, o “*hara*” localiza-se em um ponto pouco abaixo do umbigo. Uma pessoa poderia ser equilibrada neste ponto horizontalmente sem cair. Nas artes marciais, uma pessoa centrada no seu *Hara* é muito difícil de ser tirada do equilíbrio, enquanto as pessoas que estão centradas em suas cabeças são mais fáceis de se desequilibrar e tomar grandes tombos. Centrar-se neste ponto resultará em uma apresentação mais equilibrada, consciente e fluida. Ele também tende a abrir a sua postura, fazendo você parecer menos defensivo e mais confiante.

Para a Comunicação Carismática, usando sua respiração, centre seu “ser” no seu centro de gravidade, o ponto em que você pode estar equilibrado.

Como você muda o seu centro de atenção para o seu *Hara*? Mais uma vez, você usa sua respiração. Basta concentrar-se em deslocar o seu centro de consciência para esta parte do corpo. Algumas pessoas, não

familiarizadas com os seus corpos, podem achar este exercício um pouco difícil, e começam a lutar. Esta é frequentemente uma falha dos perfeccionistas. Como costumam dizer no *Dragon Dreaming* “o ótimo é inimigo do bom”! Tantas vezes nós viemos de um profundo sentimento de indignidade que acreditamos que uma situação só é valiosa se ele é um prêmio que é difícil de conseguir.

A comunicação carismática não trata de lutar – se você tornar difícil, é assim que vai experienciar. No *Dragon Dreaming*, é preciso utilizar o poder da nossa imaginação criativa. Muitas vezes apenas finja que está acontecendo e você vai descobrir que espontaneamente aconteceu, ou como eles dizem “Finja e você vai fazer isso!” Mais uma vez é bom permitir que os participantes pratiquem esta habilidade.

Passo 3: Amplie seu espaço pessoal para abraçar outros. Cada pessoa tem em torno de si uma “bolha” de espaço pessoal. O tamanho desta bolha varia dependendo do contexto cultural e da personalidade. Em situações de ameaça, a bolha vai se expandir, e intrusão de outro em sua bolha vai parecer um prelúdio para a agressão. Noutras circunstâncias, desde que certas regras sejam obedecidas, o tamanho da bolha irá diminuir. Por exemplo, num elevador aglomerado, em uma carruagem de comboio, ou em passeatas, podemos temporariamente permitir que as pessoas entrem na nossa bolha, contanto que, por exemplo, todos olhem na mesma direção, ou não coloquem te encarem, não envolvam contato olho no olho. Mas em tais condições – para testar o conceito de espaço pessoal – basta virar e olhar na direção oposta e você verá cada corpo de repente se inclinar para trás, tanto quanto as pessoas puderem.

Culturalmente, também, as pessoas têm bolhas de diferentes tamanhos. Latino-americanos e pessoas do Mediterrâneo tendem a ter bolhas muito menores do que as do noroeste da Europa. Fazendeiros australianos tendem a ter um espaço muito grande em torno deles, mostrado pelas distâncias que chegam quando apertam as mãos. Japoneses, pelo contrário, têm um espaço pessoal muito pequeno. É interessante observar o que acontece quando os fazendeiros japoneses e australianos se encontram. O japonês fica perto em nome da amizade, e os fazendeiros australianos se sentem desconfortáveis e recuam. O japonês aborda e assim inicia-se uma dança de dois passos intrigante, um fazendo um movimento para a frente e o outro se movendo para trás até que o fazendeiro australiano, de costas para a parede, está inclinado para trás, tanto quanto se sintam capazes. Da mesma forma quando se está numa conversa, você vai achar que um latino-americano vai ficar muito mais perto de você do que um norte-americano, resultando, para o norte-americano, em uma vaga sensação de desconforto. Quando os norte-americanos dão passos para trás, para restaurar o sentido de “espaço pessoal”, um latino-americano, tentando manter um contato amigável, podem inconscientemente dar um passo à frente, resultando em uma lenta retirada do norte-americano e o avanço seguinte deste último.

Os amantes e os amigos vão permitir que os seus parceiros e colegas entrem em seus espaços pessoais muito mais rapidamente do que eles vão permitir a estranhos. Nós permitimos mais facilmente que as crianças entrem em nossas bolhas. Essas “bolhas” de “espaço pessoal” também não são esféricas na forma, mas são ovóides, sendo maiores na frente do que para os lados. Você pode permitir que alguém se sente ou fique perto de você lado a lado em um teatro, mas se alguém chegar mais próximo à sua frente ou às suas costas, você pode sentir uma sensação de invasão pessoal.

Na Comunicação Carismática, levam alguns segundos para visualizar a bolha de espaço pessoal em torno das pessoas com quem você está falando. Em audiências sentadas, isto se estende para fora do corpo a uma distância que vai à metade do caminho até a pessoa que está sentada ao lado.

Tente visualizá-la como uma bolha de luz. Isto frequentemente tem um espectro no infravermelho profundo, que não podemos ver, passando de mais frio e mais estreito com os pés a mais quente e largo na altura do rosto. Uma vez que as “bolhas pessoais” tornam-se visíveis para o seu “olho da mente”, visualize sua própria bolha pessoal. Visualize sua própria bolha pessoal entre todas as outras bolhas, como um cordão imaginário de luz cercado por todas as outras esferas. Agora imagine sua própria bolha pessoal começando a expandir-se não violentamente, para observar, apoiar, acolher e conter as bolhas de todos com quem que você estará falando. Mais uma vez, não torne isso difícil – “Finja e você vai conseguir!” – Este exercício quase imperceptivelmente muda sua postura, a maneira como você fala, e o jeito que você se mantém aberto e vulnerável, e, portanto, mais confiante, com as outras pessoas.

Passo 4: A mudança do “talvez” para o senso de presença. O que acontece na comunicação em geral é que as pessoas começam em suas cabeças, com seus pensamentos. Então, codificam esses pensamentos como palavras, que são faladas, criando um tom de voz. Este tom de voz se comunica, em conjunto com a linguagem corporal, como um sentimento de presença do falante. Tudo isso acontece simultaneamente e de forma inconsciente. Na Comunicação Carismática, isto é mais poderoso quando você faz o oposto. Comece com a visualização do sentido de presença que você deseja criar. Em seguida, visualize o tom de voz que levaria esta presença. Agora pense nas palavras que criam esse tom, e por último tenha o pensamento. Esta técnica permite que você use silêncios de forma construtiva. Em nossa cultura verbal, temos pausas e silêncios, olhando para eles como tempos nos quais podemos colocar ainda mais informações. Na sociedade da informação, tendemos a pensar que “mais informação é melhor”. Mas isso é um erro. Em uma sociedade rica em informações, a sobrecarga de informações é um problema sempre presente. Em muitos casos, “menos é mais” uma vez que pode envolver a imaginação do ouvinte de uma forma mais ativa. O silêncio dá tempo para o processamento e também permite que se tome o tempo necessário para se reconectar com o propósito da comunicação, o acesso mais uma vez para a respiração própria e corpo, centrando-se em de forma mais eficaz.

Na comunicação carismática, queremos falar poderosamente para ser igualmente automáticos, mas os falantes muitas vezes se sentem em um grau de luta, buscando a perfeição, e isso imediatamente os leva para fora de sua “hara”, de volta para suas cabeças. É importante, no *Dragon Dreaming*, lembrar que “a luta pela perfeição é o inimigo do bom”. Nesta fase, na oficina, eu fico muitas vezes com a pessoa que compartilhou o seu projeto para repetir o que disse, usando as habilidades de comunicação Carismática simultaneamente.

Geralmente é impressionante testemunhar a diferença. O tom de voz das pessoas, muitas vezes cai por meia oitava. Sua voz torna-se íntima e de conexão. Existe uma maior utilização de gestos, de variação na voz e no corpo. O silêncio é uma parte importante, e embora as pessoas costumem dizer menos, isto tem maior impacto emocional - menos é mais. A mudança na linguagem do corpo do ouvinte também é importante. As pessoas tendem a avançar, ouvindo com muita atenção. É bom perguntar aos próprios participantes o que eles percebem, pois eles podem observar características não observadas pelo facilitador. Costumo perguntar, ‘quem na plateia teria pensado em entrar no projeto pela primeira vez’, e geralmente poucas mãos sobem. Quando eu pergunto quem estaria interessado no “segundo” projeto há muito mais gente interessada.

A parte final desta sessão é levar as pessoas em pares para praticarem a comunicação carismática e não carismática entre si. Cada pessoa tem a chance de compartilhar o seu projeto, e depois interrogar como se sentiram. Os ouvintes também partilham o que sentiram e notaram. Praticar Comunicação Carismática com um ouvinte simpático é uma boa preparação para se envolver com os outros em uma situação da vida real. Tente primeiro só falar sem usar as técnicas mencionadas aqui e então tente usá-las. Você vai descobrir que por meio da comunicação carismática:

- Diminui a velocidade com que você fala
- Abaixa o seu tom de voz
- Suaviza a voz tornando a comunicação mais íntima
- Permite que você se envolva mais com os olhos do ouvinte
- Muda a conversa tornando-o mais emotivo e menos repleto de fatos
- Reforça a resposta positiva dos ouvintes para o que você está dizendo
- A linguagem corporal dos ouvintes muda e se envolve com o falante

Com a Comunicação Carismática, porquanto não substituto de uma boa ideia de projeto, você vai encontrar coisas definitivamente acontecendo de forma mais fácil. Também é muito útil na remoção do medo de falar em público. Pessoas com uma alegria de viver carismática são como bonecas de corda, que nunca descem. Eles são exploradores apaixonados, que veem seu trabalho como uma brincadeira. São geralmente muito divertidos de estar ao redor e por isso, quando têm um projeto, é fácil para eles recrutar outras pessoas. Exuberância não só é altamente infeccioso, não só se espalha rapidamente, mas também expande o sentido de possibilidades de outras pessoas.

A comunicação carismática nunca é manipuladora. Se alguém tenta manipular usando a comunicação carismática, ele será imediatamente detectado pelo ouvinte como uma “perda de si mesmo”. As pessoas podem se sentir atraídas pelo que está sendo dito, mas vão ficar com a sensação de que algo não está certo. Nos países que sofreram governos fascistas ou comunistas no passado, as pessoas ficam cientes de tal manipulação muito rapidamente. A Comunicação Carismática só pode ser usada em situações de convite genuíno, onde o falante, pedindo apoio para o projeto, procura realmente oferecer um convite, ficando satisfeito tanto com a recusa da oferta como com a aceitação. Se isto não é assim, então o que está acontecendo não é um convite autêntico, mas uma tentativa de manipular, e será imediatamente sentida pelo ouvinte.

Eu encorajo as pessoas a utilizarem a comunicação carismática em quantas circunstâncias puderem. É especialmente útil em:

- Casos em que estão envolvidas pessoas que possam ser resistentes ativos ou passivos ao seu projeto.
- Circunstâncias quando você está construindo o “time dos sonhos” de apoiadores ativos que irão trabalhar com você no projeto.
- Quando você está envolvido na “Captação Empoderada” para seu projeto.

A linguagem é uma parte muito importante do que é ser humano. Nós muitas vezes deixamos de dar-lhe a importância que merece. A Comunicação Compassiva Carismática abre novas portas para que as pessoas possam estar juntas, tornando seus sonhos em realidade.

A tradução para o português, revisão e divulgação deste e de outros textos de John Croft é fruto de uma iniciativa colaborativa e voluntária que endossa a ética de Crescimento Pessoal, Formação de Comunidades e Serviço à Terra – encontramos em *Dragon Dreaming* contribuições significativas para as mudanças necessárias à nossa sociedade.

Se você deseja colaborar ou conhecer mais, acesse:

Dragon Dreaming Brasil – <http://www.dragondreamingbr.org>

Dragon Dreaming Brasil no Facebook – <https://www.facebook.com/groups/107192366047436/>

Dragon Dreaming International – <http://www.dragondreaming.org/en>