



Efetividade interpessoal

DBT

O que é efetividade interpessoal?

A efetividade interpessoal está relacionada à capacidade de interagir com outras pessoas ao seu redor. Isso inclui uma variedade de habilidades diferentes, que usamos para fazer o seguinte:

Manter o autorespeito

A maneira como interagimos com outros cria uma impressão, favorável ou desagradável.

Manter o relacionamento

A comunicação é a base de todos os relacionamentos saudáveis, sejam eles com a família ou amigos.

Atingir o objetivo

Como pedir um favor ou dizer não.

O propósito por trás de cada interação requer uma habilidade específica para que possamos alcançá-lo, por exemplo:

Manter o autorespeito

Você quer a certeza de que seus valores, moral e crenças não estão sendo esquecidos e se sentir bem após o término da interação

Manter o relacionamento

Você precisa saber a importância do relacionamento, como deseja que a outra pessoa se sinta a seu respeito e o que você deve fazer para mantê-lo.

Atingir o objetivo

Você precisa ter clareza para definir o que deseja, o que precisa e o que não deseja.

Conheça três habilidades para efetividade interpessoal:

Habilidade FAST

Seja Justo (*be Fair*)

Seja justo com os outros e com você. Valide seus próprios sentimentos e desejos, assim como os da outra pessoa. Em vez de pensar algo como: "*É culpa deles*", você deve dividir a responsabilidade e pensar "*O que podemos fazer para consertar?*".

Sustente seus valores

Em um conflito, você pode se sentir vulnerável ao abafar seus valores. Evite abrir mão de seus princípios ou de sua integridade para conseguir seu objetivo ou manter a pessoa gostando de você. Seja claro qual, em sua opinião, é a maneira moral ou digna de pensar ou agir e mantenha sua posição.

Sem desculpas (*no Apologies*)

Algumas pessoas têm o hábito de pedir desculpas, mesmo quando não têm culpa. Quebre esse hábito e use-o apenas quando realmente for o culpado. Nunca se desculpe pelo que não é culpa sua ou quando você não fez nada de errado.

Seja Transparente

Lembre-se sempre de ser honesto e verdadeiro em suas respostas. Exagerar ou interpretar mal os detalhes pode resultar em uma compreensão distorcida da situação. Por outro lado, não minimize as coisas também. Se algo foi muito doloroso, não diga que foi apenas ligeiramente irritante.

Habilidade **GIVE**

Gentil

Gentileza aqui se relaciona a estar atento à sua abordagem em relação às emoções da outra pessoa. Isso também significa que você deve ser aberto e aceitar a comunicação com eles. Se a outra pessoa se sentir julgada ou atacada, ela não se sentirá amada ou aceita com você.

Validante

Isso significa comunicar que os sentimentos, pensamentos e ações da outra pessoa são compreensíveis para você, considerando o seu passado ou a situação atual. Por exemplo: se alguém está frustrado porque seus amigos cancelaram um com ela, você pode responder: *“Eu imagino como você se sente. Deve ser muito chato.”* Isso cria um sentimento de camaradagem e compreensão.



Interessado

Escute a outra pessoa, seu ponto de vista, sua opinião, suas razões para dizer não ou para solicitar algo a você. Não interrompa. Não tente ler a mente, pensamentos ou intenções sem confirmá-los. Sempre mostre interesse na conversa ou no que a outra pessoa está dizendo com sua linguagem verbal e não verbal.

Estilo tranquilo

Tente ser cordial. Permita-se o bom-humor e sorria. Amenize a vida das pessoas. Elogie. Acalme. Mostrar que você se sente à vontade com as pessoas, por meio de seu comportamento também o tornará mais acessível.



Habilidade *Dear man*

Descrever a interação atual de forma efetiva

Descreva os fatos observáveis (lembrando que fatos são apenas o que podemos perceber pelos nossos cinco sentidos). Deixe opiniões e inferências de lado. Ater-se aos fatos objetivos ajuda as duas partes a falar a mesma língua e iniciar um padrão de concordância.

Expressar-se claramente

Expresse claramente como você se sente ou o que acredita sobre a situação. Não espere que a outra pessoa leia a sua mente ou saiba como se sente. Foque em você. Abandone acusações e julgamentos. Por exemplo, reflita: *“Isso faz com que eu me sinta...”*.

Assertividade

Peça o que você quer e diga não claramente. Não espere que as pessoas deduzam o que você quer. Evite dizer o que outras pessoas devem fazer. Seja claro, conciso e assertivo. Vá direto ao ponto e peça o que quer ou diga não. Lembre-se: fazer isso com respeito (e não com agressividade) significa que você reconhece os sentimentos dos envolvidos na situação.

Mantenha-se em mindfulness

Mantenha o foco nos seus objetivos na situação. Fique atento ao que está acontecendo no momento presente. Mantenha a sua posição e evite se distrair com outro tópico. Mantenha a voz suave e repita seu pedido - algo como *“tudo bem, ainda assim eu gostaria de...”*, por exemplo - caso a pessoa tente desviar o assunto ou fazer ataques pessoais.

Negocie

Se houver um impasse, certifique-se de negociar para chegar a um meio-termo. Estar disposto a dar, para receber. Ofereça e peça soluções alternativas para o problema. Reduza a sua solicitação. Sustente o seu pedido ou o seu não, mas se ofereça para fazer outra coisa ou solucionar o problema de outra maneira. ‘Passe a bola’, ou seja, entregue o problema ao interlocutor. Peça soluções alternativas, como *“O que você acha que devemos fazer? Não posso dizer sim, e me parece que é isso que você deseja. O que podemos fazer aqui? Como podemos solucionar esse problema?”*.

Reforce

Identifique algo positivo ou gratificante que aconteceria, se a pessoa com quem você está interagindo der a resposta que você quer. Nesse caso, você poderia se oferecer para fazer algo por ela. No mínimo, você deve expressar apreço por alguém atendeu um pedido seu.

Aparente confiança

Use um tom de voz firme e demonstre uma postura física confiante (mesmo que não esteja se sentindo assim), com o apropriado contato visual. Essa postura transmite à outra pessoa e a si mesmo segurança. Procure não gaguejar, sussurrar, baixar os olhos, se retrair, dizer que não tem certeza ou coisas do tipo.

