LISTA DE EFETIVIDADE DA COMUNICAÇÃO

1. Você tinha clareza sobre seus objetivos?
- ☐ Você sabia o que queria?
- ☐ Você sabia o que *não* queria para poder dizer "não"?
- ☐ Você manteve seus valores em mente, tendo consciência de como queria tratar os outros e como gostaria de ser tratado?

2. Você usou estratégias aversivas?
- ☐ Desconsideração
- ☐ Afastamento/abandono
- ☐ Ameaça
- ☐ Culpa
- ☐ Menosprezo/difamação
- ☐ Provocação de arrependimento
- ☐ Desorientação
- ☐ Privação

3. Você usou estratégias passivas?
- ☐ Evitar/se fechar
- ☐ Ignorar/obstruir

4. Quais foram os fatores de bloqueio?
- ☐ Emoção extrema (ver página 244)
- ☐ Medo por causa de pensamentos "e se" (ver página 245)
- ☐ Relacionamentos tóxicos (ver página 247)
- ☐ Mitos (ver página 247)
  - Se eu preciso de algo é porque há alguma coisa errada ou ruim comigo
  - Não vou suportar se a outra pessoa ficar brava ou disser "não"
  - É egoísta dizer "não" ou pedir coisas
  - Não tenho controle sobre nada

5. Nível de intensidade
- ☐ Muito alto?
- ☐ Muito baixo?

6. Problemas de assertividade?
- ☐ Julgamentos em vez de fatos (ver página 254)
- ☐ Declarações com "você", em vez de declarações com "eu" (ver página 255)
- ☐ Não houve descrição comportamental específica a respeito do que você quer (ver página 255)

7. Bloqueios de escuta? (ver página 259)
- ☐ Ler mentes
- ☐ Ensaiar
- ☐ Filtrar
- ☐ Julgar
- ☐ Sonhar acordado
- ☐ Aconselhar
- ☐ Duelar
- ☐ Estar certo
- ☐ Desviar
- ☐ Apaziguar

8. Você se esqueceu das estratégias de gerenciamento de conflitos?
- ☐ Legitimação mútua (ver página 264)
- ☐ Disco arranhado (ver página 264)
- ☐ Sondagem (ver página 265)
- ☐ Anuviamento (ver página 265)
- ☐ Adiamento assertivo (ver página 266)

9. Paralisação da negociação?
- ☐ Você se esqueceu de usar as diretrizes RELVA?
  - **R**elaxar
  - **E**vitar o aversivo
  - **L**egitimar a necessidade ou a preocupação da outra pessoa
  - **V**alorizar-se
  - **A**menizar o tom de voz

10. Você usou soluções de concessão?