

01/10

---

# DEAR MAN

---

Um roteiro para  
conversas difíceis

---

Para organizar pedidos,  
limites e negociações  
sem apagar a história e o  
contexto de cada relação.

---

**David F. Santos**

Psicólogo | CRP 07/40292

# Toda conversa também tem uma história

Expressar o que sentimos ou precisamos pode parecer simples em uma lista de passos. Na vida real, cada conversa envolve histórias, vínculos, expectativas, diferenças e relações de poder.

Algumas pessoas aprenderam que poderiam falar. Outras aprenderam que pedir, discordar ou dizer “não” poderia provocar culpa, conflito ou rejeição.

A técnica pode ajudar a organizar a fala. Ela não apaga o contexto da relação.

DEAR MAN foi sistematizado originalmente na Terapia Comportamental Dialética. Aqui, o recurso é apresentado de forma contextualizada, sem virar uma fórmula.



# Sete movimentos para organizar uma conversa

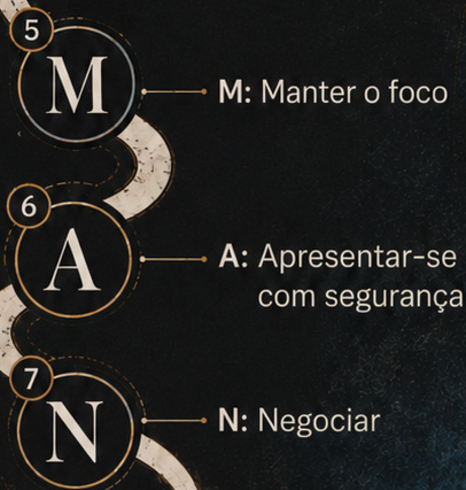
## DEAR:

o que preciso comunicar



## MAN:

como sustentar a conversa





Começar pelo  
que **aconteceu**  
e pelo que isso  
**produziu em você**

## D: Descrever

Apresente a situação concreta, evitando acusações, generalizações ou interpretações sobre a intenção da outra pessoa.

**Em vez de:**

"Você nunca respeita ninguém."

**Experimente:**

*"Nas últimas reuniões, você começou a falar enquanto eu ainda estava apresentando."*

## E: Expressar

Diga como a situação interfere em você, no vínculo ou na atividade que realizam.

*"Quando isso acontece, eu perco o fio do que estava explicando e tenho a impressão de que minha participação não está sendo considerada."*

● Ao descrever, procure separar o que aconteceu do que você imagina sobre a intenção do outro.

# Transformar o incômodo em um pedido possível

---

## A: Afirmar

Diga claramente o que você gostaria que acontecesse.

---

*“Gostaria que você esperasse eu concluir antes de fazer sua colocação.”*

## R: Reforçar

Explique por que esse pedido importa e o que pode favorecer na relação ou na atividade compartilhada.

---

*“Assim consigo concluir o raciocínio e depois escutar sua contribuição com mais atenção.”*

Um pedido claro é diferente de uma ameaça, de uma ordem ou da expectativa de que o outro adivinhe o que precisamos.

# Sustentar a conversa sem precisar representar invulnerabilidade

## M: Manter o foco

A outra pessoa pode miudar de assunto, minimizar a situação ou responder com outra crítica. Escute o que for importante, mas procure retornar ao ponto que motivou a conversa.

*“Podemos conversar sobre isso depois. Agora eu gostaria de concluir o que comecei a explicar.”*

## A: Apresentar-se com segurança

Você pode se apresentar com segurança mesmo sentindo medo, sem buscar uma voz perfeita, contato visual obrigatório ou postura rígida.

Pode significar:

- ◆ respirar antes de responder
- ◆ falar em um ritmo possível
- ◆ tolerar pequenos silêncios
- ◆ levar anotações
- ◆ reconhecer que está nervoso
- ◆ escolher um ambiente mais seguro

A comunicação não precisa parecer ensaiada para ser legítima.



# Construir alternativas sem abandonar completamente o que importa

## N: Negociar

Negociar procura uma possibilidade que considere as condições de ambos. Aceitar qualquer resposta só para encerrar rapidamente o desconforto não faz parte desse movimento.

“Caso seja difícil esperar até o final, podemos combinar um sinal para você me avisar que gostaria de falar.”



### NEGOCIAR ENVOLVE

construir alternativas, perguntar, escutar e delimitar o que é possível.



### FICA FORA DA NEGOCIAÇÃO

aceitar tudo, se responsabilizar sozinho pelo conflito ou desistir da própria necessidade.

Em relações muito desiguais, a margem de negociação pode ser pequena. Isso não transforma a dificuldade em uma falha individual.

# Como isso poderia aparecer em uma conversa real

## 01 • DESCRERER

Quero conversar sobre uma situação que tem acontecido nas reuniões. Nas últimas vezes, você começou a falar antes que eu terminasse minha apresentação.

## 02 • EXPRESSAR

Quando isso acontece, eu perco o fio do que estava dizendo e sinto que meu trabalho não está sendo considerado.

## 03 • AFIRMAR

Peço que aguarde minha conclusão antes de comentar.

## 04 • REFORÇAR

Assim consigo apresentar a ideia inteira e depois escutar sua contribuição com mais atenção.

## 05 • MANTER O FOCO

## 06 • APRESENTAR-SE COM SEGURANÇA

## 07 • NEGOCIAR

Se você perceber que precisa falar antes, podemos combinar um sinal ou reservar alguns minutos para as perguntas. O que seria possível para você?

*Na vida real, a conversa poderá seguir por caminhos inesperados. O roteiro serve como apoio, não como controle da resposta do outro.*

# Algumas perguntas podem ajudar

- \_\_\_\_\_ O que aconteceu concretamente?
- \_\_\_\_\_ O que essa situação produziu em mim?
- \_\_\_\_\_ O que gostaria de pedir?
- \_\_\_\_\_ O que é essencial e o que pode ser negociado?
- \_\_\_\_\_ Tenho condições de realizar essa conversa agora?
- \_\_\_\_\_ Existe abertura para diálogo?
- \_\_\_\_\_ Há uma diferença de poder importante nessa relação?
- \_\_\_\_\_ Estou em segurança?
- \_\_\_\_\_ De quem posso buscar apoio?

• Nem toda situação deve ser enfrentada individualmente. Às vezes, conversar exige apoio, mediação, proteção institucional ou a construção de outras condições.

# Uma técnica não substitui a construção de uma relação



O DEAR MAN pode ajudar a colocar palavras onde antes havia confusão, silêncio ou acúmulo. Ainda assim, nenhuma técnica garante escuta, concordância ou mudança.

Comunicar-se também é aprender, experimentar, revisar e reconhecer os limites concretos de cada relação.

Organizar a própria fala é importante.

Ser escutado não depende apenas de quem fala.

## David F. Santos

Psicólogo | CRP 07/40292



Psicoterapia



Avaliação Psicológica e Neuropsicológica



Orientação Vocacional e de Carreira



Santa Maria/RS e atendimento online



(55) 99100-0971



davidfreitas96@gmail.com

