

Komunikacja empatyczna – język żyrafy a agresywna- język szakala

Kampania Dzieciństwo bez Przemocy jako **wyraz sprzeciwu wobec krzywdzenia dzieci**. Ma na celu uwrażliwienie na problem i promowanie systemowych rozwiązań sprzyjających dobremu dzieciństwu.

Czym jest komunikacja empatyczna NVC? Jak komunikować się z empatią i budować przyjazne relacje?

Porozumienie bez Przemocy (NVC) jest koncepcją opracowaną przez Marshalla Rosenberga. To filozofia życia, która zakłada głębokie zrozumienie i empatię jako fundamenty relacji międzyludzkich. Jest to podejście, które pozwala słuchać i mówić z otwartością, nawet w sytuacjach konfliktowych.

Jaka jest filozofia porozumienia bez przemocy?

Porozumienie bez Przemocy to proces dwustronny, obejmujący zarówno mówienie, jak i słuchanie. Chodzi o mówienie do ludzi, a nie o ludziach oraz o słuchanie siebie i innych w sposób, który sprzyja zrozumieniu i szukaniu wspólnych rozwiązań. W NVC kluczowe jest wyrażanie siebie w sposób,

który jasno i szczerze przedstawia własne uczucia i potrzeby, unikając zarazem oskarżeń czy krytykowania innych. Druga strona interakcji w komunikacji to empatyczne słuchanie, które polega na pełnym skupieniu na drugiej osobie, próbie zrozumienia jej uczuć i potrzeb, co prowadzi do głębszego połączenia i wzajemnego zrozumienia.

Marshall Rosenberg, twórca koncepcji Porozumienia bez Przemocy (NVC), używa metafory dwóch zwierząt – ŻYRAFY I SZAKALA – aby zilustrować dwa fundamentalnie różne style komunikacji.

Dlaczego Żyrafa?

Żyrafa, ze swoim największym w stosunku do masy ciała sercem wśród ssaków, symbolizuje JĘZYK SERCA – JĘZYK EMPATII I SZACUNKU. Dzięki swojej długiej szyi, żyrafa ma szerszą perspektywę, co umożliwia jej głębsze zrozumienie sytuacji i potrzeb innych. Język żyrafy to komunikacja oparta na autentyczności, uczciwości i bezpośrednim wyrażaniu własnych uczuć i potrzeb. Żyrafa mówi w liczbie pojedynczej, skupiając się na sobie, a jej komunikaty są wyrażane z perspektywy „JA”. W sytuacji konfliktu, żyrafa stara się zrozumieć potrzeby wszystkich stron i szuka rozwiązań satysfakcjonujących każdego.

Co z tym Szakalem?

W przeciwieństwie do żyrafy, szakal reprezentuje JĘZYK DOMINACJI, OCENY, OSĄDU I OBWINIANIA. Szakal mówi z perspektywy „TY”, często etykietując i krytykując. Jego komunikacja skupia się na diagnozowaniu, ocenianiu i udzielaniu nieproszonych rad, a jego głównym celem jest dominacja i utrzymanie racji. W sytuacjach konfliktowych szakal często postępuje się winą i wstydem, aby osiągnąć swoje cele.

Żyrafa i Szakal – Dwie Strony Medalu

Każdy z nas posiada w sobie zarówno żyrafę, jak i szakala. Nasze codzienne wybory w komunikacji odzwierciedlają, którego z tych zwierząt dajemy wyraz. Rosenberg podkreśla, że świadomość tych dwóch aspektów naszej komunikacji jest kluczowa. Uznanie, że szakal jest zranioną żyrafą, która w strachu i bólu nie potrafi inaczej wyrazić się w danej chwili, pozwala na lepsze zrozumienie i transformację naszych reakcji.

Cztery **komponenty komunikacji bez przemocy** **Rosenberga**

- **Obserwacja:** pierwszym krokiem jest obserwacja sytuacji bez dodawania interpretacji czy osądów. Chodzi o skoncentrowanie się na tym, co rzeczywiście się dzieje, co można zaobserwować i opisać bez oceny. Na przykład, zamiast mówić „Jesteś nieodpowiedzialny”, można powiedzieć „Zauważyłem, że w tym tygodniu spóźniłeś się po 20 minut na nasze wspólne spotkanie”. Skoncentruj się na faktach a nie na opiniach.
- **Uczucia:** następnie należy wyrazić uczucia, które pojawiają się w odpowiedzi na tę obserwację. Ważne jest, aby mówić o własnych uczuciach, a nie o tym, co według nas powinien czuć ktoś inny. Na przykład, „Czuję się zaniepokojony, gdy się spóźniasz”.
- **Potrzeby:** trzeci krok polega na wyrażeniu potrzeb, które są podstawą tych uczuć. Tu kluczowe jest zrozumienie, że każde uczucie wynika z spełnionej lub niespełnionej potrzeby. Można powiedzieć, „Potrzebuję poczucia pewności, że nasze spotkania zaczną się na czas”.
- **Prośby:** ostatnim krokiem jest wyrażenie prośby – konkretnego, wykonalnego działania, które mogłoby pomóc w zaspokojeniu potrzeby

W edukacji: nauczyciel może zastosować NVC, aby porozmawiać z uczniem, który sprawia problemy w klasie. Może zacząć od opisu konkretnych zachowań ucznia (Obserwacja), wyrazić zaniepokojenie lub smutek (Uczucia), podkreślić potrzebę utrzymania spokojnego i sprzyjającego nauki środowiska w klasie (Potrzeby) i poprosić ucznia o współpracę w utrzymaniu tego środowiska (Prośby).

Rosenberg wykazał, że użycie NVC może przyczynić się do zmniejszenia konfliktów, zwiększenia zrozumienia i współpracy, a także do budowania głębszych i bardziej satysfakcjonujących relacji międzyludzkich. Jego metoda znalazła zastosowanie w wielu dziedzinach, w tym w edukacji, zarządzaniu, mediacji, psychoterapii, a nawet w procesach pokojowych..

Empatia to fundament w komunikacji bez przemocy **Rosenberga?**

Empatia w NVC to nie tylko słuchanie słów drugiej osoby. To bycie w pełni obecnym, ofiarowanie czasu i uwagi, zarówno sobie, jak i innym. Empatyczne słuchanie to rozumienie bez oceniania, osądzania czy dawania rad. Jest to próba zrozumienia świata widzianego oczami drugiej osoby, postrzegania rzeczywistości z ich perspektywy.

Empatia a Granice

Ważnym aspektem empatii jest zrozumienie, że nie musi ona oznaczać zgody na każde zachowanie. Empatia pozwala na stawianie granic, jednocześnie umożliwiając nawiązanie kontaktu i zbudowanie zaufania. Jest to proces, który pozwala na szanowanie siebie i drugiej osoby, bez konieczności rezygnacji z własnych wartości czy potrzeb. Celem empatii jest zbudowanie relacji opartych na szczerości i wzajemnym zrozumieniu.

Zalety Empatycznej Komunikacji

- **Zrozumienie Bez Oceny:** empatia umożliwia zrozumienie innych, bez przyklejania etykiet czy wydawania sądów.
- **Budowanie Zaufania:** gdy ludzie czują się zrozumiani, są bardziej otwarci na współpracę i budowanie wspólnych rozwiązań.
- **Zaspokajanie Potrzeb:** empatyczna komunikacja pomaga w identyfikacji i zaspokajaniu potrzeb wszystkich uczestników rozmowy.
- **Redukcja Konfliktów:** empatia może pomóc w łagodzeniu napięć i rozwiązywaniu konfliktów, umożliwiając zrozumienie źródeł nieporozumień.

KOMUNIKACJA EMPATYCZNA – JĘZYK ŻYRAFY A AGRESYWNA- JĘZYK SZAKALA

- **Cel:** w komunikacji empatycznej celem jest zrozumienie i współpraca, podczas gdy w agresywnej komunikacji często chodzi o wygranę dyskusji, dominację lub narzucenie własnego punktu widzenia.
- **Sposób wyrażania się:** empatyczna komunikacja charakteryzuje się użyciem języka, który jest wolny od osądzania, krytykowania czy atakowania, w przeciwieństwie do agresywnej komunikacji, która często obejmuje krytykę, ironię, a nawet obrażanie.
- **Reakcja na konflikty:** w empatycznej komunikacji konflikty są postrzegane jako okazje do zrozumienia i rozwiązania różnic, natomiast

w agresywnej komunikacji konflikty często prowadzą do eskalacji i zaostrzenia problemów.

- **Skupienie na potrzebach:** empatyczna komunikacja koncentruje się na identyfikacji i zaspokojeniu potrzeb obu stron, podczas gdy agresywna komunikacja często ignoruje potrzeby drugiej strony.
- **Wpływ na relacje:** empatyczna komunikacja sprzyja budowaniu zaufania i bliskości, natomiast agresywna komunikacja często prowadzi do dystansu, niezrozumienia i osłabienia relacji.

Komunikacji bez przemocy (NVC), czyli komunikacji empatycznej, wymaga praktyki, cierpliwości oraz otwartości na nowe sposoby myślenia i interakcji.

Zachęcam do odwiedzenia ciekawych stron

<https://www.bing.com/videos/riverview/relatedvideo?q=kommunikacja+bez+przemocy+prezentacja&mid=49FD216F53C5A18C84F349FD216F53C5A18C84F3&FORM=VIRE>

<https://www.bing.com/videos/riverview/relatedvideo?&q=Porozumienie+Bez+Przemocy+Rosenberg&&mid=0D7A8ECEBEF37C83724B0D7A8ECEBEF37C83724B&&FORM=VRDGAR>

<https://view.genially.com/605905110156410d6d81310a/presentation-kommunikacja-bez-przemocy>