

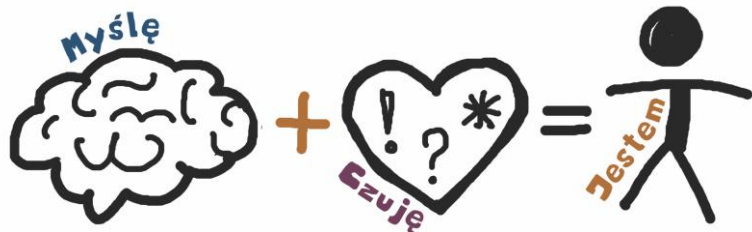
Porozumienie bez Przemocy

lub NVC - Nonviolent Communication to sposób komunikacji stworzony przez amerykańskiego psychologa, mediatora i nauczyciela Marshalla B. Rosenberga w latach 50 dwudziestego wieku. NVC nazywane jest często “językiem serca” czy też “mową empatii”, gdyż zakłada, że wszystkie trudności komunikacyjne, powstające między ludźmi, wynikają z braku umiejętności **rozpoznawania swoich najgłębszych uczuć i potrzeb i mówienia o nich**. Jak pisze Rosenberg: *“Fundamentem Porozumienia bez Przemocy są pewne umiejętności posługiwania się mową i innymi narzędziami porozumienia, pomagające nam nawet w niesprzyjających okolicznościach zachować człowieczeństwo. Nie ma w tej metodzie niczego nowego; wszystkie jej składniki znane są od stuleci. Jej zadaniem jest nieustanne przypominanie nam o czymś, co już wiemy - o tym jak my, ludzie, mamy zgodnie z pierwotnym zamysłem odnosić się do siebie; dzięki tej metodzie łatwiej jest nam też żyć w taki sposób, żeby wiedza ta przejawiała się w konkretnym działaniu.”*¹

W tym ujęciu każde pojawiające się w nas **uczucie jest informacją o stanie zaspokojenia naszych potrzeb, które są uniwersalne i wspólne dla wszystkich ludzi**. NVC zakłada, że wszystkie nasze działania są sposobem na zaspokojenie sfrustrowanych potrzeb. Dotarcie do poziomu potrzeb i ich uczciwe ujawnienie jest uzdrawiające dla komunikacji, gdyż zwalnia drugą stronę z odpowiedzialności za nasz stan emocjonalny. W tej optyce zachowania agresywne lub raniące są na swój sposób tragicznym wyrazem niezaspokojonej potrzeby - tragicznym, bo sprzecznym i skazanym na porażkę. Przykładem może być sytuacja, w której pozostajemy w konflikcie z kimś bliskim i będąc pod wpływem złości i strachu wypowiadamy oceniające komunikaty. Uczucia, których doświadczamy, mogą wynikać z niezaspokojonej potrzeby więzi, bliskości i akceptacji, jednak strategia, którą przyjmujemy, jest tragiczna, gdyż oddala nas od ich zaspokojenia.

Strategie komunikacyjne proponowane przez Rosenberga dają nadzieję, że nawet podczas przeżywania trudnych i silnych emocji, możliwe jest zastąpienie nawykowych reakcji

¹ Marshall B. Rosenberg, *Porozumienie bez Przemocy*, Warszawa, Wydawnictwo Czarna Owca 2016.



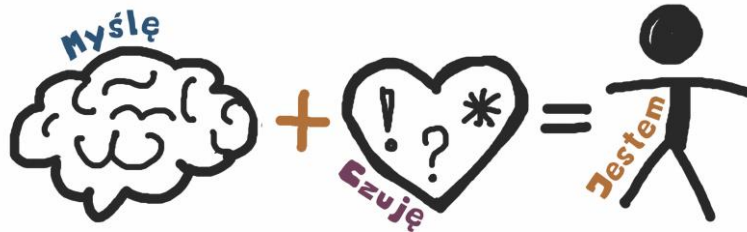
(m.in. takich jak obrażanie, wywoływania poczucia winy, agresja) tymi, w których okażemy empatię i szacunek sobie i innym ludziom. Komunikacja bez Przemocy uczy więc nas, że podchodząc z empatią do innych, możemy dostrzec, że u źródeł zachowań, które odbieramy jako nieodpowiednie lub raniące, bardzo często nie leży intencja zranienia lub skrzywdzenia kogoś, a raczej intencja zaspokojenia ważnej potrzeby własnej - czasem realizowana w nieumiejętny sposób.

Najważniejsze:

Uczucia informują nas o potrzebach (o ich zaspokojeniu albo niezaspokojeniu). Potrzeby są uniwersalne dla wszystkich ludzi. To, co nas różni, to strategie na zaspokajania potrzeb. Za każdym zachowaniem możemy dostrzec jakąś ważną potrzebę.

Cztery kroki Porozumienia bez Przemocy

Marshall Rosenberg w wielu wywiadach i książkach zaznacza, że sposób formułowania komunikatu jest sprawą drugorzędną - najważniejsze jest otwarte serce, pozostawanie w autentycznym kontakcie z drugą osobą oraz umiejętność okazywania empatii sobie i rozmówcy. Jednocześnie warto wziąć pod uwagę, że nie tylko nasze myśli i intencje wpływają na język, jakim się posługujemy, ale zachodzi także proces odwrotny - to, jak mówimy wpłynąć może na to, jak myślimy i czujemy. Często pomimo dobrych chęci i empatii trudno nam uzyskać szczerą i bezprzemocową komunikację, gdyż grzęźniemy w dawnych nawykach językowych. Wtedy właśnie pomocny może się okazać sposób formułowania komunikatu w czterech krokach w duchu NVC. Umiejętność formułowania takiego komunikatu wydaje się szczególnie ważna właśnie w sytuacji konfliktowej, kiedy towarzyszące nam uczucia mogą utrudniać nam dostęp do naszych zasobów ułatwiających empatyczną komunikację. Komunikat NVC składa się więc z czterech części. **Krok pierwszy**, to opowiedzenie, co **zaobserwowaliśmy** (mówimy w tym kroku o faktach, a powstrzymujemy się od ocen czy interpretacji); **krok drugi** to wyrażenie swoich **uczuć** (tu warto uważać na tzw. "uczucia rzekome" i odróżniać myśli od



uczucie, pomocna może się okazać lista uczuć NVC, np. <https://nvclab.pl/wp-content/uploads/2017/01/lista-uczuc.pdf>); **krok trzeci** to opowiedzenie o swoich sfrustrowanych (lub zaspokojonych) **potrzebach**, z których wynikają uczucia (tu również warto na początku posiłkować się listą potrzeb NVC, np. <https://nvclab.pl/wp-content/uploads/2017/01/lista-potrzeb.pdf>); **krok czwarty** to sformułowanie **prośby** do siebie lub do kogoś innego (należy zwrócić uwagę na to, aby odróżniać prośbę od żądania i mieć w sobie zgodę na to, że prośba może pozostać niespełniona). Zamiast: “Zawsze bierzesz z mojej szafy ciuchy bez pytania, jesteś złodziejem! Nie chce mi się już z Tobą gadać, kup sobie własne!”, powiedzieć można: “Nie zapytałaś mnie, czy możesz pożyczyć ciuchy i wzięłaś je z mojej szafy. Kiedy tak robisz, czuję złość, bo potrzebuję szacunku i bycia brany pod uwagę. Czy mogłabyś następnym razem zapytać mnie zanim weźmiesz coś z moich rzeczy?”. Oczywiście na początku komunikaty takie wydają się skrajnie nienaturalne i budzą rozbawienie. Wydaje mi się jednak, że mimo to warto próbować je oswajać i wprowadzać do języka komunikacji, gdyż mimo początkowej sztuczności przynieść mogą wielkie korzyści. Ważna jest postawa jaka za nimi stoi – postawa, w której naszym celem jest szczere wyrażenie swoich uczuć i potrzeb **oraz** wysłuchanie drugiej strony.

Przygotowano na podstawie:

Marshall B. Rosenberg. *Porozumienie bez Przemocy*. Warszawa, 2016. Wydawnictwo Czarna Owca

Justyna Dermont-Owsińska, Brygida Dynisiuk, Anna Han, Beata Kosiacka, Magdalena Malinowska, *Moc empatii w konflikcie*. Fundacja Trampolina, s.55;

https://epale.ec.europa.eu/sites/default/files/fundacja_trampoline_moc_empatii_w_konfliktach_publicacja.pdf, dostęp: 27.08.2021.