

TEORETIČNE VSEBINE IN VAJE GLOBALNEGA PRISTOPA NENASILNE (NVC) KOMUNIKACIJE



Pripravil:

Javor Škerlj Vogelnik

dipl. prof športa, mednarodni certificiran

trener nenasilne komunikacije

Na naslednjih straneh ti ponujam nekaj osnovnih vsebin in praktičnih primerov nenasilne komunikacije, ki so ti lahko v razmislek in pomoč pri stiku s seboj ali z drugo osebo.

Nenasilna (povezovalna) komunikacija (NVC) je po vsem svetu uveljavljen pristop, ki ga je razvil ameriški psiholog dr. Marshall Rosenberg. Temelji na vzpostavljanju kvalitete stika med ljudmi na način, da so lahko potrebe vseh vpletenih v čim večji meri upoštevane.

KAJ SO ČLOVEŠKE POTREBE

Človeške potrebe predstavljajo izraz življenja v posameznem človeku, obenem pa so tudi univerzalne, saj jih imamo vsi, ne glede na raso, kulturo, starost, spol.

Ljudje iz trenutka v trenutek stremimo k temu, da bi zadovoljili vsaj eno izmed svojih potreb. Če so naše potrebe zadovoljene, to v nas vzbuja občutke, ki jih zaznavamo kot prijetne, npr. sproščenost, veselje, mir... če pa naše potrebe niso zadovoljene, se v nas vzbudijo občutki, ki jih zaznavamo kot manj prijetne, npr. nezadovoljstvo, žalost, bolečina, jeza, frustracija ...

Spodaj je prikazan seznam občutkov in potreb, ki vam je lahko v pomoč, da boste lažje ugotovili, kako se v določenem trenutku ali situaciji počutite in pa, katere vaše potrebe so takrat zadovoljene in katere morda ne.

Vaja: Iz spodnjega seznama si skušajte zapomniti vsaj 10 potreb in 10 občutkov. V naslednjih dneh opazujte, kakšni občutki se porajajo v vašem telesu tekom dneva.

Vsaj v **treh situacijah** na dan skušajte čim bolj natančno opredeliti, za kateri **občutek** gre in katera **zadovoljena ali pa nezadovoljena potreba** se skriva za tovrstnim občutkom. Občutkov, ki se v vas porajajo, ne obsojajte, ampak jih skušajte sprejeti in opazovati kot pretok življenjske energije skozi vaše telo.

Npr:

1. Zjutraj sem se zbudil in čutil utrujenost, ker potrebujem več spanja.
2. Ko sem bil na kavi s prijateljico, sem občutil navdih, veselje in hvaležnost, saj najino druženje podpira moje potrebe po: stiku, slišnosti, razumevanju in podpori.
3. Tik pred pogovorom s svojim šefom sem občutil strah in tesnobo, res mi je pomembno zaupanje in pa stabilnost, ki mi jo prinaša moja služba.



LISTA POTREB

<p>POVEZANOST</p> <p>sprejetost pripadnost sodelovanje komunikacija bližina skupnost sočutje upoštevanje empatija vključenost intimnost ljubezen spoštovanje/ samospoštovanje varnost zaščita podpora slišati/bit slišan razumeti/ biti razumljen zaupanje tovarištvo doslednost vzajemnost toplina</p>	<p>FIZIČNO UGODJE</p> <p>zrak voda hrana gibanje počitek/spanje seksualno izražanje zavetje dotik</p>	<p>SMISEL</p> <p>zavedanje izziv jasnost praznovanje (življenja) prispevanje kreativnost rast upanje učenje smisel razumevanje žalovanje učinkovitost izražanje (sebe) spodbuda pomeniti (to matter)</p>	<p>NEODVISNOST</p> <p>izbira svoboda spontanost avtonomija neodvisnost prostor</p>
	<p>MIR</p> <p>lepota stik udobnost enakost harmonija navdih red</p>	<p>ISKRENOST</p> <p>verodostojnost integriteta prisotnost</p>	

LISTA OBČUTKOV

<p>NEKATERI OBČUTKI, KO SO NAŠE POTREBE ZADOVOLJENE</p> <p>ganjen hvaležen izpolnjen ljubeč miren nežen odprt pomlajen ponosen presenečen prevzet</p>	<p>prijazen radoveden razmišljujoč sijoč sočuten sproščen tih začuden zadovoljen živahen</p>	<p>NEKATERI OBČUTKI, KO NAŠE POTREBE NISO ZADOVOLJENE</p> <p>kriv besen izgubljen jezen žalosten nevoljen zaskrbljen živčen obupan osamljen paničen</p>	<p>pod pritiskom zmeden utrujen prestrašen prizadet ranjen uničen razkačen razočaran zaspan</p>
--	--	--	---

KAJ STA ŽIRAFJI IN KAJ ŠAKALJI JEZIK?

»Šakalji« jezik je jezik, ki je vsem poznan in vključuje:

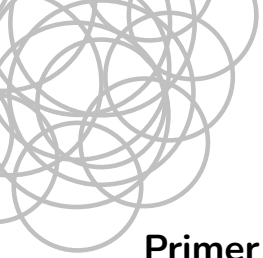
- **diagnosticiranje in etiketiranje** (agresiven si, kako si nesramen, totalno si nesposoben, kakšna lenoba si, kakšen kreten si ...)
- **okrivljanje** (ti si začel; stalno mi težiš, spet si me razjezil ...)
- **kaznovanje** (še enkrat kaj takega naredi in ti vzamem igrače; če ne pospraviš, ne dobiš žepnine; če poročilo ne bo oddano do torka, sledijo sankcije ...)
- **prelaganje odgovornosti** (moram te kaznovati; taka so pravila; s svojim vedenjem si me prisilil, da sem te kaznoval ...)
- **zahteve** (zahtevam, da ostaneš doma in pospraviš sobo; hočem, da takoj napišeš domačo nalogo ...)
- **vrednotenje**: : Na podlagi imaginarne lestvice, ki smo si jo izmislili (ali prevzeli), ocenjujemo druge osebe. (...ko se boš dovolj potrudil, boš dobil višjo plačo ..., ko boš dovolj priden, se boš šel lahko naprej igrat)

»Žirafji« jezik, pa se nanaša na naše občutke in potrebe in nam bo v pomoč pri globljem razumevanju sebe in drugih. Gre za govorico našega telesa, zato mu pravimo tudi jezik življenja. Ta jezik pa vključuje:

- **empatično poslušanje**
- **povzemanje oziroma preverjanje našega razumevanja notranjega dogajanja druge osebe**
- **iskreno in jasno izražanje svojih občutkov in potreb**
- **razumevanje in spoštovanje različnosti**
- **prevzemanje odgovornosti za lastne občutke in potrebe**

~~~~~ Koraki žirafjega jezika ~~~~~

1. **Opazovanje** (namesto interpretacij) – Ko vidim, slišim ...
2. **Občutki** (brez primešanih misli) – ... se počutim ... (čutim, v sebi zaznavam ...)
3. **Potrebe** (namesto strategij) – ... ker potrebujem, cenim, mi je pomembno, hrepenim po, mi veliko pomeni, si želim, imam željo, mi je blizu, bi mi bilo super, bi mi ustrezalo
4. **Prošnja** (namesto zahtev) – ... zato bi te prosil, te prosim, ali mi lahko poveš ...



Primer prevoda iz Šakaljega jezika v Žirafji jezik:

1. primer (v službi):

Šakalja izjava: »Res si neumen, enega bednega poročila ne znaš oddati ..., če še eno napako narediš, boš letel s tega delovnega mesta!«

Prevod iste izjave v Žirafji jezik: »Ko vidim, da poročilo ni oddano, čutim frustracijo in jezo, res mi je pomembno spoštovanje dogovorov v zvezi z oddajo poročil. Mi lahko prosim razložiš, kaj ti preprečuje, da bi poročilo oddal v dogovorjenem roku?«

2. primer (med mamo in sinom):

Šakalja izjava: »Spet si vse posvinjal ... res si nemaren ... pa kako lahko pustiš vso to svinjarijo za sabo, katastrofa res ... če še enkrat vidim, da za sabo pustiš nepomito posodo, se ne bo dobro končalo.«

Prevod iste izjave v Žirafji jezik:

Ko vidim, da je posoda ostala nepomita, čutim ogromno frustracije in jeze ... res mi je pomembno spoštovanje dogovora, ki smo ga sprejeli in prav tako red in čistoča. Mi lahko prosim poveš, kaj si slišal, da mi je pomembno? (Ali lahko prosim pomiješ posodo?)

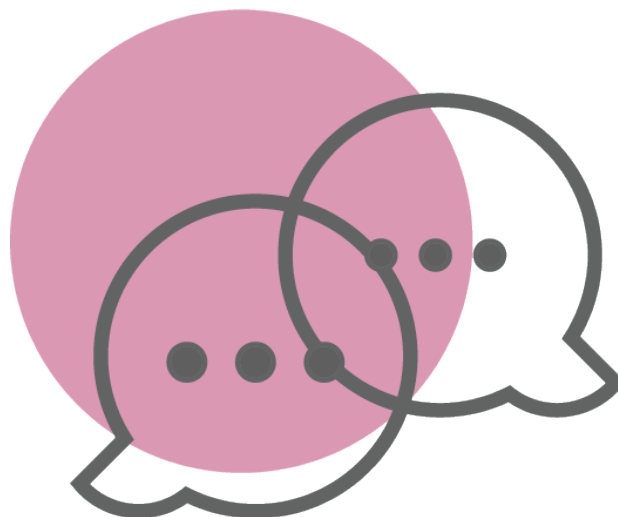
3. primer (ženska reče moškemu v partnerstvu):

Šakalja izjava: »Samo nase misliš in na te svoje bedne frende in na to, kdaj boste spet šli ven žurat ...

Prav vidi se ti, da ti je vseeno zame in za najino razmerje ... kr neki res ...«

Prevod iste izjave v Žirafji jezik:

»Ko vidim, da govoriš o svojih prijateljih in o vaših načrtih za vikend, me zabolj, ker mi je res pomembno, da bi imela midva več stika in časa zase. Ali lahko prosim povzameš, kaj si me slišal, da sem rekla?«



KAKO RAVNATI ZNOTRAJ KONFLIKTNIH SITUACIJ

Konflikti nastanejo zaradi načinov delovanja in komunikacije, ki ne podpirajo potreb vseh vključenih v določen odnos.

Ko smo v konfliktu z drugo osebo, je pomembno zavedanje, da so v dani situaciji zelo verjetno ogrožene tako nekatere naše potrebe, kot tudi potrebe druge osebe.

Pomembno je torej zavedanje, da z našimi občutki ni nič narobe in da smo za svoje lastne občutke, ki se v nas sprožajo, medtem ko smo »z nekom« v konfliktu, odgovorni mi sami in ne druga oseba.

Kaj torej lahko naredimo, ko smo v konfliktu z določeno osebo:

- Preverite v sebi, ali si s to osebo želite vzpostaviti resničen komunikacijski stik oz. jo morda skušate obsojati, premagati, ji dokazati, da je z njo nekaj narobe ... Če želite drugo osebo premagati ali okriviti in zgolj dokazati »svoj prav«, morda še ni pravi čas za vzpostavljanje komunikacijskega stika.
- V konfliktni situaciji se najprej upočasnite ... nato se še enkrat upočasnite, pozornost preusmerite na poglobljanje vdih in izdih ter na stik s telesom in s tlemi.
- Vzpostavite stik s svojim telesom, s tem, kako se počutite in razmislite, katere vaše potrebe niso zadovoljene (pomagajte si s seznamom občutkov in potreb). Skušajte poglobljeno dihati s svojimi občutki in sočutno »zaobjemite« in sprejmite svoje, četudi v danem trenutku nezadovoljene, potrebe.
- Razmislite, kako se morda počuti druga oseba in katere njihove potrebe v dani situaciji morda niso zadovoljene.
- Pozornost ohranjajte na empatiji in zavedanju, da konflikti nastanejo zaradi nezadovoljenih potreb. Pomislite kaj lahko rečete ali naredite, da ustvarite več povezanosti v dani situaciji?
- Izrazite svoje jasno in konkretno opažanje, ki je brez obsodb, vrednotenj in interpretacij; »Kaj vidite, da se je zgodilo, kaj konkretno slišite, da je druga oseba rekla? Kaj bi lahko posnela kamera ali avdio naprava?«
- Nadaljujte z empatijo, dokler občutki in potrebe vseh niso **slišani** in razumljeni. Zavedajte se, da če drugi osebi prisluhnete, to še ne pomeni, da se z njo strinjate ali da bo obveljal njen prav.
- Šele potem, ko vzpostavite stik drug z drugim in dosežete **slišanost** potreb vseh prisotnih, pričnite z iskanjem rešitve.
- Sprejmite svoj namen, pogum, potrpežljivost, vztrajnost, sočutje in delo.

KAKO REČI »NE« NA POVEZOVALNI NAČIN

Velikokrat nam je težko drugi osebi reči »NE«, ker nas je morda strah, da nas bo ta oseba zavrnila ali obsojala.

Spodaj so opisani preprosti koraki, s katerimi lahko postavimo svoje meje, jasno rečemo »NE« in obenem prav tako izrazimo obzirnost do osebe, s katero smo v dialogu.

V razmislek:

Katerim svojim potrebam skušate ugoditi v situacijah, ko rečete prošnji druge osebe DA, ampak v bistvu želite reči NE?

1. Vaja:

Spomnite se primera, ko vam je težko reči NE.

Pomagajte si s spodnjimi koraki:

1. Korak:

Najprej drugi osebi ponudite empatijo in skušajte razumeti, kaj vas prosi.

Skušajte ugotoviti, kako se druga oseba počuti in katere potrebe skuša zadovoljiti z določeno prošnjo, ki jo naslavlja na vas.

To storite, četudi se ne strinjate z načinom komunikacije ali s to prošnjo.

Zavedajte se, da če drugemu prisluhnemo, to še nikakor ne pomeni, da se z njim strinjamo.

2. Korak:

Izrazite se s tem kako se vi počutite in kaj vam je v dani situaciji pomembno, kaj so vaše potrebe, ki vam onemogočajo, da bi izrekli »DA«. (pomagajte si s seznamom občutkov in potreb)

3. Korak:

JASNO izrecite »NE« !

4. Korak:

Navežite se na prošnjo, povabilo, predlog, ki pa ste ga morda pripravljene izvesti ali sprejeti.

5. Korak:

Navežite stik z drugo osebo: »Kako ti je to slišati?«, »Kaj praviš na ta predlog?«



Primer: Pogovor med očetom in najstniškim sinom

Sin: »Oči, ali mi lahko danes popoldne posodiš avto? Res ga nujno rabim!?!«

Oče (1. Korak): »Hmm ... kar razumem, je, da imaš nujen opravek in ti je res pomembno, da si lahko mobilni?«

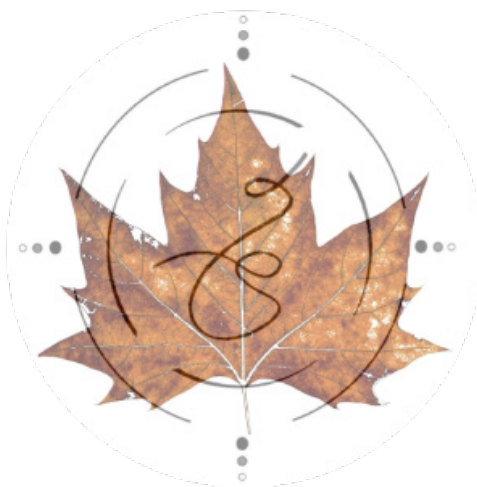
Sin: »Ja, tako je ... mi ga lahko prosim posodiš ... dej no ... res je neki ful nujnega?!«

Oče (2 korak): »Ko slišim, da me to sprašuješ, čutim frustracijo ... res mi je pomembno, spoštovanje dogovora, ki sva ga sprejela; da mi torej poveš vsaj 1 dan prej, preden bi avto potreboval ...«

Oče (3 korak): »Danes ti torej avta NE bom posodil!«

Oče (4 korak): »Lahko pa te jaz mimogrede zapeljem, ker imam v mestu opravke ali pa ti avto posodim jutri popoldan. Pomembno mi je tudi, da se dogovoriva, da natankaš gorivo.«

Oče (5 korak): »Kako ti je to slišati?«



Za dodatne informacije o delavnicah in individualnem svetovanju sem vam na voljo:

javorvogelnik@gmail.com
030 383 657

www.javorvogelnik.com