

## Artículo sobre la CNV:

**¿Conoces lo que es la Comunicación No Violenta?** Hemos asistido a una charla con **Helen Adamson**, y nos ha introducido en este esperanzador mundo de la Comunicación No Violenta. Os invitamos a leer este resumen de su charla, y a que la contactéis para más información, o para asistir a algún grupo de práctica. ¡ Es realmente muy interesante!.

Es un poco largo, pero vale la pena que le dediquéis un rato...

(...)Pongamos por ejemplo que yo quiero que mi hijo se vaya a dormir y él quiere jugar.

Mis juicios: Mi hijo es tozudo. Siempre va a lo suyo. Sólo le importa divertirse.

Supongamos que me doy cuenta de mis juicios y decido que quiero hacer el esfuerzo de utilizar los primeros 3 pasos de la **CNV** con la intención de conectar con lo que está vivo en mi y en él:

Mi observación: -Te he dicho, "Es hora de ir a dormir" 3 veces en los últimos 20 minutos, y cada vez me has contestado "No, ahora no!"

Mis sentimientos y necesidades: Estoy muy cansada y necesito descanso. Estoy preocupada porque me falta confianza—confianza que dormirás todo lo que necesita tu cuerpo, y confianza que te despertarás mañana a tiempo para llegar a las 9 al cole.

Posibles sentimientos y necesidades de mi hijo: Cuando te digo "Es hora de ir a dormir" te sientes molesto porque quieres seguir jugando y divirtiéndote?" (...)

### El resumen:

Partimos de la base que queremos y podemos buscar una conexión más profunda con nuestros hijos en las situaciones de conflicto, o bien como prevención o también en momentos de celebración, cuando las cosas van como tú esperas que vayan.

En una situación de conflicto, el problema no nos deja ver a la otra persona, nos bloquea la visión de su naturaleza humana. En una resolución, cuando se abre el corazón, las personas son capaces de ver con perspectiva el problema y a la vez "ver" a la otra persona; en este momento es cuando el conflicto ha pasado a ser un dilema, y podemos encontrar qué nos va a funcionar mejor a ambos. Cuidamos de la relación a la vez que la situación.

El creador de la Comunicación No Violenta (**CNV**), es Marshall B. Rosenberg, quien observó desde niño que había personas que en cualquier situación, eran capaces de conectar con los otros, y otras personas que no, y se preguntaba porqué. Después de licenciarse en psicología humanística, y realizar numerosos estudios, se dio cuenta que la habilidad de abrir el corazón a nosotros mismos y a los demás tiene mucho que ver con nuestra manera de pensar y de comunicarnos. Creó su método en los años 60 y ahora se practica en 65 países del mundo. Él dice que no ha creado nada nuevo, si no que la **CNV** es una suma de conocimientos ya existentes.

Para facilitar la conexión con uno mismo y con otras personas, la práctica de la **CNV** parte de las siguientes preguntas:

- 1.- ¿Qué es lo que está vivo en nosotros?
- 2.- ¿Qué podemos hacer para hacer más maravillosa la vida, para sacarle mayor provecho?

Con lo que podemos tratar de seguir los siguientes pasos, de los cuales el 1º, 2º y 3º corresponden a la primera pregunta mencionada arriba, y el 4º a la segunda pregunta:

1. Hacer una observación clara y concreta de la situación.
2. Identificar sentimientos.
3. Identificar necesidades.
4. Hacer una petición de algo concreto que se puede hacer para intentar satisfacer las necesidades en juego.

Estos cuatro pasos, aplicados en tres modalidades—la autoescucha, la escucha del otro, y la autoexpresión—nos pueden ayudar a transformar un conflicto en un dilema compartido por las personas involucradas, siempre y cuando los usamos con la intención de conectar en vez de con la intención de convencer al otro que nosotros tenemos razón.

Los pasos nos ofrecen una alternativa a maneras de pensar que nos separan del otro, como por ejemplo:

- 1.- La tendencia a hacer juicios, a culpabilizar, a evaluar.
- 2.- Pensar que el otro es la causa directa de mi malestar.
- 3.- Confundir estrategias y necesidades.

1.- La tendencia a hacer juicios, a culpabilizar, a evaluar. No es que esté mal hacer juicios, o evaluar, etc., sino que es una tendencia muy humana que dificulta que veamos la humanidad del otro (o de nosotros mismos cuando somos nosotros a quien estamos juzgando).

Cuando la persona que estamos juzgando es nuestro hijo, es doblemente peligroso, porque nos separa de él no sólo por el juicio en sí, sino por nuestra tendencia a preocuparnos por su futuro, "si es así, nadie lo va a contratar, nadie querrá trabajar con él",... y luego podemos empezar a pensar que si el hijo es así es que somos un mal padre/madre, y a lo mejor los demás me ven así... y ya no estamos presentes con nuestro hijo en el aquí y el ahora.

Cuando estamos conscientes que estamos pensando o hablando en estos términos, tenemos la opción de pasar rápidamente a realizar los pasos Obs/Sent/Nec (y a medida que practiquemos lo haremos de una manera más rápida).

Pongamos por ejemplo que yo quiero que mi hijo se vaya a dormir y él quiere jugar.

Mis juicios: Mi hijo es tozudo. Siempre va a lo suyo. Sólo le importa divertirse.

Supongamos que me doy cuenta de mis juicios y decido que quiero hacer el esfuerzo de utilizar los primeros 3 pasos de la **CNV** con la intención de conectar con lo que está vivo en mi y en él:

Mi observación: -Te he dicho, "Es hora de ir a dormir" 3 veces en los últimos 20 minutos, y cada vez me has contestado "No, ahora no!"

Mis sentimientos y necesidades: Estoy muy cansada y necesito descanso. Estoy preocupada porque me falta confianza—confianza que dormirás todo lo que necesita tu cuerpo, y confianza que te despertarás mañana a tiempo para llegar a las 9 al cole.

Posibles sentimientos y necesidades de mi hijo: Cuando te digo "Es hora de ir a dormir" te sientes molesto porque quieres seguir jugando y divirtiéndote?"

Es muy importante subrayar que, cuando hablamos de Necesidades, estamos hablando de anhelos universales. Todos tenemos necesidad de Paz, de respaldo, de diversión, de descanso, de autonomía, etc... así que hablar de nuestras necesidades facilita que nos podamos entender los unos a los otros.

Para la Comunicación No Violenta, se entiende las necesidades como algo muy hermoso—como la energía de la vida. Si no tuviéramos necesidades no iríamos hacia delante.

2.- Pensar que el otro es la causa directa de mi malestar. Pensar por ejemplo, en el caso del niño que no quiere irse a dormir, "Me está haciendo enfadar" , no es así. La causa directa de mi sentimiento es mi necesidad y el estímulo es que contesta "No, ahora no!" cuando le digo que es hora de ir a dormir. Te das cuenta fácilmente de que lo que hace el otro no puede ser la causa directa de tu reacción si observas la misma acción en dos momentos y reaccionas de manera diferente. Pongamos otro ejemplo: le das de comer a un bebé y si tienes prisa, y el bebé coge la cuchara y se ensucia la mano y acaba tirando la cuchara y ensuciando la pared y el suelo, te sentirás frustrado o incluso enfadado. Si en cambio, estás relajado y tu necesidad es confiar en que la niña está madurando, pues te podrás sentir orgulloso en reacción al mismo estímulo.

Uno de los supuestos clave de la Comunicación No Violenta es que absolutamente todo lo que hacemos o decimos, lo hacemos para intentar cubrir una necesidad, y darse cuenta de ello nos ayuda a abrir el corazón. Si pienso que mi hijo no quiere ir a dormir porque necesita diversión o conexión, me sentiré mucho más abierta hacia él que si pienso que es porque es tozudo o porque me quiere llevar la contraria.

Abrir el corazón a la otra persona no necesariamente quiere decir que estamos de acuerdo con ella. Aunque entiendo perfectamente que mi hijo necesita diversión, también tengo en cuenta mis propias necesidades, y no necesariamente voy a decir que sí a su petición de seguir jugando y acostarse más tarde.

3.- Confundir estrategias y necesidades. Entendámoslo con un ejemplo, supongamos un niño que pide muchas cosas. No es una necesidad, el niño no necesita muchas cosas, es su estrategia para cubrir una necesidad: por ejemplo, la necesidad de ser visto, de afecto, alegría, placer, o cualquier otra necesidad...

Para saber distinguir entre necesidad y petición/estrategia es fácil: la necesidad es universal, básica. Si a la necesidad le añadimos una persona, un lugar, una acción, un tiempo o un objeto concreto, estamos delante de una estrategia. Por ejemplo, si decimos "Necesito que me quieras," la verdadera necesidad es "amor", y mi estrategia para satisfacer mi necesidad, es que tú me lo des.

Una clave del éxito está en conectar al máximo con el otro antes de proponer una estrategia/petición. Si primero hacemos la petición, el otro lo puede percibir como una exigencia, y eso podría desencadenar o agravar un conflicto.

En qué consiste esta conexión que buscamos? En que las dos personas confiamos que las dos entendemos cuáles son las necesidades de las dos, y que a las dos nos importan.

Desde el momento en que las dos personas tengamos esa confianza, el conflicto se convierte en dilema: podemos buscar juntas, en equipo, estrategias que puedan satisfacer cuantas más necesidades de las que están en juego mejor.

Recopilando:

Primero, con la intención de conectar, usamos los tres primeros pasos de la **CNV**: observación, sentimiento y necesidad (y también el cuarto paso de petición, pero una petición no de acción sino de conexión, como por ejemplo "Cómo te sientes al escuchar lo que te he dicho?"). Aplicamos los pasos escuchando lo que está vivo en nuestro interior, y en diálogo con el otro, escuchando y expresándonos. (Si el otro es un bebé, podemos adivinar sus posibles necesidades y hablarle en voz alta—seguro que captará el tono e incluso la intención de conectar aunque no entienda las palabras.)

Luego, una vez estamos conectados, buscamos juntos una solución al dilema. Hacemos una petición de acción concreta, estando abiertos a recibir un "no" y a continuar el diálogo, conectando con el "sí" detrás del "no"--con las necesidades que le llevan al otro a decir que no.

Volviendo al ejemplo del niño que no quiere ir a la cama. Ya habiendo establecido la observación, los sentimientos y sobre todo las necesidades de los dos, prosigo a la petición:

Mi petición: Qué tal si te cuento una historia de cuando yo era pequeña mientras te lavo los dientes?

Tengamos en cuenta que las necesidades no necesitan ser satisfechas, sino reconocidas, pues no siempre podemos encontrar estrategias para satisfacer todas las necesidades que están vivas en un momento dado. Por ejemplo, a lo mejor el niño tiene una necesidad imperiosa de dormir, pero estamos volviendo a casa caminando con bolsas de la compra en las dos manos, y aunque llore y patalee no vemos otra posibilidad que llegar a casa para que pueda dormir...Lo importante es escuchar al niño, acogerlo, darle espacio para hacer duelo de su necesidad no cubierta. Y cuando las necesidades no cubiertas son las nuestras, es igual de importante acogernos y dar espacio para nuestro propio duelo.

Tengamos en cuenta además:

- Los bebés y los niños pequeños tienen muchos menos recursos para satisfacer sus necesidades que nosotros.
- Los papeles de madre y de padre están repletos de retos muy grandes. Intentemos tratarnos a nosotros mismos con cariño, incluso cuando hemos hecho o dicho algo que

después lamentamos, y busquemos muchas maneras de satisfacer nuestra gran necesidad de apoyo.

Para más información podéis contactar con:

- Helen Adamson en [h.g.adamson@gmail.com](mailto:h.g.adamson@gmail.com), quién os podrá informar sobre talleres, o más información, etc...

- Os recomendamos la web de la [Asociación de Comunicación No violenta](#).

- También podéis consultar la web de Estados Unidos donde su fundador, tiene alguna entrevista, y algún extracto de sus libros. Del libro "Nonviolent Communication: A Language of Compassion", os hemos traducido un pequeño extracto:

" La **CNV** reemplaza nuestros viejos modelos de defensa, retractación o ataque, a la vista de juicios y críticas, y nos vamos percibiendo a nosotros y a los demás, así como a nuestras intenciones y relaciones, en una nueva luz. Reacciones como la resistencia, la defensiva o las reacciones violentas, se minimizan. Cuando nos centramos en aclarar lo que estamos observando, sintiendo y necesitando, en vez de diagnosticar y juzgar, descubrimos la profundidad de nuestra propia compasión. A través del énfasis en la escucha profunda- de nosotros mismos así como de los demás- la **CNV** fomenta respeto, atención, y empatía, y engendra un deseo mutuo de dar desde el corazón.

Aunque yo me refiero a esto como "un proceso de comunicación" o "lenguaje de compasión", la **CNV** es más que un proceso de lenguaje. En un nivel más profundo, es un recordatorio constante de mantener nuestra atención centrada en el lugar donde más probablemente encontraremos lo que estamos buscando".

Copyright © 2003 by Marshall B. Rosenberg, Ph.D.A PuddleDancer Press Book(Provided courtesy of PuddleDancer Press)

Recopilado por Rocío Gómez Sanabria [www.CoachdeFamilia.com](http://www.CoachdeFamilia.com)