

GUIÓN DEL VIDEO “EL MODELO DE COMUNICACIÓN NO VIOLENTA” DE SPROUTS (CC-BY)



La comunicación violenta es coercitiva, manipuladora y dolorosa. Incluye hacer generalizaciones y un uso de lenguaje que induzca miedo, vergüenza o culpa.

A menudo es ineficaz ya que desvía nuestra atención de aclarar nuestras necesidades reales y nos distrae de resolver el conflicto real.

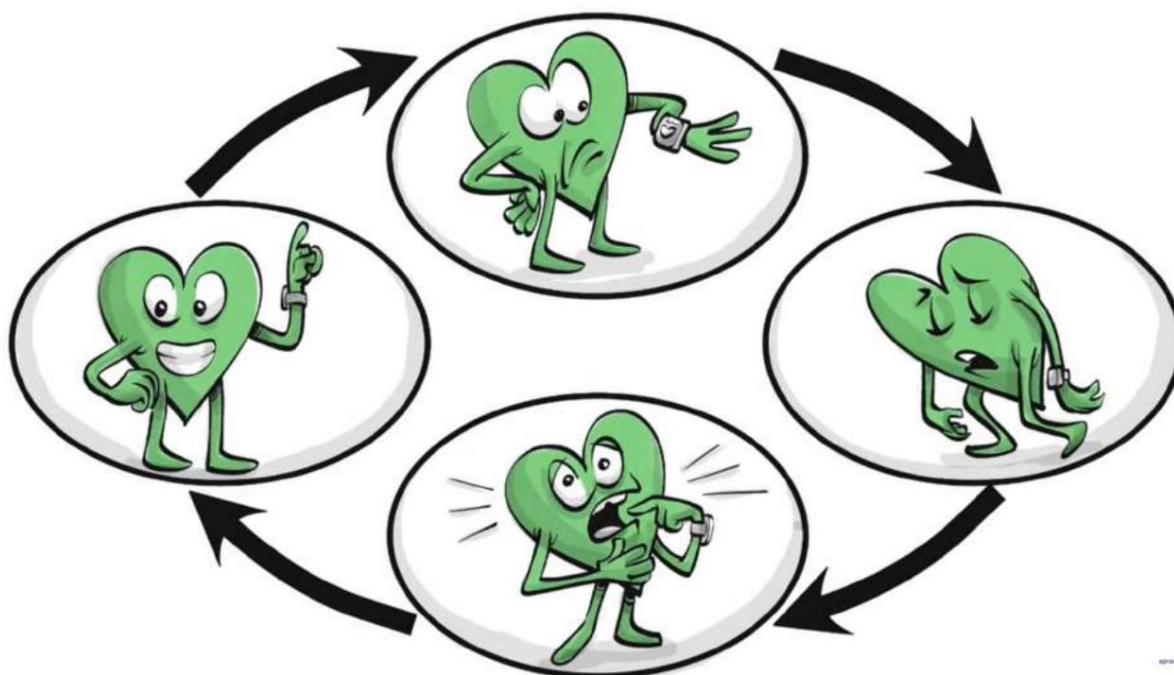
La comunicación no violenta se basa en la idea de que todos compartimos deseos humanos universales.

como la necesidad de confianza, seguridad y aprecio. Nos permite empatizar y pensar con claridad. Y como resultado, alcanzar un mejor y más honesto entendimiento mutuo.



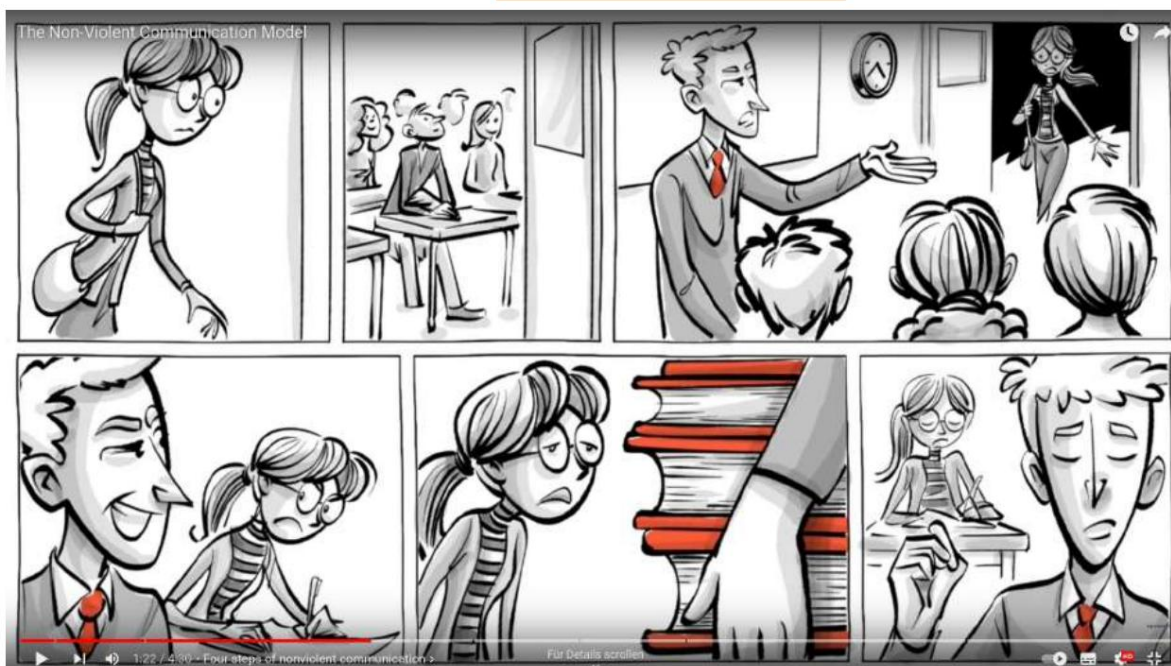
La comunicación no violenta sigue 4 pasos:

- 1. observación
- 2. sentimiento
- 3. necesidades
- 4. solicitudes



Para entender cómo funciona, imaginemos que un estudiante llega tarde a clase.

El viejo Jay, su antiguo profesor, normalmente habría dicho simplemente "y aquí viene otra vez, la difunta Ann". Luego, en clase, le hacía pasar un mal rato y después, como forma de castigo, un montón de tareas sin sentido. Entonces, ambos se sentirían mal durante el resto del día.



New Jay, quien es su maestra actual, aprendió sobre la Comunicación No Violenta y sabe que comienza con una observación clara.

Durante la observación **intenta notar hechos concretos, cosas** que suceden en ese mismo momento. New Jay anota que Ann llegó 20 minutos tarde y que tiene el pulso acelerado, posiblemente una señal de estrés. Tenga en cuenta que compartir observaciones no debe combinarse con evaluarlas, porque entonces otros pueden escuchar las críticas y naturalmente resistirse.



Cuando se concentra en sus sentimientos, New Jay se conecta con su corazón y puede aprender a comprender varias emociones subyacentes. Esto es importante porque lo que parece ser ira, en realidad podría ser tristeza. Durante este paso es fundamental distinguir los sentimientos de los pensamientos.

Después de clase, New Jay comparte su observación y le **explica a Ann que se siente irrespetado** cuando alguien es tarde a su clase.



Conocer sus necesidades es importante porque le permite enriquecer su vida y sentirse en paz. Si ignoramos nuestras necesidades o no vivimos de acuerdo con nuestros valores, experimentamos estrés y frustración.

Comprender que todos tenemos necesidades humanas universales es quizás el paso más importante del proceso.

New Jay le dice a Ann que deberían encontrar una manera de respetarse mutuamente.

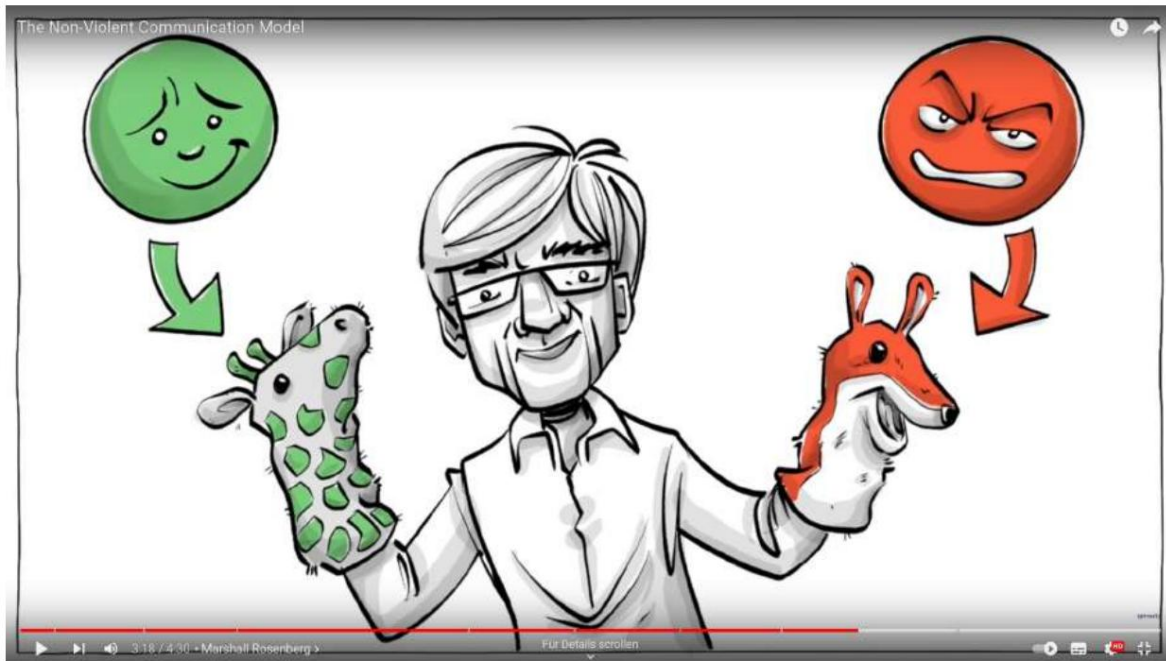
los valores y deseos de los demás.



Por último, está la Solicitud que aclara qué futuro quiere New Jay para él y esta relación. Por lo tanto, las solicitudes claras son cruciales para una comunicación transformadora. Cuando solicitamos acciones concretas, a menudo encontramos formas creativas de garantizar que se satisfagan las necesidades de todos. New Jay le pide a Ann que no venga a clase si corre más de 1 minuto.



A Marshall Rosenberg, que desarrolló el modelo, le gustaba mostrar las diferencias entre los estilos de comunicación con dos animales. El Chacal era un símbolo de agresión, dominio y comunicación violenta. La jirafa, con su cuello largo y su gran corazón, representa un orador lúcido y compasivo y un estilo de comunicación no violento.



"Toda violencia", escribió Rosenberg, "es el resultado de que las personas se engañen a sí mismas haciéndoles creer que su dolor proviene de otras personas y que, en consecuencia, esas personas merecen ser castigadas".

