

Ненасильницьке спілкування. практика.

Ненасильницьке спілкування, розроблене Маршаллом Розенбергом, ґрунтується на ідеї, що людські взаємодії можна покращити, якщо замість агресії та звинувачень люди висловлюватимуть свої почуття та потреби більш усвідомлено та конструктивно. Основні ідеї методу включають такі аспекти:

1. Спостереження без оцінки: Важливо навчитися розділяти спостереження інтерпретацій. Описуючи те, що необхідно, необхідно уникати суб'єктивних оцінок і суджень, що дозволяє уникнути конфронтації. Наприклад, замість фрази "Ти постійно спізнюєшся", слід сказати "Ти спізнився на зустріч на 20 хвилин тричі за останній тиждень".

2. Вираз почуттів: Після спостереження необхідно висловити свої почуття, пов'язані із ситуацією. Розенберг підкреслює важливість чесного та відкритого вираження емоцій, щоб інша людина могла зрозуміти, що ви відчуваєте. Наприклад: "Я відчуваю розчарування, коли ти спізнюєшся".

3. Усвідомлення потреб: За будь-яким почуттям стоїть незадоволена потреба. Важливо усвідомлювати і висловлювати свої потреби, які лежать в основі ваших почуттів. Наприклад: "Мені потрібно, щоб мої плани враховувалися, коли ми домовляємось про зустрічі".

4. Формулювання прохань: ННО вчить чіткому та конкретному виразу прохань, щоб задовольнити свої потреби, не вдаючись до тиску чи маніпуляцій. Прохання мають бути сформульовані позитивно та реалістично. Наприклад: "Чи можеш ти наступного разу попередити мене, якщо спізнюватимешся?"

В основі ненасильницького спілкування лежить прагнення до порозуміння та поваги як до своїх почуттів та потреб, так і до почуттів та потреб інших людей. Цей підхід допомагає будувати довірчі відносини та сприяє більш конструктивній та емоційно зрілій взаємодії.

Крім покращення взаємовідносин ненасильницьке спілкування покращує взаєморозуміння. Пам'ятайте, що тиск у розмові, посилене прагнення донести свою думку («вбити» її в голову співрозмовника) сприймається як насильство. При цьому співрозмовник або учень прагнучим захиститися і майже не сприйматиме те, що ви говорите для розуміння, потрібно стан безпеки. Пам'ятайте золоте правило спілкування: спочатку намагайтеся зрозуміти, а потім бути понятимими. У разі нерозуміння замість тиску та спроб «вбити» свою думку в голову співрозмовника, яка вперто не хоче приймати ваші думки, зробіть паузу та запитайте себе: що зараз відбувається? Потім можна поставити пряме запитання співрозмовнику, про що він думає.