

RESUME : LA COMMUNICATION NONVIOLENTE (CNV)

C'est l'art de vivre avec les autres et en harmonie avec nous-même.
Ce guide de langage vise à améliorer les échanges avec soi-même et les autres.

Il y a 40 ans, Marshall Rosenberg psychologue clinicien, collaborateur de Carl Roger a mis au point une méthode simple et efficace pour assainir et alléger les échanges entre nous.

INTENTION : Créer une *RELATION DE QUALITE* positive, légère, respectueuse avec nous même, notre cercle familial, amical et professionnel...

OBJECTIF : *TRANSFORMER* conflit, jugement, croyance, évaluation ...en
Compréhension, Paix, Bienveillance, Coopération...

Cet outil précis simple ouvre un **dialogue** sincère, authentique, respectueux.

- Il nous amène à nous exprimer de façon claire et cohérente.
- Il permet également une **écoute** de l'autre avec la plus grande conscience dans l'instant présent

Il suppose de rester en lien avec soi en premier, pour rester en lien avec l'autre dans l'instant présent !

Processus CNV en 4 étapes

s'utilise lors d'une dispute, d'un conflit, de non-dits gênants, un désir d'éclaircir une situation compliquée, face notre interlocuteur :

1) L'OBSERVATION Rappels des fait précis, factuel, neutre, comme une photo, un rapport de police, incontestable SANS accusation/ jugement/ interprétation/ croyance/ généralité/ subjectivité/ évaluation/ dialogue interne... Penser à l'attitude non verbale (bras croisés sourcil froncés ...la voix) et au ton utilisé.

Exemple : *Lorsque je vois,
j'entends que.....
je me souviens de*



pas de jugement moralisateur, d'accusations, d'interprétation

2) LE SENTIMENT Puis nous accueillons et gérons le sentiment que suscite la situation, une expression, émotion, qui se manifeste d'abord par un ressenti corporel. (Ce ressenti corporel nous donne l'info sur le sentiment).

Nous l'exprimons à notre interlocuteur.

Exemple : lorsque je vois, j'entends, je me souviens..... *Je me sens triste, désemparée, touchée....*



Le Sentiment ne met « jamais » l'autre en cause, on n'utilise pas de qualificatif « accusateur du genre : « je me sens « trahie » manipulée, piégée

3) LE BESOIN

Le sentiment nous donne des indications sur le besoin qui a été ou pas satisfait, on peut ainsi mesurer grâce au **besoin** le cœur de notre problématique la raison de notre bonheur ou le cœur de notre problématique.

Le besoin ne peut être ni pris, ni touché, fait. *Il est intangible et immatériel, universel - (Exemple : besoin de sécurité, de lien, d'amour....)*

Il est bon de l'exprimer car il peut être compris par tous.

Exemple : lorsque je vois, j'entends, je me souviens..... Je me senstriste, désemparée, touchée..... *j'ai tellement besoin de me sentiren sécurité, en relation,*

Nota : le besoin est différent de la stratégie* qui, elle, est souvent source de conflit.

Stratégie* : méthode utilisée pour combler et satisfaire le besoin ou en réaction à un sentiment.

4) LA DEMANDE

S'ensuit une **demande** [CRAPPO/PLATO] voir info ateliers.

Il elle doit être claire, amorcer une solution et maintenir le lien avec l'interlocuteur.

Exemple : lorsque je vois, j'entends, je me souviens..... Je me sens triste, désemparée, touchée..... *j'ai tellement besoin de me sentiren sécurité, en relation, pourrions-nous trouver un moment pour nous*



La demande n'est pas une exigence, elle peut sous-entendre une réponse une réponse négative !

Ainsi s'installe un dialogue réellement constructif, des échanges vrais, dans la coopération et la co-création qui permettent le dépassement des conflits, dans le respect de chacun.

Ce processus permet de reprendre le pouvoir de nos vies en interaction avec les autres.

C'est un chemin de conscience vers davantage d'humanisme qui cultive notre intelligence émotionnelle.