

« L'enseignement tel qu'il est conçu muselle l'élan de vie. Si on est éduqué dans la compétition, la honte, l'humiliation et la peur de l'échec, alors on crée un monde qui ressemble à ça. »

M. Rosenberg

La communication

« LES MOTS SONT DES FENÊTRES (OU BIEN CE SONT DES MURS) »

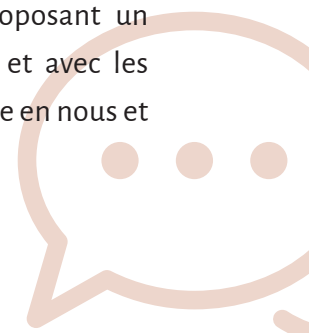
Une de mes révélations fut la découverte des vidéos, puis des livres de Marshall Rosenberg, le père de la Communication NonViolente. Cet Américain, plongé au cœur d'un environnement violent à Détroit au milieu du siècle dernier, n'a eu de cesse de modéliser un processus concret pour « se rendre la vie belle ». Je n'avais pas pris conscience du pouvoir des mots sur ma vie. Les mots qui réveillent qui sonnent juste et ceux qui détruisent les relations à notre insu.

Il nous a enseigné que l'on nous a éduqués à laisser la télécommande de notre vie entre des mains extérieures. Ce qui revient à remettre son pouvoir aux mains de l'autorité compétente. Nous sommes domptés à obéir à tout ou presque, sauf à

nous-mêmes. Je ne savais pas trouver mon pouvoir personnel. Je ne savais pas m'écouter ni lire ce qui se passait en moi pour me rendre la vie belle !

Il souligne qu'il est indispensable de ne plus rendre les apprentissages misérables par les exigences et les obligations, car on ne crée que de la résistance et de la soumission. C'est ainsi qu'est née en 1966 la Communication NonViolente.

Il s'agit d'une méthode qui nous permet d'identifier nos besoins et nos aspirations en proposant un processus de communication avec soi et avec les autres. Un processus en 4 étapes pour lire en nous et chez les autres ce qui se passe.



Les 4 étapes de la Communication NonViolente :

1. Observer sans jugement, considérer les faits.
2. Dire ce que je ressens : apprendre à exprimer mes sentiments.
3. Identifier les besoins, les aspirations, pour nommer les besoins satisfaits ou insatisfaits. Nos sentiments et nos émotions deviennent alors le moyen d'identifier la satisfaction de nos besoins.
4. Faire une demande claire à soi-même ou à l'autre. Une demande claire, positive, concrète et réaliste à court terme.

Approcher cette méthode pour mieux communiquer fera partie du carnet de voyages n° 2.

Les jugements sur nous ou sur autrui sont l'expression tragique de besoins qui ne sont pas nourris.

« Est-ce que tu veux avoir raison ou être heureux, tu ne peux avoir les deux », nous dit Marshall. Au jeu de « Qui a tort, qui a raison », tu perds systématiquement. Vouloir convaincre les autres tout en ignorant leurs arguments ne crée que des relations affligeantes et non épanouissantes.

On joue souvent à ce jeu, on y joue tous car on nous a appris à avoir raison pour gagner. Mais c'est une vie où la guerre sévit en permanence. Est-ce ce que tu choisis de vivre ?

N'oublie plus que chaque jour tu emploies des mots sans même avoir conscience de leur portée sur toi et sur les autres.

MARSHALL B. ROSENBERG

PÈRE DE LA COMMUNICATION NONVIOLENTE (1934-2015)

« La CNV est plus qu'un processus ou un langage : c'est une invitation permanente à concentrer notre attention là où nous avons le plus de chances de trouver ce que nous recherchons (alors que par notre conditionnement culturel, nous avons tendance à focaliser notre attention là où nous avons peu de chances d'obtenir ce que l'on désire).*

J'ai mis au point la CNV pour apprendre à orienter mon attention – ou diriger le faisceau de ma conscience – sur ce qui pourrait me livrer ce que je recherche. Or, ce que je recherche dans la vie, c'est la bienveillance, un échange avec autrui motivé par un élan du cœur réciproque. »



*CNV : Communication NonViolente