

COMUNICAZIONE NON VIOLENTE (CNV)

Pensiamo sempre ai Bisogni come a qualcosa da soddisfare perché legati ad un senso di mancanza.

Se pensiamo alla piramide dei bisogni di Mashlow, pensiamo ad un'ascesa potenziale verso quelli più elevati spirituali, superati quelli basilari fisici che partono da quelli legati al soddisfacimento dei bisogni di tipo alimentare per la sopravvivenza a quelli legati al senso di appartenenza e riconoscimento all'interno di un gruppo più o meno esteso.

Per **Marshall Rosenberg**, (scomparso negli ultimi anni e autore di numerosi testi di cui il più importante è: " **Le parole sono finestre oppure muri!**") inventore del **linguaggio della giraffa e dello Sciacallo della "Comunicazione non violenta"** (CNV), i bisogni sono invece come il dono di Babbo Natale!

Non sono una mancanza, ma ciò che riconosciuto ci può connettere agli altri creando empatia.

Non è sempre facile, però riconoscerli profondamente per poterli quindi esprimere in maniera efficace, ascoltarli e farsi ascoltare.

Partendo dal desiderio di coinvolgere anche altre associazioni oltre la nostra dato che molte condividono spesso le stesse problematiche interne legate alla comunicazione, noi della Banca del Tempo di Caponago abbiamo chiesto al facilitatore **Mario Bonfanti** insegnante certificato di CNV, di introdurci la materia e declinare il tema della "comunicazione empatica per i gruppi" con alcuni incontri.

Quello che ben presto si è evidenziato è che, se si comprende il metodo, questo può essere applicato in molti ambiti a partire da se stessi: In famiglia, in coppia, nel rapporto genitori-figli, con i colleghi, persino in un'assemblea condominiale!

Riconoscere il bisogno più profondo nostro e dell'altro ci permette di comunicare nel rispetto e nella libertà reciproca di espressione di tutti.

I bisogni si manifestano attraverso **i sentimenti** che proviamo che ci dicono se sono soddisfatti o non lo sono e quali essi sono. **L'ascolto di se stessi e dell'altro senza giudizio** sono i presupposti di questo tipo di lavoro non sempre facile ma importantissimo.

Allenarsi non significa però vivere questo metodo come una tecnica, perché non dobbiamo cambiare nessuna, persona né soprattutto “pretendere” dagli altri.

La richiesta che nella CNV rappresenta la possibile soluzione di un problema o conflitto, non sarà infatti mai una pretesa, ma l'evidenziazione di un proprio stato d'animo che induce l'altro a venirti incontro con **empatia**.

Molto interessante la parte teorica sostanziata da spiegazioni sul funzionamento del nostro **cervello, condizionato dal proprio vissuto e dalle proprie aspettative**.

Interessante è stato capire come lo stesso vissuto possa condizionarci nell'elaborazione di pensieri e parole e nel giudizio dell'altro.

Abbiamo capito molte cose (anche se è sempre duro passare dalla teoria alla pratica): tra queste, che **le nostre richieste all'altro, spesso, sono più pretese piuttosto che richieste** e per questo la comunicazione fra le persone s'interrompe e nasce il conflitto.

Abbiamo compreso che le parole che ascoltiamo non sono univoche, ma **la lettura delle parole dell'altro dipendono dal vissuto che abbiamo**, quanto il corpo possa “parlare” da solo attraverso differenti posture ed espressioni e quanto il controllo (con **“intenzione e chiarezza spirituale”**) dello stesso possa modificare le situazioni in cui possiamo trovarci con l'altro.

I bisogni nel profondo ci uniscono perché sono gli stessi per tutti, gli uomini e le donne nella loro essenzialità.

Per questo è importante riconoscerli e saperli esprimere.

L'approccio del conduttore Mario Bonfanti è stato divertente e giocoso, condizione necessaria per il buon esito e sostenibilità di qualsiasi azione e iniziativa.

La comunicazione non violenta, ci aiuta a riconoscere e onorare i nostri bisogni e quelli degli altri.

Ai vari incontri hanno partecipato caponaghesi e rappresentanti di associazioni territoriali (bdt,gas,componenti della commissione biblioteca di Caponago)e qualcuno ha già applicato con i propri familiari con buoni risultati. La buona partecipazione ci incoraggia quindi a proseguire il percorso dopo l'estate.

ESTER BISOTTI