

LudiFlow
Transmettre l'essentiel

LA COMMUNICATION BIENVEILLANTE

La communication bienveillante, également appelée **Communication Non Violente (CNV)**, est une technique qui a été créée dans les années 60 par un psychologue américain nommé Marshall Rosenberg.

Il a construit sa vision et son modèle de communication non violente en s'inspirant à la fois de la pensée du célèbre Mahatma Gandhi et aussi de celle de l'illustre psychothérapeute américain Carl Rogers, l'un des pères fondateurs de la psychologie humaniste et père de « l'écoute active » et de « l'approche centrée sur la personne ».

Communiquer est un art et peu de personnes savent réellement dialoguer à partir de ce que certains philosophes nomment « l'intelligence du cœur » !

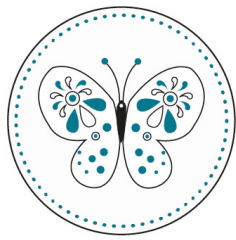
La communication bienveillante, ou communication « girafe » versus « chacal » :
La Communication Non Violente est une communication bienveillante qui jaillit du cœur et rayonne autour de nous !

Marshall Rosenberg associe ce type de communication humaniste à l'image de la girafe, car c'est l'animal qui possède le cœur le plus gros.

Le langage girafe représente donc notre capacité à être bienveillant avec soi et les autres, empathique avec autrui, à prendre conscience et à accueillir nos émotions, nos besoins et, à les exprimer sans agressivité, à exprimer de la gratitude...

La girafe a aussi un long cou et symbolise donc **la capacité à prendre de la distance** avec les événements, à observer et à avoir une vue d'ensemble de ce qui se passe.

Le chacal quant à lui, a un petit cou et n'a donc pas de vision d'ensemble de la situation.
Il représente les formes de violences dont nous usons dans nos relations : nos pensées binaires (bien/mal, vrai/faux, gentil/méchant...), nos suppositions, interprétations, jugements, comparaisons, critiques...



LudiFlow
Transmettre l'essentiel

Le langage girafe nous apprend à...

Observer la situation telle qu'elle est
Quels sont les faits ?

Identifier nos émotions
Je ressens quoi ?

Identifier mes besoins non satisfaits
J'ai besoin de quoi ?

Formuler des demandes non impératives
(plutôt qu'exiger)

Les atouts de la communication bienveillante

Faire preuve d'empathie

J'accepte que l'autre soit différent et je reconnais ses émotions et ses besoins.

Chercher des solutions gagnant-gagnant

Plutôt qu'imposer son point de vue de manière non négociable.

Bibliographie

Pour découvrir la communication non violente, je vous propose un ouvrage d'introduction :
Les mots sont des fenêtres de Marshall Rosenberg.

Retrouvez d'autres vidéos disponibles sur le web 😊

Mots clés de recherche :

Marshall Rosenberg

Communication bienveillante