

QUÉ ES LA CNV Y DE DÓNDE VIENE

La Comunicación No Violenta (CNV) fue desarrollada por Marshall Rosenberg, Doctor en psicología clínica, educador, reconocido mediador en conflictos internacionales y fundador del «Center for Nonviolent Communication» (CNVC), en el año 1984.

El objetivo de su carrera se centró en la resolución de conflictos desde nuevos ángulos de visión, nuevas formas de comunicación que pudieran tener alternativas pacíficas a la violencia que le llevó a crear la CNV.

Así llegó a crear un modelo claro y efectivo de comunicación cooperativa, consciente y compasiva.

La CNV se centra en la conexión. ¿Conectar con qué? Conectar con lo que sucede primero en nosotros mismos y luego con lo que sucede en los demás. Esta conexión aporta luz y claridad, permitiendo que se muestre la compasión natural humana, basada en la expresión honesta y la escucha empática de los sentimientos y las necesidades. Esta compasión implica poner límites a los demás cuando sus acciones me duelen o dañan. De hecho podemos decir, que sin límites no existe relación ni amor verdadero.

El gran cambio y aportación de Marshall es proponer un modelo donde se aprende a poner esos límites sin dañar la conexión.

¿Pero cómo se llega a esa conexión? Se llega aprendiendo a reconocer y a saber satisfacer nuestras necesidades humanas legítimas junto con las del otro, si así lo deseamos, de una forma auténtica y profunda.

Toda acción humana nace para cuidar una necesidad legítima, el problema está en las formas que elegimos para cuidarlas... muy frecuentemente son ineficaces, dolorosas o dañinas para nosotros y para los demás.

El modelo de comunicación vía premio/castigo, es el predominante desde hace miles de años. Afortunadamente el ser humano puede evolucionar, aprender y cambiar cosas por mucho tiempo que lleven siendo así. Eso es la base de la evolución humana. Las relaciones humanas son la base de esa evolución humana, son la fuente de mayor sufrimiento y felicidad, por este motivo es tan importante PARAR y dedicar un tiempo a cuidar la forma en que nos relacionamos.

Cuando reconocemos la necesidad, es más fácil elegir la forma más adecuada y eficaz para cuidarla. Cuando aprendemos a reconocer nuestras necesidades se hace más fácil

reconocer las de otros seres humanos.

Este nivel de comprensión nos permite resolver situaciones difíciles desde la cooperación y el respeto en vez de desde la agresión, las exigencias y los juicios de valor. Entonces «tener razón» ya no es tan importante ni es el objetivo de la conversación.

El Dr. Marshall Rosenberg estudió la siguiente pregunta:

¿Por qué es que algunas personas pueden permanecer compasivas aún en circunstancias sumamente difíciles?

Porque su enfoque está en los sentimientos y las necesidades propios y del otro.

Pero este enfoque ya lo apuntaban otros hace 200 años, en concreto Henry Wadsworth Longfellow lo resumió muy bien en su frase:
«Si pudiéramos leer la historia secreta de nuestros enemigos, encontraríamos en la vida de cada hombre, la pena y el sufrimiento suficientes para deshacer toda hostilidad»

En otras palabras, si aprendemos a conectar y ver a los demás, la actitud hostil desaparece y pueden aparecer otras formas de relacionarnos.

Es muy importante tener en cuenta que comprender o conectar, no es sinónimo de justificar, ¡disculpar o consentir!

Comprender me lleva a actuar sin dejarme llevar por el juicio o la exigencia. Entonces puedo actuar desde el cuidado y la comprensión, con límites, firmeza y libertad.

Conexión antes que educación: CNV para crecer en el conflicto

Estamos en uno de los momentos de mayor cambio e incertidumbre a todos los niveles en la historia de la humanidad. Y se está notando especialmente en la comunidad educativa y en la calidad de la relación humana.

El nivel de atención se ha reducido, en adultos y niños, a fracciones de minuto. Los valores y motivaciones de los más jóvenes están cambiando y son influidos desde las RRSS.

Los jóvenes se sumergen cada vez más pronto en el ciberespacio y sus múltiples estímulos. Niños y adolescentes son mucho más rápidos que nosotros, nos cuesta seguirles el ritmo. Su cerebro se adapta a ese medio y se configura de una manera diferente a la nuestra.

Cada vez podemos acompañarlos a su lado menos tiempo. Exploran y se exponen mucho antes de lo que lo hicimos nosotros. Caminan solos más pronto, aunque sus cuerpos estén en casa.

Este contexto sitúa a los padres y profesores en un escenario que supone el mayor reto de la historia para el proceso de educar y acompañar.

Vivimos un cambio en el modelo de relaciones humanas. En todas: profesor-alumno, profesor-profesor, profesor-padres, alumno-alumno, padres-hijos, pareja, profesional-profesional.

La falta de tiempo de calidad y la reducción de la atención requiere aprender y entrenar en modelos de comunicación eficaz que permitan llegar a una conexión verdadera entre seres humanos en este escenario y bajo condiciones adversas por la distorsión y el ruido de la información que nos desborda por diversos canales y nos satura continuamente a todos.

¿Qué es la CNV y que aporta en este contexto?

La CNV es un proceso que nos permite convertir el conflicto en una oportunidad de acercamiento y mayor encuentro enriqueciendo la relación con otro ser humano.

Nos aporta guía para no actuar activados desde las emociones intensas y facilita herramientas para cuidar la conexión antes durante y después del conflicto.

Es un proceso que nos enseña a conocer y conectar con las necesidades que nos impulsan y motivan a todos a movernos en la vida. Las necesidades mías que requieren cuidado en este momento y las necesidades tuyas que también buscan ser cuidadas en este momento.

La CNV enseña a PARAR para verme y verte, comprenderme y comprenderte, para salir al encuentro en la comunicación con la intención de conectar. Desde ese lugar podemos definir acuerdos, exponer límites y elegir acciones que cuiden de lo tuyo y de lo mío.

La cuestión en el conflicto es: ¿dónde ponemos el foco de atención y la mirada?

¿en las acciones erróneas, dañinas, dolorosas y trágicas?... O ¿en las necesidades humanas, legítimas que están tratando de satisfacer y cuidar las personas implicadas en el conflicto?

Es un proceso que exige perseverancia compromiso y entrenamiento.

El éxito en la relación humana, en la conexión, es un proceso de vida, no se logra en una acción concreta y aislada. Una conexión verdadera, sólida, honesta, sincera conlleva un proceso de muchas decisiones que la construyen. Esas decisiones son acciones concretas que cada día elegimos o realizamos, con mayor o menor consciencia.

Unas acciones acercan, otras alejan, unas cuidan y otras rompen la conexión y la relación.

La CNV es un proceso que nos enseña a trabajar en el conflicto humano, enseñándonos a aplicar 5 pasos, para poder elegir una y otra vez, las acciones más eficaces para cuidar la conexión en cualquier entorno y relación humana.

Los 5 pasos nos ayudan a conectar con nuestras propias necesidades que en este momento necesitan cuidado con mayor urgencia. Una vez identificadas, puedo elegir acciones concretas para cuidarlas, de forma más eficaz y acertada.

Los 5 pasos de la CNV nos llevan a saber buscar detrás de un acción dolorosa, trágica, incómoda o desagradable, qué necesidad humana estaba tratando de cuidar y satisfacer esa persona que nos importa.

¿Qué necesidad cuidaba mi alumno cuando me dijo que soy un pesado? Descanso, espacio,

¿Qué necesidad cuida mi hijo cuando me grita que quiero más a su hermano? Cariño, atención

¿Qué necesidad cuida un alumno que hace acoso escolar? Seguridad, atención, reconocimiento

¿Qué necesidad cuida un adolescente que prueba Las drogas con su grupo de colegas? Experimentar, descubrir, compartir, participar,

La relación humana es un proceso complejo cuya comprensión viene al aplicar procesos sencillos y eficaces de forma sistemática con un objetivo claro.

La clave de la CNV está en practicar, practicar y practicar.

¿Dónde y cuándo?

En entornos seguros. Talleres acompañados y guiados para ver con método, comprender y trabajar el conflicto desde fuera de la situación que nos activa y nos desborda.

¿Para hacer qué?

Aprender a

0-PARAR

1-Separar HECHOS OBJETIVOS de observaciones subjetivas. (Los juicios no son la realidad)

2- Conectar con los sentimientos y trabajarlos (Nombrar, sentir, tomar conciencia, descargar)

3- Conectar con las NECESIDADES que más cuidado requieren ahora (Identificar y nombrar)

4- Elegir acciones eficaces para cuidarlas. Saber expresar las mías y escuchar las de otros.

Hacer duelos, saber pedir sin exigir, saber decir no firme y sin dañar, poner límites, ver la humanidad que hay detrás de la expresión trágica. Diferenciar Necesidad de Estrategia.

Con este proceso, traducimos las acciones dolorosas, ineficaces o violentas, habituales en los conflictos, descomponiéndolas en los sentimientos y necesidades humanas que las motivaron para acompañar a nuestros alumnos en la búsqueda de nuevas estrategias o formas de cuidar sus necesidades con otras acciones eficaces, más cuidadosas para ellos y para la comunidad educativa. Mientras se alcanza esa conexión y participación, la CNV enseña cómo poner límites que protejan a la comunidad y a los implicados en el proceso, sin dañar la conexión.

PROCESO PARA EXPRESAR LO QUE ME PASA CON AUTENTICIDAD

Se produce únicamente cuando tengo claro lo que me pasa, porque he podido darme o recibir suficiente empatía y tengo clara mi intención, entonces puedo ir hacia el otro para establecer la conexión. (Me paro).

OBSERVACIÓN

Describo de manera neutra la situación a la que me refiero, evitando juicios, interpretaciones.

Cuando veo...escucho... observo...

SENTIMIENTOS

Describo lo que siento aquí y ahora, me conecto con lo que acabo de observar.

Me siento...

NECESIDADES

Expreso las necesidades que están o que no están satisfechas en esta situación y en relación a los sentimientos que tengo.

Porque necesito... Para mi es importante...

PETICION

Le pido a interlocutor algo que quiera de él en este instante, en términos de acción concreta, en positivo, realizable, evaluable.

Podrías... Estarías de acuerdo en... Sería posible para ti...

¿Cómo se si pido o exijo?

¿Cómo reaccionaría ante un NO?

¿Estoy abierto a negociar? En la mesa debe estar lo Tuyo y lo Mío

No quiero nada que no me quieras dar. Prefiero un no.

¿Estoy en la forma? “hacer de jirafa” o estoy en la intención “SER jirafa”

PROCESO PARA ESCUCHAR CON EMPATÍA LO QUE LE PASA AL OTRO. INTENCIÓN EN LA CONEXIÓN.

“Cuando haces (o dices)..... (Conducta)

¿Te sientes?(Sentimiento)

¿Por que necesitas?..... (Necesidad)

Y te gustaría que.....”(Petición)

Estar presente contigo mismo es el preámbulo necesario para estar presente con el otro en la escucha empática...

OBSERVACIÓN

Enuncio la situación, las palabras, sin juicios ni interpretaciones o evaluaciones.

Cuando dices... Cuando veo.... Cuando haces....

SENTIMIENTOS

Intento adivinar (hipótesis) y propongo los sentimientos probables del otro en la situación a la que se refiere (no diagnostico ni enjuicio)

Te sientes... Imagino que te sientes...

NECESIDADES

Intento adivinar las necesidades activas en el otro, no satisfechas. (No es un proceso mental de “acertar”) Es un apoyo para “tenerte en cuenta”

Supongo que necesitas... Para ti es importante...

PETICIÓN

Invito al otro a clarificar o buscar lo que le permita satisfacer mejor sus necesidades (estrategias)

¿Concretamente que quieres ahora?.... Cómo podrías ahora....

¿Qué puedo hacer yo para que tu vida sea más bonita?

Si oigo NO...escucho SI a otra cosa (eso ya no da miedo)

El NO es a la estrategia, a la petición, no a la persona o a la necesidad...

Comunicación no violenta: lo que alimenta la vida

Me paro

Hechos y juicios. (Discernir)

Juicio es expresión trágica de necesidad
insatisfecha. +J...+E

“La expresión de inteligencia más elevada es al capacidad de observar sin evaluar...”
Krishnamurti

NO busco no hacerlos, busco no expresarlos, identificarlos, transformarlos

Me doy cuenta: Sentimientos (distingo falsos sentimientos)

La causa está en mí, el otro es solo un estímulo.

Necesidades: Que necesito cuando siento...

La primera necesidad es satisfacer nuestras necesidades no satisfechas.

Las necesidades son fundamentales, patrimonio de la humanidad.

Nunca es una acción concreta.

Si vinculo la satisfacción a una acción me vuelvo dependiente, adicto.

Lo que más pido fuera, es lo que menos me doy yo.

Hay 1001 formas de satisfacer una necesidad (estrategias), ser creativos.

Petición: Siempre termino con petición A mí, al otro, a la vida...

La petición puede ser de tres tipos: OJO! con ...necesito que TU...

1) Petición de una Acción concreta, posible, positiva, aquí y ahora

2) Petición de Conexión: ¿Cómo te sientes, con esto que te digo?

3) Petición de Reflejo: Qué has entendido... Podrías repetirme...

¿Cómo se si pido o exijo?

¿Cómo reaccionaría ante un NO?

¿Estoy abierto a negociar? En la mesa debe estar lo Tuyo y lo Mío

No quiero nada que no me quieras dar. Prefiero un no.

¿Estoy en la forma? “hacer de jirafa” o estoy en la intención “SER jirafa”

Primera etapa del proceso CNV

la observación

Observar sin Evaluar

La observación se refiere a lo que una persona hace o dice sin mezclar una interpretación sobre la acción. Es importante expresar lo que vemos u oímos sin evaluar. Cuando las personas escuchan evaluaciones, es decir, juicio o crítica, se reduce considerablemente la posibilidad de hacer conexión de corazón a corazón. Cuando los seres humanos escuchamos crítica nos cerramos, contra-atacamos o actuamos de forma defensiva.

Percibimos el mundo a través de nuestros 5 sentidos.

Cada acción, palabra, gesto, actitud, reacción es activada por algo que hemos percibido.

La capacidad de observar es uno de los elementos claves en el proceso de Comunicación No Violenta. La mayor parte del tiempo, nuestras observaciones están mezcladas con pensamientos, juicios, deformadas por nuestra imaginación e interpretaciones ligadas a la huella del pasado. Esta mezcla conlleva el riesgo de generar reactividad o cierre en el diálogo, de caer en el juego de « quien tiene razón, quien se equivoca ».

Por esto el proceso CNV nos invita a formular las observaciones, de una manera lo más neutra posible describiendo los hechos: acción, palabras, recuerdos, etc...

Sin opinión o interpretaciones.

Llamamos « estímulo » un hecho que a provocado una emoción o una reacción, señal de una necesidad no satisfecha que deseamos expresar.

“La forma más elevada de inteligencia es la observación de la realidad...
...sin añadir juicios”

Krishnamurti

Ejemplo:

Evaluación – Cuando veo esa pocilga en tu habitación...

Observación – Cuando veo calcetines en el suelo y platos sucios en la mesita...

Evaluación – Cuando me gritas...

Observación – Cuando me hablas a ese volumen de voz...

Evaluación – Cuando me faltas al respeto...

Observación – Cuando me dices “tonta”...

Evaluación – Me estás diciendo mentiras.

Observación – Veo que no has terminado la tarea y dijiste que ya la terminaste.

Evaluación – Cuando le echas la culpa a tu hermana...

Observación – Cuando me dices, “Yo no fui, fue mi hermana...”

Evaluación – Cuando me haces burla...

Observación – Cuando te estoy hablando y miras para arriba y respiras hondo...

Evaluación – Siempre llegas tarde.

Observación – Las últimas tres veces has llegado después de la hora que acordamos.

Evaluación – Eres muy desconsiderado.

Observación – Cuando me dices a qué restaurante vamos a ir y no me preguntas si
estoy de acuerdo...

Evaluación – Prefieres a tu hermano que a mí.

Observación – Cuando le mandas dinero a tu hermano y nosotros no tenemos
suficiente para pagar la renta...

Observar sin Evaluar

Ejercicio

Circula las frases que sean una observación sin evaluación:

1. Cuando le quitaste el juguete a tu hermanita...
2. Comes muy mal, no vas a crecer.
3. Dijiste que no tenías tarea y veo que sí tienes.
4. Hay mucho tiradero en tu cuarto. Recoge tus juguetes.
5. Dijiste que ibas a llegar a las 6 para cenar todos juntos y llegaste a las 8.
6. Apúrate. Todas las mañanas es el mismo problema.
7. Cuando me dices que no hago nada en todo el día...
8. No me das mi lugar con tu familia.
9. Cuando tu hermano me dijo “floja” y tú no dijiste nada...
10. Nunca me dices que me quieres.

El principal obstáculo es la emoción, que genera distorsión y bloqueo de cortex prefrontal.

Segunda etapa del proceso CNV **La expresión/escucha de sentimientos**

Yo Me siento... / Imagino que sientes... ¿es así?

Nuestros sentimientos y emociones son distintas de los pensamientos y se manifiestan en nuestro cuerpo a través de las sensaciones corporales.

Son muy útiles, ya sean agradables o no, porque nos dan información sobre la satisfacción o la frustración de nuestras necesidades. En efecto, están directamente ligados a nuestras necesidades vitales, sociales, personales, tales como sobrevivir, seguridad, respeto, comprensión, participación, conexión, afecto, etc.

Por ejemplo, si mi necesidad de conexión y compañía no está satisfecha probablemente voy a sentirme sola. Si mi necesidad de comunidad está satisfecha seguramente voy a estar contenta.

Las acciones de los demás son el estímulo pero no la causa de nuestros sentimientos.

Hay algunos pensamientos y evaluaciones disfrazadas de sentimientos.

Ejemplo:

Abandonado, atacado, traicionada, ignorada, incompetente, manipulada, malentendido, culpada, presionado, rechazado, amenazado, intimidada, humillada.

Siento que Laura no es sincera.

Siento que no te importa lo que me pasa.

Siento como que no estás diciendo la verdad.

Todos vivimos, cotidianamente, sensaciones, emociones y sentimientos muy diversos más o menos perceptibles o identificables. Con frecuencia, no hemos aprendido a expresarlos. Y sin embargo, esto es fundamental para conectarnos con autenticidad a nuestro interlocutor y contribuir a crear un clima de confianza.

La Comunicación No Violenta nos invita pues, a enriquecer nuestro vocabulario cotidiano y expresar de una manera simple y precisa.

Señalemos que, en el vocabulario corriente, la expresión « siento que... » No traduce un sentimiento sino generalmente una interpretación, una evaluación o una creencia.

A continuación verás unas necesidades y los sentimientos que estas generalmente evocan:

Necesidades Satisfechas Posibles Sentimientos

Conexión -----Feliz

Comunidad----- Gusto

Diversión----- Content@

Reconocimiento----- Satisfech@

Seguridad -----Tranquil@

Alimento -----Satisfech@

Contribución----- Feliz

Ayuda, apoyo -----Agradecid@

Necesidades No Satisfechas Posibles Sentimientos

Conexión----- Sol@

Comunidad -----Sol@

Diversión -----Aburrid@

Reconocimiento----- Frustrad@, triste

Seguridad -----Miedo

Alimento----- Hambre

Contribución -----Vací@

Ayuda, apoyo -----Dolor, tristeza

Juicios disfrazados de sentimientos:

Abandonado, atacado, traicionado, ignorado, incompetente, manipulado, malentendido, culpado, defraudado, presionado, rechazado, amenazado, intimidado, devaluado, inútil, traicionado, humillado...

“Siento que Laura no es sincera”. Siento pero detrás expreso un pensamiento...

“Siento que no te importa lo que me pasa” “Siento” pero detrás expreso un pensamiento...

“Siento como que no estás diciendo la verdad.”

“Cuando llegas y no me saludas me siento ignorada.” Juicio: Tú me ignoras

“Cuando me hablas así en frente de tu familia me siento humillado. Juicio: Tú me humillas

Tercera etapa del proceso CNV
La expresión/escucha de necesidades

Porque necesito... Aspiro a... Quisiera que... Lo que es importante para mí es... Necesito... (¡Ojo al TÚ que mata!)	¿Entiendo que necesitas...? ¿Es importante para ti...? ¿Me llega que te gustaría...? ¿Lo que quieres es...?
--	--

¿Qué son las necesidades?

El concepto de ‘Necesidades’ en la Comunicación No Violenta se refiere a la energía interna que nos empuja a buscar la satisfacción y el bienestar y a vivir plenamente. Las necesidades son elementos de la existencia que todos los seres humanos requerimos para nuestro bienestar físico, emocional y espiritual. Por ejemplo, todos los seres humanos necesitamos valoración, ayuda, apoyo, comprensión, propósito de vivir, techo, alimentos, respeto, libertad, armonía, honestidad, confianza y muchas cosas más.

Las necesidades son universales...

...esto va a ayudarnos a identificarlas más fácilmente.

¿Cómo descubrimos las necesidades?

Descubrimos nuestras necesidades a través de los sentimientos. Los sentimientos nos dejan saber si nuestras necesidades están satisfechas o no. Por ejemplo, si veo un paciente mejorar voy a sentir alegría, ilusión, porque mis necesidades de: aportar, sentido, realizarme, van a estar satisfechas. Si alguien me dice algo que no es verdad, voy a sentir frustración porque mi necesidad de honestidad no va a estar satisfecha.

¿Por qué es importante reconocer nuestras necesidades?

Es importante reconocer nuestras necesidades porque es el primer paso para satisfacerlas. Una vez que reconocemos nuestras necesidades podemos pensar como satisfacerlas. Todas las acciones son estrategias para satisfacer una necesidad.

La necesidad humana necesita más ser escuchada que satisfecha

¿Cómo se satisfacen las necesidades?

Satisfacemos necesidades a través de acciones, a las que llamamos 'estrategias'. Las estrategias para satisfacer necesidades universales varían con cada persona. Cada persona tiene sus propias preferencias. Por ejemplo, todos tenemos necesidad de cariño. Algunas personas satisfacen su necesidad de cariño cuando reciben un abrazo del ser amado. Otras prefieren palabras dulces. Y algunas otras prefieren atenciones. Todas estas acciones, o estrategias, son válidas.

Ejercicio

Diferenciar las Necesidades de las Estrategias

Circula las frases que expresan una necesidad universal. Cuida de no confundir la estrategia con la necesidad.

Ejemplo:

"Necesito cariño. Dame un abrazo." (Cariño = Necesidad universal)

"Necesito tu cariño. Dame un abrazo." (Estrategia mezclada con necesidad)

Estoy cansado, necesito apoyo y descanso. (Descanso y apoyo = Necesidad Universal)

"Necesito que (TU!!!) me obedezcas". (Te convierto en estrategia para mi descanso)

Ejemplos para practicar:

Te lo he dicho muchas veces. Necesito que me entiendas.

Necesito que hagas la planilla para que yo me pueda organizar.

Susana necesita ayuda. ¿Por favor puedes llamarla?.

¿Necesitas algo de comer?

Sí, te entiendo. Necesitas poder confiar en ella.

Necesito compañía. ¿Podemos vernos hoy?

Necesito una pastilla para relajarme.

**CASOS PRÁCTICOS PARA REFLEXIONAR SOBRE LAS DISTINTAS FORMAS DE
COMUNICARNOS:**

Hay que atender no sólo a lo que cada cual dice, sino a lo que siente y al motivo por el que lo siente.

Cicerón

1. Ayer no hice los deberes.

- *Pues las actividades son de un tema que va a entrar en el examen y no veo que lo sepas (amenaza).*
- *Es tu decisión. ¡Allá tú! (indiferencia).*
- *Ya, ¿es porque te sientes cansado y necesitas un poco de descanso, ¿verdad? La próxima vez, lo negociaremos, ¿te parece bien? (empatía).*

2. Eso que has dicho es una tontería.

- *¿Cómo has dicho? (en tono desafiante).*
- *¡Qué sabrás tú! (desprecio).*
- *Quieres decir que lo que hemos dicho no te ha parecido interesante, ¿verdad? Quizás, tú tienes otras ideas sobre este tema que te parecen más adecuadas, ¿es así? ¿Te gustaría compartirlas con nosotros? Nos encantaría oírlas(empatía).*
- *Cuando te he escuchado decir eso (“que era una tontería”), me he sentido muy triste y frustrada porque necesito conexión, escucha y comprensión. Me gustaría que la próxima vez que algo te parezca “una tontería” emplees otro tipo de vocabulario, por ejemplo: “tengo otra idea sobre ese tema”. Y estaré encantada de escuchar tu opinión (los cuatro pasos).*

3. A mí la clase de hoy no me ha gustado. Yo quiero más gramática.

- *Sí pero es que tú no eres el único alumno de esta clase (no respondo a su necesidad).*
- *¿Tú sabes que la gramática es solo uno de los componentes de la lengua? Además, ¿estás seguro de que no hemos trabajado la gramática hoy? Porque yo creo que sí ha habido gramática (no me intereso ni por sus sentimientos ni por sus necesidades).*

- Tú piensas que la gramática es muy importante para conocer una lengua, ¿verdad? ¿Te sientes frustrada porque piensas que hoy has perdido la oportunidad de aprender algo nuevo? Necesitas mucha claridad y orden para aprender y eso te lo da la gramática, ¿no es así? A partir de ahora entre todos vamos a ver dónde se esconde a veces la gramática... y la importancia de practicar aquello que aprendemos para poder usarlo, ¿te parece bien? (empatía).

4. A mí no me gusta trabajar en parejas porque yo aprendo mejor solo.

- *Pues las investigaciones dicen todo lo contrario (uso mis conocimientos para imponer mi criterio).*
- *En mi clase se trabaja en parejas porque pienso que una lengua no se puede aprender sin practicarla (uso mi posición, mis conocimientos y mi experiencia para imponer mi criterio pero no tengo en cuenta los sentimientos y las necesidades del alumno).*
- *¿No te has sentido cómodo en la clase? ¿cómo te has sentido? ¿necesitas más tiempo para pensar y reflexionar solo? Hay actividades que podemos hacer solos y luego comparar con los compañeros. Lo voy a tener en cuenta la próxima vez, ¿estás de acuerdo? (empatía).*

5. No me ha gustado esta actividad.

- *Todas las actividades no os pueden gustar a todos. Seguro que la próxima va mejor con tu estilo de aprendizaje (no tengo en cuenta su necesidad).*
- *¿Sí? Pues a tus compañeros les ha gustado (no permito ninguna singularidad en mi clase).*
- *¿Cómo te sientes cuando no te gusta lo que hacemos en clase? ¿enfadado, nervioso? ¿necesitas poder opinar sobre el tipo de actividades que desarrollamos en el aula para sentirte implicado y motivado?*
- *¿Qué te parece si hacemos una actividad para que todos podáis dar vuestra opinión sobre las tareas que hacemos? Voy a contar con vosotros antes de proponeros una actividad, ¿qué te parece?*

Por último, la CNV o comunicación empática no aspira a ser un conjunto de reglas sino una guía para ser cada vez más comprensivo, auténtico y empático.

TÉCNICAS DE CNV PARA EL AULA DE INFANTIL

◆ **EXPRESAR DESEOS:** en rueda, pasando en orden de uno en uno un objeto tipo peluche o un paraguas abierto, cada participante expresa un deseo, lo más auténtico posible.

También se puede hacer lanzando el objeto unos a otros, expresando el deseo al pasarlo.

◆ **LA HOGUERA:** en rueda, tirar al centro todo aquello que a cada uno le limita y de lo que quiere desprenderse, como si se tratara de una hoguera que lo quema todo. Decirlo en voz alta cada vez que se lanza algo: "*Miedo*", "*Angustia*", "*Timidez*", "*Vanidad*", "*Complejos*", "*Exigencia*", "*Ira*", etc. Cada persona lo suyo, tanto como quiera.

Después, imaginar que en la hoguera quedan las brasas y de ahí tomar aquello que a cada uno le resulte útil, relacionado o no con lo que ha tirado: "*Valentía*", "*Confianza*", "*Seguridad*", "*Tolerancia*", "*Paciencia*", etc.

◆ **HABLAR DE SÍ MISMO:** andando por la sala, cada vez que pare la música ponerse por parejas y según la consigna, contar uno al otro:

- algo que sabe hacer muy bien
- algo que sabe hacer muy mal
- el sueño de su vida
- sus manías
- algo que nunca haría
- algo prohibido que le gustaría hacer

Cualquier otra propuesta que encontremos adecuada al perfil del grupo. Es una dinámica que requiere cierta cohesión y confianza entre los miembros del grupo, sobre todo si las consignas son "comprometidas".

◆ **HABLAR EN IDIOMA INVENTADO:** andando por la sala, cada vez que pare la música agruparse el número de personas que indique el facilitador y según la consigna, hablando en idioma inventado:

- saludar a los demás
- preguntar y decir qué hora es
- explicar el tiempo que hace
- explicar la última peli que haya visto cada uno
- compartir lo mal que van las cosas con la crisis
- quedar para ir a tomar una copa
- ponerse de acuerdo para ir de vacaciones

◆ **HABLAR EN IDIOMA INVENTADO MÁS TRADUCCIÓN:** por parejas, empiezan dos parejas saliendo frente al resto del grupo que hará de público. Una persona explica algo en idioma inventado y su pareja lo traduce, tras lo cual una persona de la otra pareja responde en idioma inventado y su pareja lo traduce. Se puede añadir una tercera pareja, un "mediador" o cualquier otra figura que dé juego.

◆ **ECHAR LA BRONCA EN IDIOMA INVENTADO:** en rueda, empieza una persona echando la bronca a la de su derecha en idioma inentendible, la "bronqueada" se justifica también en idioma inentendible. Luego es el turno de ésta de echarle la bronca a la de su derecha y así hasta pasar todos. Resulta divertido verlo más que hacerlo todos a la vez que es otra opción, poniéndose

por

parejas.

◆ **CONVERSACIONES INCOHERENTES:** andando por la sala, cada vez que pare la música ponerse por parejas, tríos o cuartetos según se indique para establecer conversaciones incoherentes. Ej.: "*Esta mañana me he planchado los huevos fritos*", "*No me digas, yo he salido corriendo zanahoria abajo*", "*Es que las nubes me mojaban los mejillones*", etc.

◆ **COMUNICACIÓN VERBAL/GESTUAL:** por parejas, empieza una pareja saliendo frente al resto del grupo que hará de público. Una de las dos personas explica verbalmente **-sin gesticular-** algo significativo o irrelevante para ella según queramos enfocar la dinámica con un propósito de trabajo personal o divertido. La otra persona de la pareja gesticula, expresa con su cuerpo y realiza todos los movimientos correspondientes a la explicación.

Cambiar luego de roles y tras ello, sale otra pareja para realizar el ejercicio.

En caso de aplicarlo como trabajo personal, ayuda a la persona que narra su historia a verla desde la posición de observadora, separando la emoción de la vivencia, contemplándola desde otra perspectiva.

Si es para diversión, la gesticulación y expresión corporal del que escenifica puede resultar muy cómica especialmente para el público.

◆ **COMUNICACIÓN VERBAL/GESTUAL A TRES:** por tríos, empieza un trío saliendo frente al resto del grupo que hará de público. Una de las tres personas explica verbalmente **-sin gesticular-** algo en **jerigonza** (idioma inventado), una segunda lo traduce al **castellano** y la tercera **gesticula**, expresa con su cuerpo y realiza todos los movimientos correspondientes a la explicación.

Cambiar de roles y tras ello, sale otro trío para realizar el ejercicio.

Resulta especialmente cómico.

◆ **INTERPRETACIÓN VERBAL DE COMUNICACIÓN GESTUAL:** por parejas, empieza una pareja saliendo frente al resto del grupo que hará de público. Una de las dos personas realiza una acción (en el lavabo, la cocina, la ciudad, un bar, la playa, etc.) gesticulando y la otra persona interpreta lo que hace como si retransmitiera un partido de fútbol, con la entonación, subidas y bajadas de tono de voz, exclamaciones y otras características propias de tal evento.

◆ **ORDENARSE POR COMUNICACIÓN VERBAL/GESTUAL:** indicar a los participantes que se pongan en fila de acuerdo a una consigna y para ello, se puede hacer que sea sólo con gestos sin hablar o hablando.

Las consignas para ponerse en fila pueden ser, de manera creciente o decreciente:

por edad / por número de DNI / por la primera letra de la calle donde viven / por la primera letra del color que más les gusta / por el número de trabajos que han tenido / por el número de parejas que han tenido / otras

◆ **EXPLICAR CON LOS DEDOS:** por parejas sentada o de pie una persona frente a la otra, levantar ambas las manos a la altura del pecho aprox. y utilizando desde las puntas de los dedos hasta toda la mano, *explicar* una a otra cómo está, en qué está, qué le ocupa, mostrándolo en las manos de la pareja, con los toques y movimientos oportunos. Tras un tiempo y al dar la señal, cambiar de pareja y seguir la dinámica.

Puede haber una que *explica* y una que escucha, las dos *explican*, las dos escuchan, con lo cual puede ser un buen ejercicio para tomar conciencia de cómo es la comunicación y la escucha.

◆ **"CAPOEIRA"**: por parejas, al ritmo de la música (de percusión) moverse de manera que el movimiento de uno se acople al movimiento del otro. Por ejemplo: si uno levanta los brazos, el otro puede pasar los suyos por los lados del primero / si uno levanta una pierna, el otro puede echar su cuerpo hacia un lado o atrás / si uno se agacha, el otro puede hacer un movimiento por encima del primero / etc. De forma dinámica, siguiendo el ritmo de la música.

Se trata de una dinámica de comunicación corporal, en la que interviene el *imponer/ceder* de cada persona.

Se puede cerrar con una rueda para compartir cómo se ha sentido cada uno y si se ha situado más en una posición que en otra, más en imponer o en ceder.

◆ **MANTENER LA MIRADA EN MOVIMIENTO**: por parejas, cada persona se mueve o baila a su aire por el lugar manteniendo todo el tiempo la mirada en la pareja sin perderla de vista.

Se puede hacer también por tríos, alternando la mirada entre los dos compañeros a seguir con la vista.

◆ **MATAR CON LA MIRADA**: en rueda, el facilitador hace un ruido al oído de cada persona y sólo a una le dice *asesina*. Luego se ponen todas en marcha por el lugar, mirándose todo el tiempo a los ojos, la que es *asesina*, con mucha precaución para que nadie se dé cuenta, va guiñando el ojo a las demás *matándolas*. La persona *muerta* cae al suelo haciendo un sonido como tal y si alguien descubre quien mata, lo dice en voz alta descubriéndola.

◆ **BUSCAR CON LA MIRADA**: andando por la sala, buscar a alguien con la mirada, fijarla sobre esa persona y no apartarla. Las miradas pueden coincidir o no coincidir y por tanto es diferente al juego MANTENER LA MIRADA EN MOVIMIENTO.

Se puede hacer una rueda de recogida preguntando cómo se ha sentido cada uno, qué ha significado buscar a alguien con la mirada si esa persona no le correspondía, cómo se ha sentido al tener una mirada fija de alguien sobre sí.

◆ **MIRADA CON/SIN ANTIFAZ**: repartir antifaces a cada participante e indicar que se lo pongan.

Andando por la sala, al cruzarse con alguien, cada uno habla desde sus diferentes roles, desde la *máscara*, expresando lo bueno o lo malo que es en tal u otro tema, lo bien o lo mal que le va, hablando de cosas superficiales y banales, etc. Repetir con diferentes personas.

Cuando el facilitador da la señal, todos retiran el antifaz y sin hablar, cuando se cruzan con alguien toman contacto visual (si surge algún tipo de contacto físico también corresponde), desde lo *auténtico*, sosteniendo la mirada, mostrándose cada uno como es, con lo que hay, con la emoción del momento, sin tapar ni manipular ninguna cosa.

Para esta dinámica, el facilitador debe tener claro que es la *máscara* y que es lo *auténtico* para poder transmitirlo a los participantes.

◆ **MOSTRAR ESTADOS DE ÁNIMO:** según las personas andan por el lugar, sin hablar y sólo mirándose, indicar que expresen:
sorpresa / alegría / euforia / pereza / miedo / cansancio / asco / timidez / enfado / rabia / cualquier otro estado de ánimo que encontremos adecuado al perfil del grupo.

◆ **BAILE DE EMOCIONES:** repartir cartulinas, rotuladores y cuerdecita de goma elástica para todos los participantes y dejarles unos minutos para que creen una máscara, haciendo agujeros para los ojos y la boca. Una vez confeccionada, cada uno se la pone y empieza a desplazarse al son de la música por todo el espacio.

Cuando el facilitador lo indique, al cruzarse con otra máscara, primero uno y luego el otro muestran mediante su baile la emoción que le sugiere la máscara de la otra persona (alegría, miedo, tristeza, enfado, etc.).

Finalizado el baile, los participantes se juntan por parejas y se susurran uno al otro al oído la emoción que les provoca la máscara del compañero. Ir cambiando de pareja y seguir con la dinámica.

Conviene cerrar con una rueda para compartir y dar espacio a lo que ha sentido cada uno y contrastar la intención con la que ha hecho su máscara y lo que le han mostrado y dicho los demás, especialmente si hay mucha diferencia.

◆ **CREACIÓN DE CUENTO/HISTORIA ENTRE TODOS:** en rueda, empezar a contar un cuento/una historia y pasar un ovillo de lana o cuerda -sujetando la punta- a un/una participante que se encuentre en frente, no justo a los lados. Esta persona continúa el cuento/la historia y sujetando la lana/cuerda que le une a quien le ha pasado el ovillo, lo pasa de nuevo a alguien que esté en la zona frente a ella. Cada vez que se pasa, cada lana/cuerda que une a dos personas debe quedar tensa y de esta manera se irá creando un cuento/una historia formando a la vez entre todos una especie de *telaraña*.

La última persona da final al cuento/la historia y manteniendo sujeta su parte de lana/cuerda cada uno, con una música dar movimiento entre todos a la telaraña sin soltar la lana/cuerda y sin desplazarse demasiado cada cual del lugar donde se encuentra en la rueda. Pueden salir de uno en uno, o de dos en dos -dejando su extremo de lana/cuerda a una de las dos personas de su lado en la rueda- para ponerse en uno de los espacios que delimitan las lanas/cuerdas de la telaraña y bailar. Se puede ir cambiando de espacio en la *telaraña*.

Al finalizar la música, recoger la lana/cuerda desde el último hacia el primero que la pasó reconstruyendo el ovillo. Esta vez, antes de pasarlo, decir una cualidad que se admira o que le inspira la persona a quien se le devuelve el ovillo. Se puede proponer expresar otra cosa u otra consigna que interese más según el grupo.

Se trata de una dinámica que necesita tiempo y que puede resultar muy creativa a la vez que cohesionadora y permite expresar aquello que se quiera poner de manifiesto en el grupo.

◆ **PASILLO DE APLAUSOS:** se reparten las personas en dos filas, quedando una enfrente de la otra con el mismo número de participantes cada una, formando un pasillo. De una en una, pasa cada persona por el pasillo, desde el principio del mismo, y los demás le aplauden y le dicen cosas positivas.

Si el pasillo es largo, puede hacer sólo el recorrido de ida. Si es corto porque el grupo es pequeño, puede hacer el recorrido de ida y de vuelta. Al acabar de pasar, vuelve a su sitio o se pone al final desplazándose la fila un lugar.

Las personas pasan alternando una de una fila y luego otra de la otra fila.

