

Zeitschrift: Mobile : la rivista di educazione fisica e sport

Herausgeber: Ufficio federale dello sport ; Associazione svizzera di educazione fisica nella scuola

Band: 7 (2005)

Heft: 5

Artikel: Il linguaggio del cuore

Autor: Golowin, Erik

DOI: <https://doi.org/10.5169/seals-1001652>

Nutzungsbedingungen

Die ETH-Bibliothek ist die Anbieterin der digitalisierten Zeitschriften auf E-Periodica. Sie besitzt keine Urheberrechte an den Zeitschriften und ist nicht verantwortlich für deren Inhalte. Die Rechte liegen in der Regel bei den Herausgebern beziehungsweise den externen Rechteinhabern. Das Veröffentlichen von Bildern in Print- und Online-Publikationen sowie auf Social Media-Kanälen oder Webseiten ist nur mit vorheriger Genehmigung der Rechteinhaber erlaubt. [Mehr erfahren](#)

Conditions d'utilisation

L'ETH Library est le fournisseur des revues numérisées. Elle ne détient aucun droit d'auteur sur les revues et n'est pas responsable de leur contenu. En règle générale, les droits sont détenus par les éditeurs ou les détenteurs de droits externes. La reproduction d'images dans des publications imprimées ou en ligne ainsi que sur des canaux de médias sociaux ou des sites web n'est autorisée qu'avec l'accord préalable des détenteurs des droits. [En savoir plus](#)

Terms of use

The ETH Library is the provider of the digitised journals. It does not own any copyrights to the journals and is not responsible for their content. The rights usually lie with the publishers or the external rights holders. Publishing images in print and online publications, as well as on social media channels or websites, is only permitted with the prior consent of the rights holders. [Find out more](#)

Download PDF: 05.02.2026

ETH-Bibliothek Zürich, E-Periodica, <https://www.e-periodica.ch>



La comunicazione nonviolenta

Il linguaggio del cuore

Come possiamo preparare i giovani ad affrontare le sfide della nostra epoca?
 Lo strumento della comunicazione nonviolenta ci permette di vivere
 e di gestire in modo più autentico le relazioni nell'ambito dell'insegnamento
 e dell'allenamento. *Erik Golowin*

Le nostre esigenze si celano dietro le emozioni

Nei suoi seminari Rosenberg afferma che «anche pensando che il nostro linguaggio non sia violento, può ferire o rendere tristi altre persone o anche noi stessi». Il suo modello della comunicazione nonviolenta ci

Per svilupparsi con armonia i bambini ed i giovani hanno bisogno molto più delle sole conoscenze trasmesse attraverso i piani di studio. Ne è convinto Marshall Rosenberg, psicologo e mediatore di conflitti di fama internazionale. Attraverso il suo modello di comunicazione nonviolenta (CNV), frutto di un lavoro di ricerca decennale, Rosenberg ci mette a disposizione uno strumento potente per migliorare radicalmente e rendere veramente autentica la nostra relazione con gli altri.

Evitare conflitti spiacevoli

Rosenberg afferma che il nostro modo di comunicare influenza in maniera decisiva lo sviluppo dell'empatia nelle relazioni interpersonali. Il dialogo che ci aiuta a condividere e comprendere lo stato d'animo di un'altra persona è un arricchimento per entrambe le parti. Nelle relazioni interpersonali questa comprensione dà vita ad una grande forza emotiva basata su una sorprendente esperienza comune. La relazione insegna a collegarsi alla ricchezza e all'intensità della propria personalità e contribuisce a trasformarci in un'entità che vive, percepisce ed evolve autenticamente. È questo che fa di noi un essere umano.

Nella gestione aziendale, nello sport di prestazione o anche nella pedagogia il valore dei sentimenti e delle emozioni è un fattore molto discusso. Le emozioni latenti nel nostro subconscio possono veramente influenzare la nostra percezione e le nostre reazioni. Chi non si è già trovato nella seguente situazione? Una persona, che ad esempio il mattino ha avuto un battibecco con qualcuno, percepisce tutto sul piano personale e persino dopo varie ore si irrita con altri (compagno di scuola o d'allenamento, allenatore, ecc.). Questo tipo di atteggiamento può trasformarsi in un vero e proprio conflitto spiacevole. Per Rosenberg le emozioni non sono altro che uno specchio del nostro stato d'animo e della nostra scala dei valori. L'irritazione è espressione di un'esigenza personale che non ha trovato soddisfazione.

insegna a parlare e ad ascoltare in un modo particolare per condividere i nostri sentimenti collegandoci agli schemi di pensiero nostri e di altri. Ci insegna ad esprimerci in modo aperto e chiaro, manifestando una comprensione rispettosa. Indipendentemente dai contenuti di una conversazione, siamo in grado di riconoscere le nostre esigenze e quelle del nostro interlocutore. Rosenberg è convinto che esistono delle esigenze umane basilari comuni a tutti noi, ossia indipendenti da età, sesso o cultura. Ognuno di noi ha bisogno di essere apprezzato per sé stesso, di sentirsi appoggiato, di vedersi offrire comprensione e fiducia. Il nesso tra emozioni ed esigenze trasmessoci dal modello di Rosenberg apre nuove strade per comprendere noi stessi e chi ci circonda.

Vedendo che un bisogno rimane insoddisfatto, ne cerchiamo la colpa automaticamente negli altri. Ad esempio criticiamo la pigrizia dei figli se sono svolgati a scuola. Perciò è bene ricordare che ciò che fanno o dicono gli altri è la fonte delle nostre emozioni, ma non ne è mai la causa. Il modello della comunicazione nonviolenta ci aiuta ad assumere la responsabilità delle nostre azioni perché è la fonte delle nostre emozioni.

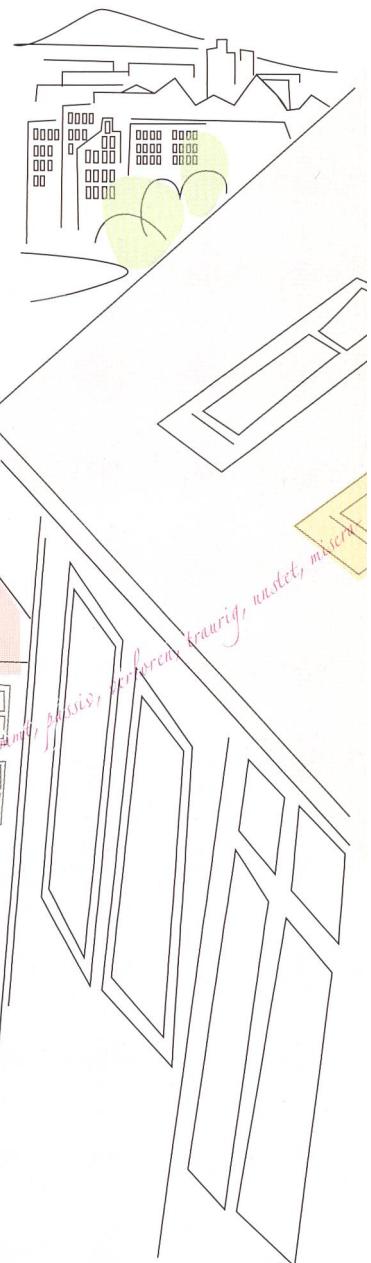
Una relazione di partenariato

Rosenberg dubita che i comportamenti come la provocazione, la dimostrazione di potere e la concorrenza facciano parte di un atteggiamento e di un vissuto naturale dell'essere umano. È convinto che l'uso del linguaggio può snaturare il nostro sviluppo e distorcere le relazioni interpersonali. Al centro della sua strategia pone una relazione di partenariato che non esprime giudizi moralistici o critiche, ma che è basata sulle esigenze e sui bisogni che si celano dietro le nostre azioni ed i conflitti che viviamo. Chi si trova in testa ad una gerarchia assume il controllo ricorrendo alla sopraffazione che trova espressione nella punizione e nella ricompensa. Chi non ubbidisce, viene punito: spesso questo ci sembra l'unico modo per educare una persona e insegnare qualcosa. Spesso purtroppo siamo confrontati all'idea – peraltro errata – che il rapporto con i giovani non debba essere di tipo partenariale e ispirato ai principi dell'equità tra esseri umani.

Meglio non esprimere lodi o rimproveri

L'istituzione di una rete di «trainer» che insegnano la CNV ha dimostrato che il metodo di Rosenberg può essere adottato con successo in vari ambiti della nostra vita. La sua strategia offre autentici risultati ad esempio nelle aziende, scuole, università organizzazioni o anche nelle relazioni personali, nelle terapie e nei centri di consulenza, nei processi di trattativa, nella diplomazia e comunque in tutti i tipi di conflitto. Nel mondo dello sport a livello di insegnamento, allenamento e coaching si stanno facendo i primi passi per applicare la CNV nel rapporto tra allievo e docente. Qui si tratta di trovare il linguaggio idoneo per valutare una prestazione in funzione di una specifica scala dei valori. Si tratta di un linguaggio che evita

con coerenza dei giudizi statici e moralistici suscettibili di venire interpretati come un rimprovero. Oppure per esprimere una valutazione positiva non ricorre a «complimenti» o a «lodi». Il docente, per valutare una prestazione, dirà piuttosto: «condivido il tuo punto di vista» oppure «non sono d'accordo». In nessun caso dirà: «è giusto» o «è sbagliato». Quest'atteggiamento favorisce un clima di collaborazione preferendolo alla strategia della concorrenza. Il modello della CNV è un linguaggio naturale che si presta alle trasformazioni. L'obiettivo è di realizzare un'educazione che possa arricchire la vita personale ed insegni a gestire i rapporti interpersonali con autonomia, civismo e maturing sociale.



Un esempio pratico

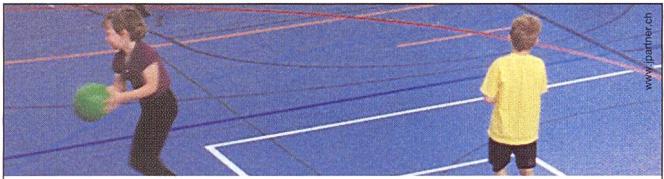
Come gestire lo stress

Pia, che pratica il karate, è in pieno allenamento preparatorio in vista dei campionati svizzeri. A pochi giorni dall'inizio della competizione si sente molto stressata e confida al suo allenatore di essere insicura dal punto di vista tecnico. Ne discutono insieme applicando il metodo della CNV. L'allenatore ascolta e reagisce con empatia senza esprimere interpretazioni o proporre soluzioni. Grazie a ciò, Pia prende maggiormente coscienza dei propri sentimenti e bisogni.

Pia: «parlando con il mio allenatore mi sono resa conto con rammarico delle grandi rinunce che ho dovuto fare durante la fase preparatoria. Ad esempio mi mancavano le cene con gli amici alle quali avevo rinunciato per mancanza di energia. E mi resi conto di quanto era importante per me il fatto di non mettere in pericolo le mie amicizie. Prima dell'inizio della competizione decisi quindi di comunicare agli amici quanto ero loro riconoscente per la comprensione e per ciò che loro rappresentavano per me. D'un tratto mi sentii sollevata ed eccitata all'idea di affrontare le gare.»

Questa conversazione si è svolta nell'ambito del progetto «Comunicazione nonviolenta e discipline di combattimento» promosso congiuntamente da metapuls e Goju Kan.

➤ Contatti: www.metapuls.ch, www.gojukan.ch



www.floortec.ch

**Costruiamo rivestimenti
per ogni esigenza,
indoor e outdoor**



Sport- und Bodenbelagssysteme AG

Bächelmatte 4 • 3127 Mühlethurnen
Tel. 031 809 36 86 • m.wenger@floortec.ch
Christelirain 2 • CH-4663 Aarburg
Tel. 062 791 12 63
Schachenstrasse 15a • CH-6010 Kriens
Tel. 041 329 16 30

*specialisti in rivestimenti per
pavimenti, anche per lo sport*

**PERMANENTE AUSSTELLUNG
IN MÜHLETHURNEN**



Frutighus

170 letti, principalmente camere da 12 e 6 letti,
sale di soggiorno.

Pensione completa (PC) da Fr. 42.-

Infrastrutture sportive

Palestra tripla Widi

Piscina con centro fitness e wellness.

Impianti sciistici

Elsigen-Metsch, 2300 m.s.m.

Servizio di bus da Frutighus

Offerta speciale per gruppi e società:

2 giorni (1x MP) incl. giornaliera Fr. 116.-
per adulti

informazioni e riservazioni:

Frutigen Tourismus, Casella postale 59, CH-3714 Frutigen
Tel. 033 671 14 21, fax 033 671 54 21
frutigen-tourismus@bluewin.ch, www.sportzentrum-frutigen.ch

Per impregnare e lavare tessuti ed
accessori rivestiti con membrane come
Gore-Tex®, Sympatex®, ecc.

NIKWAX
WATERPROOFING



Tech Wash

Il sapone privo di detergenti a base
acqua per pulire tutti i tessuti
idrorepellenti senza influenzarne
la funzionalità (Gore-Tex®,
Sympatex®, ecc.).

TX.Direct Wash-In

La sostanza impregnante da usare
con il lavaggio, che ripristina lo strato
esterno senza inficiare la capacità
di traspirazione del tessuto.

Distribuzione per la Svizzera: MERZ AG, Lenzburgerstrasse 2,
5702 Niederlenz, 062 888 80 90 / www.merznet.ch

CENTRO D'ALLENAMENTO IN ALTITUDINE DI ST. MORITZ

A 1800 s.l.m., in un clima
particolare ed asciutto.
Moderni impianti per tutti
gli sport sia estivi che
invernali.

Atletica leggera, sport sul
ghiaccio, sci alpino e nordico,
sport acquatici, equitazione,
sport con la palla, assistenza
medica.

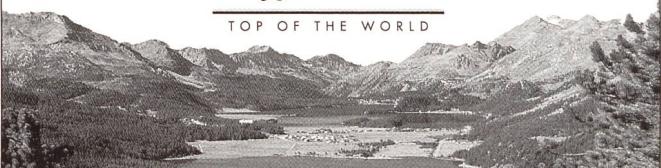


Per informazioni:

Sportsekretariat
CH-7500 St. Moritz
Tel ++41 (0)81 837 33 88
Fax ++41 (0)81 837 33 89
E-mail: sports@stmoritz.ch



TOP OF THE WORLD



Comunicazione in quattro fasi

Secondo Rosenberg la comunicazione nonviolenta porta la nostra consapevolezza su quattro punti fondamentali che sono l'osservazione dei fatti (senza giudizi moralistici), l'esternazione delle emozioni, l'espressione di bisogni e desideri (senza prepotenza) e la formulazione di richieste precise e concrete. Tutto ciò per dare al nostro interlocutore la possibilità di adattarsi senza perdere la faccia, per così dire.



Comunicazione nonviolenta

Situazione

Azione concreta che osserviamo e che ci concerne.

- «Non hai risolto in maniera coerente gli ultimi tre esercizi che ho proposto. Mentre gli altri lo facevano, tu chiaccheravi con il tuo compagno.»

Emozione

L'emozione che proviamo si collega a ciò che osserviamo.

- «Mi dà sui nervi.»

Bisogno

Comunicazione di bisogni e valori dai quali scaturisce l'emozione.

- «La collaborazione è il fondamento della mia lezione. Ho bisogno che vi rispettiate a vicenda.»

Pregheria/ richiesta

Viene richiesta un'azione concreta.

- «Nel prossimo allenamento, sei disposto a fare ogni esercizio due volte senza interruzione e senza parlare?»

Comunicazione che impedisce il processo

Osservazione e valutazione si mischiano: personalizzazione.

- «Non hai fatto che parlare e disturbare la lezione.»

L'interpretazione viene espressa come un'emozione con conseguente colpevolizzazione, rimprovero e accuse sommarie.

- «Non mi prendi sul serio, la mia lezione non ti interessa.»

L'esigenza non viene espressa in modo chiaro. L'interlocutore viene giudicato in modo moralistico.

- «Sei un guastafeste.»

Viene fatta una pretesa che, se disattesa, viene punita.

- «Se nel prossimo allenamento non partecipi come me l'aspetto, ti mando a casa!»

La pace, prima di tutto

Marshall Rosenberg, ideatore e direttore dei Servizi Educativi del CNVC (Center for Nonviolent Communication), un'organizzazione internazionale senza scopo di lucro, ha conseguito nel 1961 il dottorato in psicologia clinica presso l'Università del Wisconsin. Nel 1966 viene nominato dal governo americano esperto ufficiale di psicologia clinica. Negli ultimi trent'anni Rosenberg ha presentato il suo modello della comunicazione nonviolenta in più di due dozzine di paesi a docenti ed allievi, studenti, genitori, manager, militari attivisti per la pace, avvocati, carcerati, poliziotti e preti.

Per promuovere la pace nelle zone di conflitto ha promosso specifici progetti in paesi quali Ruanda, Burundi, Nigeria, Serbia, Croazia oppure Irlanda del nord. Su invito dell'UNESCO la sua équipe ha formato numerosi allievi e docenti in Serbia. Il governo israeliano ha ufficialmente riconosciuto il modello della CNV offrendo corsi ed allenamenti specifici nelle scuole.

➤ Contatti: www.cnvc.org / www.gewaltfrei.de

Bibliografia:

Rosenberg, M. B.: *La comunicazione nonviolenta*, Edizioni Esserci, 1999.

Rosenberg, M. B.: *Educazione che arricchisce la vita*, Edizioni Esserci, 2005.