

WYKŁADY

Dialog oznacza, że ludzie wyszli z kryjówek, zbliżyli się do siebie, rozpoczęli wymianę zdań. Początek dialogu – wyjście z kryjówki – jest już dużym wydarzeniem. Trzeba się wychylić, przekroczyć próg, wyciągnąć rękę, znaleźć wspólne miejsce do rozmowy.

Józef Tischner

KOMUNIKACJA – KONTAKT – SPOTKANIE: CO NAS DZIELI, CO ŁĄCZY?



Fot. A. Łopuch

dr Anna Tylikowska

Pojęcie komunikacji w naukach społecznych oznacza wymianę informacji. Wymiana ta w różnych sytuacjach miewa odmienne formy, angażuje różną liczbę osób i różne środki. Kiedy przedstawiciele zarządu jakiejś organizacji, na przykład Sądeckiego Uniwersytetu Trzeciego Wieku, spotykają się na zebraniu, ich komunikacja ma charakter grupowy i względnie sformalizowany. Kiedy dwójka przyjaciół wspiera się w trudnościach, pisząc do siebie maile, to komunikują się zwykle niebezpośrednio w sensie technicznym – bo zamiast widzieć swoje twarze, patrzą na słowa wyświetlane na ekranie – lecz bezpośrednio emocjonalnie. Kiedy premier wygłasza oświadczenie emitowane w telewizji, zaangażowanie tysięcy jego odbiorców jest niewielkie lub żadne. W takim przypadku komunikacja jest nie tyle wymianą informacji, co ich jednostronnym, oficjalnym przekazywaniem. W niniejszym artykule skoncentruję się na najczęstszej – co nie znaczy, że banalnej lub prostej – sytuacji komunikacyjnej, jaką jest rozmowa, prowadzona z jedną, ewentualnie kilkoma osobami.

Powszedni chleb komunikacji

Codziennie rozmowy pozostają najważniejszymi składnikami naszego życia, niezależnie od zmian technologicznych i kulturowych. Są one dla naszej psychiki – naszych uczuć, myśli, zamiarów, wyobrażeń – równie ważne, jak atmosfera i pokarm dla naszych ciał. Podobnie jak powietrze, którym oddychamy, i posiłki, które jemy, rozmowy

z innymi ludźmi mogą być zdrowe i życiodajne albo toksyczne i niszczące. Rzadko uświadamiamy sobie wagę naszych „zwyczajnych” rozmów, podobnie jak nieczęsto zastanawiamy się nad znaczeniem tlenu, azotu i innych substancji, które wymieniamy z otoczeniem w procesach metabolizmu. Ryby prawdopodobnie nie zdają sobie sprawy z tego, że żyją w wodzie, dzięki niej. My, ludzie, pod pewnym względami bywamy jak one – rzadko dostrzegamy to, co w naszym życiu najważniejsze.

Jeśli za czymś tęsknimy, czasami nieznosnie, jeśli czujemy, że czegoś jest w naszym życiu zbyt mało lub za dużo – przyjrzyjmy się swojej komunikacji. Jak doświadczam rozmów, z osobami bliskimi i dalszymi? – czy czuję się w ich trakcie swobodnie, czy jakbym mówił/a przez tubę lub zza maski? Jakie mam wobec różnych rozmówców nastawienie, jak do nich podchodzę? – z otwartością, czy raczej „na sztywno”? Czego od swoich rozmów oczekuję? – wzajemnej wymiany, czy tylko wygadania się, osobistego ukojenia? Jak rozmowy prowadzę? – trzymając się utrwałonego przez lata schematu, czy podążając za emocjami i potrzebami, własnymi i drugiego człowieka? Jak się po nich czuję? – lepiej, pewniej, spokojniej, czy może gorzej, jakbym chciał/a coś naprawić lub był/a w potrzasku?

Komunikacyjne trudności

W rozważaniu procesu komunikacji i jego meandrów pomocne będzie rozłożenie go na „czynniki pierwsze”. Nawet najprostsza wymiana informacji wymaga obecności kilku składników:

1. Nadawcy, który ma Intencję przekazania jakiejś Informacji Odbiorcy.
2. Odbiorcy, gotowego (albo nie, bardziej lub mniej) do Interpretacji informacji Nadawcy.

3. Języka, w który Nadawca „ubiera” Informację przekazywaną Odbiorcy.

4. Środka, za pośrednictwem którego Informacja jest przekazywana.

Komunikacja jest skuteczna wówczas, gdy Odbiorca Interpretuje Informację Nadawcy zgodnie z jego Intencją. To wymaga spełnienia kilku, wbrew pozorom niełatwych, warunków. Po pierwsze, obecności Nadawcy, który ma coś do przekazania. Po drugie, obecności Odbiorcy, który chce Nadawcy słuchać i go zrozumieć. I po trzecie, przystawalności Języka i Środków, które wykorzystują Nadawca i Odbiorca.

Uważne przyjrzenie się procesowi komunikacji ujawnia ogrom potencjalnych trudności, o jakie możemy potknąć się w naszych codziennych rozmowach. Niektóre z tych trudności są trywialne:

- Jeśli Ola i Janek nie mają żadnych informacji, które chcą wymienić – ani konkretnych, związanych z wiedzą, ani emocjonalnych – do komunikacji nie dojdzie. Te dwie osoby prawdopodobnie w ogóle się nie spotkają, skoro żadna z nich nie ma potrzebnej do tego Intencji.
- Jeśli Ola chce coś przekazać Jankowi za pośrednictwem Środka, którego ten nie używa, np. poczty elektronicznej – ponownie nie dojdzie do komunikacji.

Inne trudności komunikacyjne są mniej oczywiste, a przez to trudniej dostrzegalne i zwodnicze. Może być tak, że:

- Ola ma Intencję przekazania Jankowi Informacji związanej ze swoim życiem rodzinnym. Żeby to zrobić, musi ująć tę Informację w odpowiedni Język. Kobieta zaczyna być zmęczona zajmowaniem się wnukami, którego oczekuje od niej córka. W związku z tym, w trakcie spotkania z Jankiem, opiera głowę na dłoni i mówi: „Potrzebuję spokoju”. Nie dodaje nic więcej, bo dla niej sprawa jest oczywista. Popija kawę, spodziewając się, że Janek doda jej otuchy. Tymczasem Janek, słysząc wypowiedź Oli, Interpretuje ją zgodnie z własnym doświadczeniem – obawia się, że zbyt dużo mówi, podczas gdy jego rozmówczyni potrzebuje ciszy. Albo uznaje, że kobieta zadeklarowała właśnie chęć przerwania ich spotkań, na jakiś czas lub na zawsze, co wzbudza w nim złość... Ciąg dalszy rozmowy Oli i Janka może być różny, o ile jednak nie zweryfikują oni zgodności Intencji

z jej Interpretacją (co zdarza się rzadko), dla obojga może być niepomysłny.

- Nasz Język jest niesamowicie skomplikowany. „Potrzebuję spokoju” jest frazą stosunkowo prostą. Im bardziej złożone mamy Intencje i im bardziej rozbudowane zdania wypowiadamy, tym większe jest ryzyko ich błędnej Interpretacji przez Odbiorcę.

- Nadawca niekoniecznie potrafi odpowiednio ująć w słowa to, co chce przekazać Odbiorcy. Czasami nie wie nawet, co chce wyrazić – a nie wiedząc „co”, tym bardziej nie wie „jak”. Ola może odczuwać zmęczenie, lecz nie łączyć go ze swoimi próbami spełnienia nadmiernych oczekiwań córki. Posiadając nieokreśloną Intencję, kobieta używa wieloznacznego Języka. Skoro tak, to nic dziwnego, że Janek dokonał niewłaściwej Interpretacji jej wypowiedzi. W sytuacjach, w których jako Nadawcy nie mamy świadomości własnych Intencji, stwarzamy naszym Odbiorcom szerokie pole do mylnych Interpretacji. Takie Interpretacje często prowadzą do konfliktów, pomimo pozytywnych Intencji rozmówców.

- W procesie porozumiewania się udział bierze nie tylko Język mówiony, lecz także tzw. niewerbalny – postawa ciała, wyraz twarzy, gesty, wykorzystywane przedmioty. Zdarza się, że „mowa ciała” osoby jest sprzeczna z jej słowami. Za taką sprzeczność odpowiadają zwykle nieświadome Intencje, bezwiednie wyrażane ciałem, które nie podlega naszej pełnej, dowolnej kontroli – w przeciwieństwie do wypowiedzianych słów. Może być tak, że na poziomie świadomym Ola chce się widywać z Jankiem, więc mówi mu o tym wprost i chętnie się z nim umawia. Jednocześnie, nieświadomie, kobieta obawia się bliskości – związanej z ryzykiem utraty i zranienia – co sprawia, że często spóźnia się na spotkania z Jankiem, a w ich trakcie rzadko patrzy mu w oczy, chowa się za stołem, filiżanką lub skrzyżowanymi rękami. Spostrzegając u innych ludzi niezgodność między Językiem werbalnym a Językiem ciała, czujemy zwykle, że „coś nie gra”. W efekcie stajemy się nieufni i ostrożni, co nie pozostaje bez wpływu na naszego rozmówcę, który jeszcze bardziej wycofuje się z procesu komunikacji.

- Skuteczność komunikacji wymaga zaangażowania obu stron, zarówno Nadawcy, jak i Odbiorcy. Przypuszczalnie każdemu z nas zdarzają się trudno-

ści we wzbudzeniu własnego zaangażowania jako Nadawcy. Jeszcze trudniej jest skłonić do aktywnego odbioru Informacji Odbiorcę, a co gorsza – grupę odbiorców (np. Czytelników takich tekstów):

- Ludzi różni nie tylko sposób rozumienia poszczególnych słów i fraz, mogący prowadzić do komunikacyjnego zamętu. Różnimy się także doświadczeniem i nawykami. Jeśli wzajemne przerywanie sobie jest w rodzinie Oli normą, to dla niej nie stanowi problemu, jednak dla Janka może być poważną barierą w wyrażaniu jego Intencji. Różnimy się również cechami osobowości, zdolnościami intelektualnymi, motywacjami, skłonnością do przeżywania określonych emocji – impulsywnemu optymiście może być trudno porozumieć się z rozważającą każde słowo pesymistką. Co więcej, nasza aktualna sytuacja psychofizyczna nieustannie się zmienia – wystarczy, że Nadawca lub Odbiorca ma kiepski nastrój lub właśnie pokłócił się z kolegą, żeby wzajemne porozumienie było trudne. Nawet sprawy z pozoru tak banalne, jak ból głowy mogą wytworzyć tzw. szum komunikacyjny, uniemożliwiający wzajemne zrozumienie.

- Różnimy się też wiekiem, płcią, zapleczem kulturowym, wykształceniem, pozycją społeczną. Wymienione zmienne demograficzne uaktywniają w nas samych i naszych rozmówcach stereotypy typu: „Co on może wiedzieć o uprawianiu ogrodu?”; „Jakie ona – kobieta – może mieć pojęcie o technice?”; „Taki smarkacz nie będzie mnie pouczał!”; „Jest zbyt stara, żeby rozumieć współczesne realia”. Kiedy traktujemy naszego rozmówcę przez pryzmat stereotypów, nawet nie próbujemy

zrozumieć jego Intencji. Z góry dyskwalifikujemy Informację, którą chce nam przekazać.

- Codzienne rozmowy są zwykle procesem zwrotnym, w którym Nadawca i Odbiorca nieustannie zamieniają się rolami – przynajmniej teoretycznie. W praktyce, wielu z nas jest tak wygłodniałych uwagi i akceptacji drugiego człowieka, że staramy się zagarnąć dla siebie jak największy kawałek komunikacyjnego „tortu”. W konsekwencji przerywamy cudze wypowiedzi lub słuchamy ich nieuważnie. W trakcie wypowiedzi drugiej osoby skupiamy się na obmyślaniu własnych kwestii, którymi chcemy błysnąć lub po prostu się wyrazić. Egocentryzm jest chyba najpotężniejszym niszczycielem autentycznej wymiany, która mogłaby prowadzić do porozumienia. Koncentracja na sobie działa niszcząco na relację z drugim człowiekiem nawet wtedy, kiedy ukrywa się pod płaszczykiem dzielenia się doświadczeniem lub „udzielania dobrych rad”. Pouczając innego człowieka lub doradzając mu, zazwyczaj chcemy dobrze – na poziomie świadomym. Jednak robiąc to bez wyraźnego zaproszenia z jego strony, w gruncie rzeczy i nieświadomie, narzucamy mu własny światopogląd i utwierdzamy się w poczuciu własnej wartości, której rzadko jesteśmy pewni.

Komunikacyjny „niezbędnik”

Nasz komunikacyjny „chleb powszedni” rzadko bywa „bułką z masłem”, która tak-o, bez wysiłku, ląduje na talerzu przed naszym nosem. Zorganizowanie smacznej i pożywnej kanapki wymaga od nas zwykle licznych zabiegów – zdobycia pieniędzy, wyboru odpowiednich produktów, ich zakupu



Sluchacze SUTW w trakcie wykładu, sala im R.Sichrawy w MCK SOKÓŁ



Sluchacze SUTW w trakcie wykładu, sala im R.Sichrawy w MCK SOKÓŁ

i przygotowania (ewentualnie podtrzymywania relacji z osobą, która zrobi to za nas). Nie inaczej jest z dobrą komunikacją.

Porozumiewanie się jest procesem tak złożonym i różnorodnym, że nie da się rozpisać uniwersalnego przepisu na jego skuteczność. Pomimo braku „złoty recepty”, można sformułować zestaw ogólnych wskazówek komunikacyjnych, przydatnych w wielu sytuacjach społecznych. Oto one:

- Pamiętajmy, że człowiek jest istotą społeczną – komunikacja jest naszym podstawowym sposobem zaspokajania potrzeb i realizowania celów. Komunikacja zawsze czemuś służy! Dlatego warto, choćby od czasu do czasu, zastanowić się nad jej motywami – „Po co mówię to, co mówię?”; „Czego oczekuję, zaczynając rozmowę? - czy wyrażam się w sposób, który tworzy szansę zaspokojenia moich oczekiwań?”; „Czego potrzebuje mój rozmówca, mówiąc do mnie właśnie to zdanie i wykonując taki gest?”
- Słuchajmy i przyglądajmy się z zainteresowaniem – starajmy się poznać potrzeby i cele innych ludzi, zamiast skupiać się na własnych.
- Miejmy jasność co do własnych intencji – nie liczymy na to, że drugi człowiek domyśli się, o co nam chodzi zwłaszcza wtedy, kiedy sami tego nie wiemy.
- Nie traktujmy oczywistości jako oczywistości – bo bywają skrajnie różne. Jako psychologka mogę zakładać, że kiedy mówimy o komunikacji, to mamy na myśli proces zachodzący między ludźmi. Dla operatora sieci komórkowej lub kierowcy autobusu, oczywiste znaczenie terminu „komunikacja”

może być zupełnie inne.

- Traktujmy z szacunkiem i zaangażowaniem każdego człowieka – bez względu na wiek, płeć, pozycję społeczną, wykształcenie, doświadczenie.
- Uwzględniamy osoby, do których mówimy, rodzaj informacji, jaki mamy do przekazania i płaszczyznę porozumienia – mówmy do odpowiednich osób, w odpowiednim czasie, odpowiednim językiem.
- Wyrażajmy się jasno – stosując prosty język, zwiększamy szansę, że inni nas rozumieją.
- Komunikacja to nie tylko słowa – dbajmy o spójność tego, co mówimy, z tym, co robimy.
- Angażujmy odbiorcę, zainteresujmy go naszym przekazem – człowiek jest w stanie zrozumieć wyłącznie to, co zauważy.
- Informacje ważne powtarzajmy – uwaga w naturalny sposób fluktuuje, „odpływa” i powraca. Powtórzenia, zwłaszcza tej samej informacji innymi słowami, zwiększają prawdopodobieństwo zrozumienia naszego przekazu.
- Dzielmy się ważnymi informacjami, mówmy prawdę, bądźmy autentyczni – ludzie chcą wiedzieć „co i jak”, mało kto lubi być lekceważony, okłamywany.
- Udzielajmy informacji zwrotnych, reagujmy na wypowiedzi naszych rozmówców – wszyscy potrzebujemy poczucia wzajemności i sensu.
- Nie obawiajmy się pytań – tych, które słyszymy (nikt z nas nie musi znać wszystkich odpowiedzi), ani tych, które mamy ochotę zadać.
- W relacjach „nierównych” proponujmy i uzasadniajmy zamiast wydawać polecenia – podstawą prawdziwego autorytetu jest zaufanie.
- Pamiętajmy, że sytuacje komunikacyjne są co najmniej tak różne, jak uczestniczący w nich ludzie.
- Bądźmy życzliwi!

Komunikacja: miejsce kontaktu

Codzienne rozmowy służą zaspokajaniu naszych potrzeb. Kiedy zamierzam coś zjeść, opłacić czynsz, poczuć się kochana lub doceniona – wykorzystuję komunikację. Jeśli chcę zaspokoić swoje podstawowe potrzeby, to zwykle muszę coś powiedzieć, pokazać lub napisać, konkretnej osobie

lub grupie ludzi. Moja umiejętność skutecznej komunikacji decyduje o poziomie zaspokojenia moich potrzeb – a w efekcie o moim zadowoleniu z życia, szczęściu.

Jedną z naszych fundamentalnych potrzeb jest kontakt z innymi ludźmi. Słownik Języka Polskiego PWN definiuje kontakt jako „**bliższe zetknięcie się z kimś lub z czymś**”. Kiedy jestem z kimś „w kontakcie”, to doświadczam jego wyjątkowego świata w sposób względnie wolny od własnych założeń, oczekiwań, uprzedzeń. I nawzajem – czuję, że drugi człowiek „dotyka” mojej istoty, tego, jaka rzeczywiście jestem, przekraczając stereotypy, własne potrzeby i zamiary. „Kontakt” można rozumieć jako nawiązanie takiej relacji, w której dwie osoby (lub większa ich liczba) komunikują się ze sobą rzeczywiście i w pełni.

Z jednej strony, kontakt jest relacją szczególną, niemożliwą i niepotrzebną w wielu życiowych sytuacjach, takich jak robienie zakupów czy załatwianie urzędowych formalności. Z drugiej strony, jest on relacją życiodajną – bycie w kontakcie z kimś innym buduje w nas poczucie bezpieczeństwa i własnej wartości. Jeśli nie potrafimy „dać się naprawdę dotknąć” innemu człowiekowi, ani nie potrafimy zbliżyć się do niego bez ocen i wymagań, to mamy poważny kłopot. Brak kontaktu jest przyczyną lęku, depresji, nerwic i innych psychologicznych trudności. Prawdopodobnie dlatego o kontakcie dużo mówi się w kontekście psychoterapii. Istotą leczenia psychologicznego jest często nawiązanie i podtrzymanie kontaktu terapeuty z pacjentem, który na co dzień ma z tym kłopoty.

Jednym z niekwestionowanych mistrzów nawiązywania kontaktu z drugim człowiekiem był Antoni Kępiński¹. Ten wspaniały lekarz i myśliciel potrafił nawiązać bezpośrednią, żywą i autentyczną więź nawet z osobami mającymi z tym największe problemy – cierpiącymi na schizofrenię. Zgodnie z relacjami pacjentów, współpracowników i bliskich, Kępiński traktował innych ludzi z bezwzględnym szacunkiem i życzliwością, wyrażającymi się szczerością i empatią. Jego szczerze zainteresowanie światem przeżyć innego człowieka, także chorego, przekładały się na uważne i cierpliwe słuchanie.

Kępiński podkreślał, że wchodzenie w kontakt z drugim człowiekiem jest sztuką, którą każdy opanowuje na własną rękę. Jednocześnie przestrzegał przed popełnianiem trzech błędów, uniemożliwiających kontakt:

- **Błąd postawy** polega na traktowaniu rozmówcy jak przedmiotu, – a nie osoby. Błąd ten przejawia się podejściem instrumentalnym – lekarz może koncentrować się na leczeniu chorej trzustki lub głowy zamiast człowieka, którego te narządy są tylko częścią. W relacjach codziennych popełniamy błąd postawy wtedy, gdy wykorzystujemy kogoś do potwierdzania własnych poglądów lub realizacji osobistych celów. Wyrazem omawianego błędu jest komunikowanie się z drugim człowiekiem w płaszczyźnie pochyłej („Ja jestem nad tobą – jestem lepsza, mądrzejsza, mam większe doświadczenie, wiedzę, władzę – ze względu na wiek, status zawodowy, życiowe powodzenie, pozycję w rodzinie”). Pochyła płaszczyzna komunikacji wyraża potrzebę władzy, a nie chęć rzeczywistego kontaktu. Dążenie do władzy nad inną osobą jest zwykle sposobem zapewniania sobie brakującego poczucia bezpieczeństwa, dlatego rezygnacja z niego bywa trudna. Jeśli jednak chcemy wejść z kimś w prawdziwy kontakt, musimy komunikować się z nim w płaszczyźnie poziomej, partnerskiej – takiej, w której jesteśmy **różni i zarazem równi**.

- **Błąd maski** jest związany z koncentracją na odgrywaniu określonej roli (np. lekarza, nauczycielki, ojca) lub przybieraniem póz niezgodnych ze swoim aktualnym stanem psychicznym. Nakładając maskę, ukrywamy faktyczne uczucia, myśli lub zamiary albo ujawniamy takie, których nie mamy. Kępiński pisze o „paradoksie maski”, który „polega na tym, że za jej pomocą osiąga się efekt wręcz odwrotny do zamierzonego. Zakłada się maskę, by być samemu spokojniejszym i by uspokoić otoczenie, osiąga się zwiększony niepokój własny i otoczenia”². Kiedy chcemy coś zamaskować, nie jesteśmy w stanie zrobić tego doskonale – rzeczywiste emocje i intencje „wypływają” z nas za pośrednictwem „mowy ciała”, która nie podlega pełnej kontroli. Dlatego lepiej wybrać autentyczność.

- **Błąd sędziego albo moralnej oceny** polega na automatycznym „szufladkowaniu” innych ludzi do z góry określonych kategorii. Kępiński zauważa,

¹ Kojarzony z Krakowem, w którym mieszkał i pracował większość życia, Antoni Ignacy Kępiński (1918-1972) urodził się w Dolinie koło Stanisławowa, między Bieszczadami a Gorganami w Beskidach Wschodnich, a lata szkoły podstawowej spędził w Nowym Sączu, w którym jego ojciec Tadeusz był starostą.

² Kępiński A. (1989). *Poznanie chorego*. Warszawa: Państwowy Zakład Wydawnictw Lekarskich, s. 49.

że „Postawa sędziego jest jedną z najczęściej używanych postaw w stosunkach międzyludzkich. U każdego człowieka istnieje tendencja do oceny swoich bliźnich w kategoriach wartościujących: miły – niemiły, sympatyczny – niesympatyczny, dobry – zły, mądry – głupi, uczciwy – nieuczciwy, itd.”³ Sposobem radzenia sobie z błędem oceny jest uświadomienie sobie, że go popełniamy i nieustanne podejmowanie prób zapanowania nad nim.

O warunkach nawiązania bliskiej relacji w sposób pozytywny – czyli nie poprzez błędy – pisał inny psychiatra, Carl Rogers. Jego zdaniem, doświadczeniu kontaktu z drugim człowiekiem służą:

- **Empatia**, czyli zdolność współodczuwania, doświadczenia świata innej osoby – specyficznych dla niej emocji, zamiarów i myśli.
- **Bezwarunkowa akceptacja**, czyli pełna aprobaty drugiego człowieka, jego doświadczeń, potrzeb, oczekiwań, prawa do podejmowania decyzji.
- **Autentyczność**, czyli zgodność własnych zachowań z aktualnymi uczuciami, myślami, intencjami.

Według Rogersa przyczyną ludzkich problemów jest to, że większość z nas ani w dzieciństwie, ani później, nie doświadczyła wymienionych warunków kontaktu – empatii, bezwarunkowej akceptacji ani autentyczności – ze strony rodziców lub innych ludzi. Wyobraźmy sobie, że trzyletni Staś upada i tłucze sobie kolano. Kiedy płacze, podchodzi do niego mama i mówi: „Nie płacz, to nic wielkiego, wcale nie boli”. W efekcie Staś dowiaduje się, że płacz i ból są zdaniem najdroższej mu osoby, od której jest w pełni zależny, niewłaściwe. Dochodzi do wniosku, że mama akceptuje go warunkowo: „Jestem kochany pod warunkiem, że nie płaczę / nie czuję bólu / jestem dzielny”. Chcąc uzyskać maminy aprobatę, Staś uczy się nie okazywać – a jeszcze lepiej: nie odczuwać – bolesnych doświadczeń. Traci kontakt z ważnymi częściami samego siebie. W konsekwencji, nie potrafi nawiązać kontaktu z innymi ludźmi.

Na szczęście takie braki są do nadrobienia – w dorosłości możemy sami dać sobie bezwarunkową akceptację, choć to wymaga zwykle długo-



Fot. A. Łopuch

Wykład specjalistyczny w sekcji psychologicznej

trwałej pracy. Możemy poznać kogoś, kto ma dobry kontakt ze sobą oraz innymi i go nas nauczy. Możemy spróbować psychoterapii. Możemy sięgnąć po książkę, np. „Rytm życia” Kępińskiego, która stanie się dla nas punktem wyjścia refleksji i wypróbowania nowych sposobów komunikacji, ze sobą i światem. Komunikacji, która może nas doprowadzić do doświadczenia kontaktu, a w efekcie – do spotkania, będącego jednym z najpiękniejszych, najbardziej poruszających życiowych doświadczeń.

Komunikacja → kontakt → spotkanie

Komunikacja, zwłaszcza nasze codzienne rozmowy, jest podstawowym narzędziem nawiązywania kontaktu z drugim człowiekiem. Taki kontakt, wzajemne zbliżenie, jest sposobem na „wyjście poza siebie”, przekroczenie lęku i samotności. Będąc w kontakcie, możemy poczuć się wystarczająco bezpiecznie, żeby rozkwitło w nas prawdziwe zaciekawienie otaczającym światem. Wtedy mamy szansę na **spotkanie, czyli nawiązanie autentycznego dialogu, który pozytywnie zmienia, wzbogaca**. Jak pisze Jan Bukowski, „Spotkanie to nagle, nieredukowalne, wzajemne, emocjonalne, niedyskursywne, bezpośrednie otwarcie się dla siebie dwóch osób; odczuwają one łączność ze sobą, przejawiającą się poczuciem niezastępowalności drugiej osoby”⁴.

Według Józefa Tischnera i innych filozofów, spotkanie umożliwia nam doświadczenie świata innego niż własny „zaklęty krąg”. Doświadczenie to daje nam sposobność odkrycia sensu życia. Sensu, który nie leży w nas samych, lecz w naszej „relacji do” – do innego człowieka, natury, kultury, Boga.

³ Ibidem, s. 49-50.

⁴ Bukowski J. (1987). *Zarys filozofii spotkania*. Kraków: Społeczny Instytut Wydawniczy Znak, s. 154