

Bogusław Szpakowski SAC

O kulturze spotkania w praktyce

Moi mili!

Wybór tematu pt. „O kulturze spotkania w praktyce” nie jest przypadkowy z trzech powodów:

- Przekroczyliśmy wspólnie próg wielkiej reformy Kościoła, którą zaproponował papież Franciszek, zapraszając nas wszystkich do drogi synodalnej. Na tej drodze wspólnego pielgrzymowania w życzliwej rozmowie bez tematów tabu i cenzury, zachowując wolność wypowiedzi, szukamy takiej postaci Kościoła, która odpowiada współczesnym Bożym wyzwaniom w obliczu przemian dzisiejszego świata.
- Zjednoczenie Apostolstwa Katolickiego, choć posiada swoją strukturę, konieczne instytucjonalne „ramki”, na szczęście nie jest zamkniętą zideologizowaną społecznością religijną, ale stanowi sieć relacji osób w drodze. W Zjednoczeniu ujawnia się nasza jednostkowa i wspólnotowa tożsamość, a to oznacza, że każdy staje się coraz bardziej sobą, im bardziej jest z innymi w sieci relacji. Spotkanie to „święte słowo – wydarzenie” dla uczestników wspólnej drogi w Zjednoczeniu Apostolstwa Katolickiego.
- „Rzeczywistość jest ważniejsza od idei” przypomina nam papież Franciszek. Rzeczywistość naszej komunikacji w Polsce zarówno społecznej jak i wewnątrzkościelnej jest taka, jaka jest. Warto zapytać jak jest z siecią relacji i komunikacją w Zjednoczeniu Apostolstwa Katolickiego?

Współczesne nauki humanistyczne dostarczają nam wiele cennych narzędzi, które pozwalają nam doskonalić zasoby komunikacyjne służące budowaniu więzi. Świadomej sprawności komunikacji nabywamy w praktyce. Ćwiczenie jest niezbędne,

aby doświadczyć siebie i drugiego oraz tego, co się między nami dzieje, gdy się spotykamy. Dlatego organizatorzy kongresu zaproponowali nam pracę w grupach spotkania.

Chciałbym zaprosić was do refleksji nad doświadczeniem waszych codziennych spotkań z bliskimi i niebliskimi osobami w realnym, a nie wirtualnym świecie. Waszą osobistą refleksję może wzbogacić garść wiedzy zaczerpnięta ze skarbca psychologii komunikacji. Dlatego moje wystąpienie chciałbym zogniskować wokół następujących punktów orientacyjnych:

1. Poziomy komunikacji
2. Zasady warunkujące głębokie spotkanie
3. W drodze na spotkanie
4. Słuchać i usłyszeć
5. Autentyczność

1. Poziomy komunikacji

W języku polskim czasownik „spotkać” kogoś wskazuje na różne poziomy międzyludzkiego kontaktu. Czasownik „spotkać” oznacza: natknąć się na kogoś, wejść w kontakt z kimś, poznać kogoś, mieć udział w czymś życiu. Poziomom międzyludzkiego kontaktu odpowiada pięć poziomów komunikacji. Kontinuum komunikacji przebiega następująco: od powierzchownych do głębokich spotkań.

- Poziom piąty – Rozmowa według utartego schematu. Najczęściej używamy zwrotów typu, „Jak się masz?”; „Co słyszałeś?”; „Co nowego?”; „Wszystko w porządku?”

- Poziom czwarty – Przekazywanie faktów z życia dotyczących innych osób.

Padają słowa: „Pan X zachował się...”; „Pani Y powiedziała...”; „Państwo Z zakupili ...” Uwaga plotka! To, co wyróżnia plotkę od informacji opartej na prawdzie jest to, że plotka zawiera wiadomości nie sprawdzone, bez potwierdzenia czy są prawdziwe czy nie. Kategoria prawdy i fałszu nie odgrywa w plotce istotnej roli. Ważniejsza wydaje się sama ekspresja przekazu.

- Poziom trzeci – Przekazanie własnych wyobrażeń, opinii, przekonań.

Na tym poziomie odsłaniaamy siebie i wzrasta odpowiedzialność za wypowiedane słowa. Używamy komunikatu „Ja”.

Mówimy: „Ja tak to widzę...”; „Myślę o tym tak...”; „Mam takie przekonanie, że...”

- Poziom drugi – Przekazywanie własnych uczuć.

To głębszy poziom odsłaniania siebie i nieco ryzykowny, gdyż możemy spotkać się z brakiem zrozumienia, pozostając z poczuciem bycia nieprzyjętymi z naszym przeżywaniem.

- Poziom pierwszy – Spotkanie na poziomie wzajemnej wymiany siebie, własnych uczuć i myśli w atmosferze bezpieczeństwa, szacunku i akceptacji, która respektuje wzajemną inność.

Głęboki poziom spotkania często określamy mianem wydarzenia, mówimy o darze spotkania. Kongres, w którym uczestniczymy, odbywa się pod hasłem „Zjednoczenie łaską spotkania”. Nie zapominajmy, że łaska spotkania bazuje na kulturze spotkania. Kultura, czyli uprawa to trud i wysiłek, aby doskonalić umiejętność obcowania z ludźmi i dążyć do wzajemnego porozumienia. Dzięki naszemu zaangażowaniu spotkania mogą zaowocować spełnieniem.

2. Zasady warunkujące głębokie spotkanie

Oto fundamentalne zasady, które warunkują owocność spotkania:

- **Zasada szacunku**
Doceń wartość spotkania z drugim człowiekiem. Okazuj, że poważnie traktujesz siebie i drugiego. Zachowaj uważność. Jeśli jesteś w stanie okaż emocjonalne ciepło.
- **Zasada odrębności**
Uświadom sobie, że „ja” jestem „ja”, a „ty” jesteś „ty”. „Ja” nie jestem „tobą”, a „ty” nie jesteś mną. „Ja” pozostanę sobą i „ty” pozostań sobą.
- **Zasada spostrzegania**
Zaciekaw się drugim, zobacz go, usłysz, żeby stał się on dla ciebie obecny tu i teraz. Podejmij wysiłek, aby uzyskać czyste spostrzeganie, to znaczy wolne od oceniania, osądzania, krytykowania, analizowania, diagnozowania, etykietowania, szufladkowania.
- **Zasada empatycznego kontaktu**
Staraj się odczytać spostrzeżeniem mowy ciała, co przeżywa twój rozmówca. Wsłuchaj się w jego ton głosu, szybkość mówienia, gestykulację, w uczucia, które wyraża ciałem i słowem. Przyjmij przeżycia drugiego takie, jakie one są. Jeśli twój rozmówca przeżywa napięcie psychiczne, uświadom sobie, że jego napięcie nie jest przeciw tobie. To on jest zagrożony, a nie ty. Nie utożsamiaj się z przeżyciami drugiego pamiętając o zasadzie odrębności.
- **Zasada akceptacji**
Akceptacja drugiego człowieka to znaczy przyjmować go takim, jakim rzeczywiście jest, ze wszystkim co stanowi o jego zasobach, a także z jego psychicznym bagażem. W aktualnej terażniejszości dotyczy to także jego nastroju uczuciowego: pogody ducha, ale też posępnego zniechęcenia. Dopiero na

gruncie akceptacji może rozwinąć się dobra komunikacja warunkująca głębokie spotkanie.

- **Zasada aktywnego słuchania**

Komunikacja, która prowadzi do więzi jest zależna przede wszystkim od umiejętności wzajemnego słuchania spotykających się osób. Dla wartościowej rozmowy ważne jest tylko słuchanie, któremu poświęca się całą uwagę. Polega ono na uważnym przyjmowaniu wypowiedzi skierowanej do mnie, staraniu się o jej zrozumienie, a także dostrzeganiu tego, co towarzyszy słowom, a więc stanowi przeżywanie rozmówcy.

3. W drodze na spotkanie

„Podstawowe słowo Ja – TY ustanawia świat relacji”, pisał Martin Buber. Słowo „ja” nie ma dobrej prasy. Wiele osób automatycznie kojarzy je z egoizmem, indywidualizmem, narcyzmem, pychą. A przecież, gdy idę na spotkanie to kto idzie? „Ja”. Dlatego jest zasadny apel typu: „Nie rezygnuj z bliskości ze sobą w imię relacji, bo emocjonalnie wygłodniały nie nasycisz się drugim”, „Nie rezygnuj z siebie w relacji, bo jeśli wyrzekniesz się siebie znikniesz dla siebie i dla drugiego”, „Nie zapominaj o sobie, zabierz na spotkanie siebie, a wtedy coś dasz od siebie i przyjmiesz dla siebie”. Zanim spotkamy się z drugim dobrze, jeśli każdy sam siebie weźmie w swoje ramiona, dając sobie bliskość, bezpieczeństwo, czułą troskę, miłość.

To ważne, aby każdy stał się widzialny, wartościowy, cenny dla samego siebie. Samowiedza obejmuje również nasze potrzeby, wartości, to co pragniemy i chcemy. Świadomość siebie daje nam poczucie pewności siebie. Spotkanie wymaga gotowości dzielenia się sobą, powiedzenia jak ja widzę, czuję, myślę w sposób wolny i hojny. W drodze na spotkanie ważna jest decyzja, co chcę dać, a czego nie dam, do czego zaproszę drugiego, do czego nie zaproszę.

Towarzyszy nam nadzieja, że drugi przyjmie mnie takim jakim jestem, gdy się przed nim odślonię. W drodze na spotkanie zaczynamy od siebie, ale nie kończymy na sobie. Jesteśmy istotami społecznymi i najlepiej funkcjonujemy w relacji z innymi. Bycie wśród ludzi wymaga od nas elastyczności myślenia i działania, co z jednej strony oznacza wyjście z bezpiecznej strefy komfortu, z drugiej jednak uaktywnia, rozwija i odmładza nasze umysły. Spotkanie z „ty” wiąże się z koniecznością podjęcia ryzyka. W spotkaniu z innym skazani jesteśmy na zaskoczenie i niespodzianki. To naturalne, że towarzyszy nam cień niepewności. Ważne, aby nie przerodziła się ona w nieufność, gdyż moja nieufność obudzi nieufność w drugim. A zatem w spotkaniu z „ty” startujemy, udzielając mu kredytu zaufania. Zanim spotkamy się z drugim potrzebne jest oczyszczenie naszego umysłu z uprzedzeń, sądów, stereotypów, posiadanej wiedzy, często z drugiej ręki, aby zaciekawić się drugim, kim on jest, co przeżywa, co dla niego jest ważne i do czego dąży w swoim życiu. W spotkaniu z „ty” istotne jest to, aby patrzeć, a nie obserwować, a tym bardziej podglądać. Spójrzmy na twarz drugiego, aby dostrzec w niej żywe „ty”.

Zasadniczą cechą takiego spotkania jest spontaniczność i naturalność. Twarz jest naga, obnażona, skromna, prawa i uboga. Przyjmując różne pozy i miny usiłujemy to ubóstwo maskować. Relacja z twarzą jest pierwotnie etyczna. „Nie zabijaj!” jest pierwszym słowem twarzy. Spotkanie człowieka z człowiekiem wymaga kontaktu typu: podmiot – podmiot, „Ja – TY”.

4. Słuchać i usłyszeć

Kluczem do udanej komunikacji jest umiejętność wzajemnego słuchania. Wrodzona zdolność słuchania nie jest czymś oczywistym w spotkaniu międzyosobowym. Gdy słuchamy biernie oraz unikamy zabierania głosu na przykład z powodu braku poczucia bezpieczeństwa, czy nieśmiałości, bądź nieufności, nasze słuchanie

będzie zakłócone. Wtedy w naszych głowach toczy się wewnętrzny monolog myślowy, niekiedy pełen ocen, komentarzy, krytyki i niewyrażonego sprzeciwu.

Marshall Rosenberg twórca Porozumienia Bez Przemocy (Nonviolent Communication) podziela pogląd, że nasz umysł nie jest monolitem, ale rodziną różnych części. Zamieszkuje w nas część, którą metaforycznie nazywał szakalem i część o imieniu żyrafa.

- Gdy nasz umysł pracuje w trybie szakala to musimy mieć rację, oceniamy, krytykujemy, czepiamy się, oczekujemy, że inni spełnią nasze żądania, sądzymy po pozorach, stajemy się bezwzględni i dążymy do konfliktu.
- A jeśli nasz umysł pracuje w trybie żyrafy posługujemy się językiem uczuć i potrzeb, odsłaniamy siebie, wypowiadamy się we własnym imieniu, empatycznie słuchamy i pragniemy być usłyszani, wyrażamy siebie jasno i szczerze, mówimy „nie”, kiedy myślimy „nie”.

Szakal i żyrafa posiada uszy skierowane do zewnątrz i do wewnątrz.

- Gdy słuchamy uchem szakala do zewnątrz zakładamy, że rozmówca stara się nas zmanipulować, bądź przedstawić nas w złym świetle. Słyszymy, że coś z nami nie tak. Aktywizuje się w nas uczucia obronne.
- Słuchając uchem szakala do wewnątrz budzi się w nas poczucie, że to my jesteśmy źli, nie atrakcyjni, wybrakowani i niegodni miłości. Bierzemy winę na siebie.
- Co słyszymy, nastawiając uszy żyrafy do wewnątrz? To, co się w nas dzieje, jak wpływa na nas tocząca się rozmowa, co czujemy?, jakie są nasze potrzeby? Co znaczy dla mnie, to co słyszę?

- Zakładając uszy żyrafy skierowane na zewnątrz słyszymy uczucia i potrzeby naszego rozmówcy. W jakim jest on emocjonalnie stanie? Co kryje się za jego słowami?

Friedemann Schulz von Thun wskazał na cztery płaszczyzny wypowiedzi w komunikacji międzyludzkiej. Przedstawił je optycznie w formie kwadratu. Oto one:

- Zawartość rzeczowa wypowiedzi. O czym mówi rozmówca? Co chce przekazać? Jak jasno przekazuje i zrozumiale mówi? To bardzo ważna zasada komunikacji: „Jeśli chcesz być zrozumiany, mów zrozumiale!
- Jak traktuje swojego rozmówcę? To jak się do niego zwracam, wyraża kim on dla mnie jest. Moja postawa wobec rozmówcy odpowiada za to, że czuje się on/ona w mojej obecności uszanowany, akceptowany, doceniony albo odrzucony, lekceważony, traktowany niepoważnie.
- Ujawnianie siebie. Mówiąc coś od siebie, daję też coś z siebie, a zarazem ujawniam siebie. Im swobodniej nadawca podchodzi do prezentacji siebie i im bardziej otwarcie wypowiadam swoje uczucia i myśli, tym bardziej odbiorca czuje się ośmielony, spokojny i bezpieczny. Nadmierna troska o autoprezentację może zakłócić autentyczność nadawcy.
- Apel. Przez to, że coś mówię, chcę również coś zdziałać, wywrzeć wpływ, na przykład pocieszyć, udzielić wsparcia lub wyrazić własną potrzebę w nadziei, że będzie usłyszana.

Jeśli chcemy uchwycić cztery płaszczyzny każdej wypowiedzi potrzebujemy użyć dwie pary uszu.

- Ucho rzeczowe. Słuchamy nim treści, o czym mówi nasz rozmówca.
- Ucho relacyjne. Słyszając jak traktuje nas rozmówca, zostają aktywowane różne nasze emocje. To ucho jest bardzo wrażliwe.

- Ucho ujawniania siebie. Staramy się dosłyszeć co przeżywa nasz rozmówca, co mówi o sobie, zaciekawiamy się nim.
- Ucho apelowe. Staramy się usłyszeć jaką potrzebę komunikuje nasz rozmówca? Czego od nas oczekuje ?

Nie jest łatwo, będąc słuchaczem uchwycić cztery płaszczyzny usłyszanej wypowiedzi. Każdy z nas ma skłonność do słuchania jednym uchem z większą wrażliwością, a drugim z mniejszą. Dlatego mamy szansę na rozwój naszej zdolności do słuchania w międzyosobowym spotkaniu. Z perspektywy relacji warto rozwijać słuchanie uchem ujawniania siebie, ponieważ zyskujemy możliwość zrozumienia drugiego, tego co on przeżywa.

5. Autentyczność

Pierwsze słowa, które wypowiedział do każdego z nas Stwórca w akcie stwarzania, brzmią „Stań się Ty!”, „Bądź sobą!”, „Bądź Ty”. Rabin Zusja z Annopola zwykł mawiać: „W przyszłym świecie nie zapytają mnie: Dlaczego nie byłeś Mojżeszem? Zapytają mnie: Dlaczego nie byłeś Zusją”. Czego oczekuje od nas Bóg, gdy mówi do każdego z nas z osobna „Stań się TY”? Abraham usłyszał, że Najwyższy mówi do niego: „Chodź przede mną i bądź nieskazitelny” (Rdz 17,1). Otóż hebrajskie słowo „tamim” posiada wiele znaczeń. Tłumacz Biblii Tysiąclecia wybrał słowo „nieskazitelny”. Rabin Harold Kushner i wielu innych uczonych uważają, że słowo „szczerzy” właściwie oddaje sens hebrajskiego „tamim”. A zatem Bóg oczekuje od Abrahama, a więc i od nas szczerości. Najwyższy zna nas zbyt dobrze, by żądać od nas doskonałości, czy nieskazitelności. Bóg oczekuje od nas szczerości. Przez autentyczność rozumiemy przede wszystkim szczerść wobec siebie samego. Jak mogę być szczerzy wobec innych, jeśli nie jestem szczerym wobec siebie samego? Źródłem niespełnionych spotkań z drugim człowiekiem jest fakt, że nie mówimy tego, co myślimy i nie robimy tego, co mówimy. Takie spotkania są pozorne i bezpłodne.

Niestety wiele wspólnot religijnych cechuje brak autentyczności, dlatego brakuje im energii i siły życia. Idea autentyczności jest niebezpieczna dla struktur autorytarnych, gdyż osoby autentyczne bywają niewygodne dla władzy, która oczekuje posłuszeństwa, a nie kreatywności. W relacjach międzyosobowych ważne jest, aby odróżniać wylewność od szczerości. Pierwsza polega na tym, że musimy powiedzieć wszystko, co wiemy na dany temat. W ten sposób nasz rozmówca będzie zalany potokiem informacji. Szczerość nie polega na tym, że muszę powiedzieć wszystko, ale to co mówię jest prawdziwe. Człowiek, który stara się być autentycznym skłania się ku otwartości i prostolinijności wobec innych, ale nie jest naiwny. Doskonale wie, kiedy bardziej autentycznym wyborem jest wycofanie się. Mówi to, co uważa za prawdę, ale rozeznaje korzystając z rozsądku, aby ocenić kiedy jest to właściwe. Unika ranienia innych, bo nie biczuje ich „prawdą po oczach”. Ważną umiejętnością jest zachowanie równowagi między autentycznością a więziotwórczym porozumieniem z innymi.

Moi mili !

Pozwólmy sobie na autentyczność w naszych grupach spotkaniowych. Zapewnijmy sobie bezpieczeństwo, akceptację, nie oceniamy, ani nie komentujemy naszych wypowiedzi, tak abyśmy mogli poczuć wolność słowa. Pamiętajmy, że kluczem grupy spotkaniowej jest doświadczenie.

Spotkamy się w następujących grupach tematycznych:

- Wpływ stylów przywiązania na spotkania – s. Kinga Skórska SAC
- Emocje w spotkaniu – s. Agata Hulak SAC
- Języki miłości w spotkaniu – s. Monika Jagiełło SAC

- W co grają ludzie kiedy chcą ugrać – spotkanie dotknięte manipulacją – Pani Iza Owczaruk
- Spotkanie w rodzinie – Państwo Iga i Konrad Grzybowski
- Spotkanie z Bogiem w kłótni i w spokoju – Ks. Przemysław Krawiec SAC
- Od obcości do bliskości – Ks. Bogusław Szpakowski SAC

Dziękuję za uwagę i cierpliwość. Życzę owocnych spotkań w grupach spotkania.