

# Szanse porozumienia i bariery dialogu w społeczeństwie

## Działania – interakcje – komunikacja – dyskurs

Badania prowadzone w różnych dziedzinach nauk społecznych w znacznej mierze koncentrują się na aktywności ludzi. Wśród jej form znajdują się poczynania spontaniczne i przypadkowe, ale także, co jest charakterystyczne dla społeczności ludzkich, starannie przemyślane, planowe, racjonalne. Mamy wówczas do czynienia z działaniem. W socjologii przez działanie rozumiemy „zachowanie wyposażone w sens” (Sztompka 2002, s. 48), co oznacza, że „znaczenie nie jest zawarte immanentnie, samo przez się, lecz może być dopiero zachowaniu nadane” (tamże). Rozumienie sensu nie jest tożsame z postrzeganiem przedmiotów fizycznych. Jak zauważa Tomasz Maślanka, komentując stanowisko Habermasa, wymaga ono „wejścia w intersubiektywną relację z podmiotem, który wytworzył problematyczną ekspresję, będącą nośnikiem sensu” (Maślanka 2011, s. 48). Rozumienie sensu jest pochodną argumentacji wnoszonej przez dwie strony relacji interpersonalnej, jest rozumieniem dyskursywnym.

Ludzie lubią kierować biegiem zdarzeń. Zwykle odczuwają satysfakcję, gdy się to udaje, gdy podjęte działania można uznać za sensowne, a w dodatku dają im jakieś korzyści. Dotyczy to między innymi sytuacji, w których możliwe jest i rzeczywiście następuje zaspokajanie określonych potrzeb, np. głodu lub pragnienia, potrzeby bezpieczeństwa, przeżywania pożądanego stanu emocjonalnego. Wiele potrzeb odczuwanych jest indywidualnie, ich hierarchia jest charakterystyczna dla danej osoby. Inaczej wygląda ona w przypadku osoby uzdolnionej artystycznie, a inaczej u kogoś, kto wiele czasu spędza w świecie wirtualnym bądź też pasjonuje się nowoczesną techniką. Indywidualne potrzeby mogą jednak kreować potrzeby społeczne, ponadindywidualne. Ludzie uzdolnieni artystycznie kształcą się w szkołach i na studiach muzycznych, plastycznych i innych, działają w domach kultury, spotykają się na imprezach kulturalnych. Internauci z kolei okupują fora internetowe, a zainteresowani techniką – kółka modelarskie, kluby majsterkowicza, pokazy motoryzacyjne, kluby techniki.

Podobieństwo osobistych preferencji stanowi jedną z ważnych płaszczyzn kształtowania więzi społecznych. Jest to zrozumiałe, gdyż tożsame pasje i zainteresowania, a także podobne doświadczenia sprzyjają wymianie informacji, współodczuwaniu stanów emocjonalnych, a także kształtowaniu podobnych poglądów i postaw. W efekcie dochodzić może do tworzenia grup społecznych o charakterze formalnym i nieformalnym. Istnieje także zjawisko odwrotne: przynależność do określonych grup społecznych sprzyja ujednoceniu stanowisk zajmowanych przez członków grupy (np. poglądów społecznych, politycznych, odnoszących się do życia codziennego, zjawisk kultury popularnej, wydarzeń sportowych), niezależnie od pierwotnych przyczyn i związanych z tym rzeczowych więzi, jakie decydowały o ich włączeniu do danej grupy.

Znaczenie zachowania, o którym mówi Piotr Sztompka, nie musi być, i zwykle nie jest, nadawane *ex post*. Znaczna część zachowań indywidualnych i zbiorowych opiera się na wcześniejszych przemyśleniach, ma charakter racjonalny. Ta racjonalność, wcześniejszy namysł tworzą przesłanki do uzgadniania zachowań różnych osób i grup społecznych. Jednakże z faktu, że jednostki i grupy nie działają w społecznej próżni wynika, iż nie może odbywać się to bezkolizyjnie. W grę wchodzi bowiem różnorodny interesy. Wprawdzie niekiedy łączą one ludzi i tworzą podstawę wspólnego działania, ale w wielu przypadkach intencje i czyny biegną odrębnymi torami, rozmiągają się z sobą, wchodzi w kolizje, niejednokrotnie eskalują mniej lub bardziej poważne konflikty społeczne. Herman Hesse pisał:

Wszelki byt zdawał się opierać na dwoistości, na przeciwieństwach, albo się było mężczyzną albo kobietą, albo włóczęgą albo mieszczuchem, albo rozumnym albo wrażliwym – nigdy niepodobna przeżyć jednocześnie wdechu i wydechu, męskości i kobiecości, wolności i ładu, popędu i ducha, zawsze jedno było tak samo ważne i godne pożądania jak drugie (Hesse 1958, s. 257).

W pełnym napięć i sprzeczności świecie społecznym konflikty są nieuniknione. Ale już Hobbes – jak przypomina Roland Meighan – zastanawiał się, dlaczego – mimo istnienia znacznych różnic interesów i nieustannie pojawiających się konfliktów – ludzie tworzą społeczeństwo, które zmierza do osiągnięcia swych celów, działa w sposób uporządkowany i zorganizowany, dlaczego nie ma w nim nieustannego, egoistycznego dążenia jednostek do osiągnięcia własnych korzyści, ciągłej walki „każdego z każdym” (Meighan 1993, s. 255).

Socjolodzy, a zwłaszcza przedstawiciele funkcjonalizmu sądzą, że struktura społeczna jest tą nadrzędną instancją, która reguluje zachowania ludzi. Ich zdaniem, ludzie muszą działać zgodnie z regułami narzuconych im ról społecznych. Struktura społeczna – jak przekonywał Emilé Durkheim – jest „nad nimi” i zniewala ich. Pozwala to społeczeństwu utrzymywać prymat nad jednostką, narzucać jej zasady moralne, rolę, wyznaczać społecznie pożądane zachowania.

Funkcjonalizm zakłada „odgórną” koordynację zachowań społecznych, podczas gdy zwolennicy koncepcji interakcjonistycznych dostrzegają to, co „na dole”. Są przekonani, że spójność społeczeństwa kształtuje się w toku codziennych interakcji, podczas których ludzie przekazują sobie znaczenia nadawane określonym obiektom i zjawiskom, co pozwala uzgadniać swe stanowiska i przekonywać innych do swych racji.

Zazwyczaj większość sytuacji – pisał Herbert Blumer – jakie ludzie spotykają w danym społeczeństwie, jest przez nich zdefiniowanych czy też „ustrukturyzowanych” w ten sam sposób. Dzięki wcześniejszym interakcjom rozwijają oni wspólne rozumienie bądź definicje tego, jak działać w takim czy innym przypadku. Te wspólne definicje umożliwiają ludziom działanie w podobny sposób (Blumer 2007, s. 66).

Blumer zwracał uwagę na to, że interakcjonizm symboliczny nie podważa istnienia i ważności struktur organizacyjnych społeczeństwa, ale też nie fetyszyzuje ich. Jego zdaniem, organizacja jest jedynie układem odniesienia, w którym mieszczą się działania ludzi, ale nie determinuje tych działań. Sądził ponadto, że sama organizacja jest wytworem działających jednostek, a nie konstruktem powołanym do życia z udziałem bliżej nieokreślonych sił.

W takim ujęciu interakcje między ludźmi są postrzegane jako główny element życia społecznego. To dzięki niemu społeczeństwo nie jest nieuporządkowanym zestawem licznych niezależnych od siebie indywidualistów. Interakcje są podstawowym warunkiem integracji życia społecznego. W ich toku dochodzi do wzajemnego uświadamiania znaczeń różnych przedmiotów i zjawisk, ustalania priorytetów, negocjacji dotyczących hierarchii różnych spraw, uzgadniania w pełni akceptowanych lub tylko kompromisowych stanowisk. To uzgadnianie i interpretowanie poszczególnych kwestii nie ma charakteru mechanicznego. Jest procesem twórczym, w którym osoby wchodzące w interakcje – jak przekonywał Blumer –

[...] muszą zbudować własne linie zachowania za pomocą ustawicznej interpretacji linii działania partnera. Ponieważ uczestnicy wzajemnie biorą pod uwagę swoje działania, muszą uchwycić, przekształcić lub dostosować własne zamiary, pragnienia, uczucia i postawy, podobnie muszą ocenić stopień dostosowania norm, wartości i nakazów grupowych do sytuacji tworzonej przez działania innych (Blumer 2007, s. 52–53).

Interakcje umożliwiają integrację społeczną, gdyż dzięki nim „życie grupowe ludzi przyjmuje charakter bieżącego procesu – ustawicznego, wzajemnego dostosowywania się rozwijanych linii postępowania” (Blumer 2007, s. 53). To dostosowywanie się przebiega – zdaniem autora – za pomocą podwójnego procesu definiowania i interpretacji. Jeden z nich dotyczy podtrzymywania istniejących schematów interpretacji i ich ciągłego potwierdzania przez innych. Prowadzi to w konsekwencji do wiernego zachowania przyjętych i praktykowanych wzorów działania. Drugi z kolei umożliwia otwarcie na zmiany. Dzieje się tak, gdy uczestnicy interakcji redefiniują znaczenia sytuacji i wzorów działania. Redefinicje te prowadzą do sporów i dyskusji, mogą być zarzewiem konfliktów, ale mają pierwiastek twórczy. Sprzyjają pojawianiu się nowych znaczących przedmiotów, koncepcji, wzajemnych relacji i wzorów zachowań.

Relacja wymiany może być rozumiana w sposób behawioralny jako wymiana określonych dóbr lub wartości między partnerami kierującymi się zasadą uzyskania przewagi korzyści nad kosztami. W ujęciu interakcjonizmu symbolicznego, tak jak to pojmowali Charles H. Cooley i George H. Mead, wymiana i uzyskiwanie wzajemnych korzyści odnosi się nie tyle do dóbr materialnych, ile do symboli, znaczeń i idei. Istotą tak pojmowanej wymiany – stwierdza P. Sztompka – jest komunikacja (Sztompka 2002, s. 77).

Komunikacja, podobnie jak relacja i wymiana, może być definiowana na różne sposoby. Obecnie coraz częściej występuje ujęcie konstruktywistyczne. Konstruktywistyczna definicja komunikacji brzmi następująco:

Komunikacja to proces i leżący u jego podstaw mechanizm, gwarantujący i zabezpieczający wynikające z mechanizmu kognitywnej konstrukcji: przystosowanie (dopasowanie), wytyczanie, sondowanie, rewidowanie, konfrontację socjalnie uwarunkowanych i kulturowo intersubiektywnie wytworzonych oraz funkcjonujących konstruktywnych komunikatów i obrazów świata, w celu wyprodukowania i zachowania systemu kultury, w celu ich zastosowania w obrębie dyskursów oraz w celu wyprodukowania, sterowania i zmiany tych dyskursów (Fleischer 2002, s. 335).

Tak rozumiana komunikacja opiera się na znaczeniach, które są przyjęte lub uzgadniane przez uczestników tego procesu. Istniejący system komunikacji jest elementem kultury, która wyposaża komunikacje w systemowy sens, porządkuje je według przyję-

tych wzorów, zapewnia koherencję systemu komunikacyjnego i komunikowania dzięki istnieniu przyjętego w danej społeczności lub subkulturze obrazu świata, a także umiejscawia komunikowanie się na określonych torach. Konwencje kulturowe wyznaczają ramy możliwego dyskursu, z kolei prowadzone dyskursy kreują rzeczywistość danej formacji kulturowej (Fleischer 2002, s. 337–345).

Komunikacja służy integracji społecznej, ma też znaczenie dla podmiotów ją podejmujących. Jak zauważa Małgorzata Mądry-Kupiec:

[...] choć kompetencja komunikacyjna nie jest jedynym warunkiem radzenia sobie z trudnościami w życiu, to staje się konieczna do nawiązania kontaktu, wchodzenia w różnego rodzaju interakcje, ich podtrzymywanie, do rozwiązywania konfliktów, problemów itp. Większe kompetencje komunikacyjne powinny zatem sprzyjać bardziej satysfakcjonującym relacjom z ludźmi i lepszemu radzeniu sobie w życiu (Mądry-Kupiec 2011, s. 19).

## Porozumienie i dialog w organizacjach i grupach społecznych

Zarówno tworzące się w sposób naturalny grupy społeczne, jak i celowo powoływane organizacje, mające swój status formalny, u podstaw swego istnienia mają wspólne cele łączące ich członków. Nadrzędność tych celów w stosunku do innych indywidualnych dążeń powoduje skupienie zbiorowego wysiłku na rzecz ich osiągnięcia. Cele te, z czasem uzupełniane o dodatkowe, decydują o konsekwencji działań i umacnianiu drogi rozwojowej grupy lub organizacji formalnej. Jest jednak oczywiste, że w toku dłuższego funkcjonowania muszą pojawiać się mniejsze lub większe różnice i rozmaite czynniki dezintegracyjne. Mówimy wówczas o konfliktach wewnętrznych lub o istnieniu sytuacji wewnętrznej, które mogą powodować rozbitcie lub rozpad grupy czy organizacji.

Takie sytuacje mogą wiązać się z funkcjonalnością lub dysfunkcjonalnością rozwiązań organizacyjnych oraz sposobem sprawowania władzy. W strukturach hierarchicznych dominacja przywódcy i całego ośrodka władzy jest zrozumiała, często uznawana za niezbędną, co zdecydowaną większość członków grupy społecznej lub organizacji formalnej skłania do akceptacji tego stanu rzeczy, uległości i podporządkowania. Błędy w sprawowaniu władzy, nadmiernie eksploatorski stosunek do osób podporządkowanych, a także indywidualne ambicje niektórych z nich to tylko pewne przesłanki, które mogą prowadzić do zerwania *status quo* oraz destrukcji istniejących układów. Jeśli grupa społeczna lub organizacja formalna działa w sposób demokratyczny, to o ich istnieniu decyduje swoisty konsens dotyczący celów, zasad i strategii działania. Poważniejsze zaburzenia powszechnej aprobaty tych istotnych elementów spójności układu również mają destrukcyjny charakter. Pojawiające się różnice stanowisk mogą unicestwić te układy, przyczynić się do ewolucji grupy lub organizacji, niekiedy prowadzić do ich radykalnych przeobrażeń.

W relacjach między różnymi grupami społecznymi i organizacjami występują podobne zjawiska. Ich charakter bywa niezachwiany, gdy ciągle utrzymywana jest zgodność celów współpracy i współdziałania istniejących w tym zakresie potrzeb i interesów. Dotyczy to zwłaszcza powiązań opartych na zasadzie wymiany, a takie istnieją powszechnie. Wzajemne świadczenie sobie usług jest podstawą i zasadniczym warunkiem „bycia razem”. W sytuacjach społecznych, a dotyczy to oczywiście również układów wewnętrznych w organizacjach i grupach, możliwe są jednak inne rozwiązania związane

z „czynnikiem ludzkim”. Podstawą utrzymywania pozytywnych relacji mimo wyczerpania się zasobu wspólnych interesów mogą być np. tradycje, czynniki ideologiczne, względy opiekuńcze i humanitarne.

W tych i innych sytuacjach, gdy tworzą się nowe relacje między osobami lub społecznościami, gdy zmieniają się istniejące warunki, zarówno w skali makro, jak i mikro, gdy pojawiają się nowe idee, poglądy i układy interesów nie ma z góry danych rozwiązań, możliwych do bezdyskusyjnej aprobaty i łatwego przyjęcia. Niezbędne stają się dyskusje i negocjacje, w których prezentowane są rozmaite racje. Mogą one prowadzić do kompromisu albo modyfikacji wcześniej przyjętych zasad i sposobów działania.

Kompromis zwykle ma u podstaw określone podłoże czasowych lub długofalowych planów i dążeń różnych podmiotów interakcji. Bywa tak na przykład wtedy, gdy sportowcy podejmują wspólne treningi, kibice kupują całoroczne abonamenty na oglądanie meczów, a studenci aktywizują swe kontakty w czasie przygotowania do kolokwium i egzaminów. Niekiedy nie chodzi o wspólny rodzaj pracy lub spędzania wolnego czasu. Relacje mogą mieć charakter symbiozy, tak jak w przypadku szkoły i pobliskiego sklepiku. Każda z tych instytucji działa niezależnie i ma różne cele, są sobie jednak potrzebne, gdyż szkoła zapewnia sklepikowi klientów, ten zaś w jakimś stopniu pomaga rozwiązywać problemy żywienia uczniów lub ułatwia im nabywanie przyborów szkolnych. Bywa tak, że współpraca i współdziałanie odbywają się na zasadach partnerskich, niezależnie od tego, czy zawierane były umowy (na przykład między szkołą a zakładem pracy), czy też nie (na przykład z rodzicami, którzy pomagają w organizowaniu i prowadzeniu wycieczek szkolnych). Niekiedy w sytuacji istnienia daleko idących rozbieżności punktów widzenia, kiedy nie jest możliwa ani współpraca, ani współdziałanie, wystarczający może okazać się swoisty pakt o nieagresji, który oznacza zaprzestanie ciągłych starć, „zawieszenie broni”.

Szansę porozumienia mogą opierać się na podłożu czynników obiektywnych, bywa też, że sprzyjają im czynniki subiektywne. Do obiektywnych czynników można zaliczyć podobieństwo i trwałość pozycji i ról uczestników interakcji. Związana z tym dobra znajomość rozpatrywanej problematyki, pewność wygłaszanych poglądów, a także doświadczenie w prowadzeniu negocjacji sprzyjają zarówno rozumieniu przez partnera interakcji zajmowanego stanowiska, jak i jego zaufaniu co do jego niezmienności. Rokowania pomyślnego rozwiązania są lepsze, jeśli osoby w nich uczestniczące są reprezentatywne dla swych instytucji lub środowiska. Nieobojętna jest także ich stabilność zawodowa lub egzystencjalna, gdyż niemało dobrze prowadzonych negocjacji ulega destrukcji, kiedy w trakcie rozmów zmieniają się osoby reprezentujące poszczególne strony. Do bardzo ważnych czynników, które mogą zwiększać skuteczność negocjacji, należy korzystna koniunktura dotycząca prowadzonych działań. Przykładem może być fakt, że zwiększający się dopływ studentów do uczelni zwiększa jej prestiż w środowisku i ułatwia uzyskanie poparcia władz miasta, przyczynia się do szybszego rozwiązywania problemów komunikacyjnych, gastronomicznych, handlowych, ułatwia organizowanie imprez kulturalnych i sportowych.

Niebagatelne znaczenie mają też czynniki subiektywne, które wiążą się z cechami osobistymi osób uczestniczących w interakcjach. Do sprzyjających cech można zaliczyć: ich otwartość, inteligencję, wykształcenie i doświadczenie, spokój, zdolność do empatii. Oczywiście antonimy tych określeń stanowią zagrożenie dla skuteczności prowadzonych rozmów.

Mira Montana Czarnawska w książce *Przyjazne porozumiewanie się* (2004) już na okładce eksponuje takie podstawowe atrybuty osób umiejących się porozumieć, jak: wzajemny szacunek, wzajemna akceptacja oraz radość z kontaktu. Patrząc na ten niedługi zestaw – wydawałoby się – łatwych do osiągnięcia cech, lepiej rozumiemy, dlaczego rozmowy naszych polityków z opozycyjnych partii z reguły nie mają jakichkolwiek szans powodzenia, a wręcz przeciwnie – od początku zapowiadają eskalację konfliktu. Oprócz wymienionych cech sprzyjających negocjacom ważny jest odpowiedni rodzaj komunikacji. Z kolei poważną barierą są jej niedostatki.

Komunikacja egotyczna, w której uczestnik (lub różni uczestnicy) nastawiony jest (lub nastawieni są) tylko na osiągnięcie własnych celów, nie wróży powodzenia. Pomijane są wszakże cele, możliwości, warunki i interesy „drugiej strony”, która także w toku negocjacji dąży do uzyskania satysfakcji i zaspokojenia własnych potrzeb. Komunikacja egotyczna przeradza się w próby narzucania innym swoich znaczeń, sterowania ich myśleniem, arbitralnego uznawania zasadności własnych tylko racji. Wszystko to ma zmusić partnera lub przeciwnika do bezwzględnego przyjęcia niedogodnych dla niego rozwiązań i propozycji. Oznaczałoby to siłowe narzucenie drugiej stronie negocjacji niepożądanego wyniku. Taki stan rzeczy albo jest niemożliwy, albo jest wyrazem zawłaszczenia i dominacji, a stany te nie mają nic wspólnego z rzeczywistym porozumieniem.

Autorzy książki *O sztuce porozumiewania się* stwierdzają:

Można zaobserwować odwrotnie proporcjonalną zależność: im bardziej dana osoba interpretuje określoną rzeczywistość w sposób jednostronny i wybiórczy, tym mniej jest tego świadoma i w tym mniejszym stopniu przyznaje innym prawo do posiadania odmiennych poglądów. Niektórzy zakładają, że tylko ich światopogląd jest słuszny i obiektywny. Zapominają jednak, że rozmówcy – także w gronie najbliższych – postrzegają i przeżywają tę samą rzeczywistość w odmienny sposób. Gdy w kontaktach z ludźmi nie uwzględniają wzajemnej inności, porozumiewanie okazuje się trudne, albo wręcz niemożliwe. Łatwo wtedy o posądzenie, kłamstwo, nieszczerłość, przewrotność czy złośliwość (Jagiellowicz, Kozak, Gontarski 2002, s. 28).

Komunikacja właściwa ma największe szanse zaistnienia, gdy od początku uczestnicy pertraktacji dążą do porozumienia, do nawiązania rzeczywistego kontaktu z drugą stroną, starają się poznać przesłanki jego stanowiska, sposób myślenia, argumentację, motywacje i dążenia. Często okazuje się, że zbliżenie stanowisk jest możliwe w poszczególnych sekwencjach, np. po ujawnieniu zbieżności argumentacji obu stron. Wówczas łatwiej ustalić, że także cele dążeń są wspólne i uzgodnić wspólną strategię i zasady działania.

## Dialog szansą porozumienia

Z chwilą gdy komunikacja przyjmuje charakter partnerski, gdy osoby wymieniające swe poglądy i stanowiska starają się zrozumieć racje „drugiej strony”, pojawia się przestrzeń interakcji, w której możliwe jest tworzenie społecznych, organizacyjnych i materialnych warunków podmiotowego traktowania Innego. Sprzyja to poszanowaniu wolności uczestników interakcji, ich godności osobistej, przestrzeganiu wszystkich przysługujących im praw. W takich warunkach dialog pozwala w pełni wyartykułować przemyślenia i racje osób prezentujących swe poglądy i stanowiska. Umożliwia to po-

szukiwanie zbieżnych płaszczyzn, zbliżonych sposobów wnioskowania, podejmowanie wyborów i decyzji możliwych do wzajemnego zaakceptowania.

Marian Śnieżyński definiuje dialog następująco:

Dialog to wzajemna wymiana myśli co najmniej dwóch osób, w którym dochodzi do wymienności ról nadawcy i odbiorcy z pełnym poszanowaniem prawa do podmiotowości uczestników, z poszanowaniem prawa do własnych poglądów, celem wzajemnego poznania się i zrozumienia prowadzącego do wzajemnego zbliżenia się osób (Śnieżyński 2001, s. 9).

Można jednak dodać, że owo zbliżenie nie musi być pierwotną intencją inicjatorów dialogu. Często chodzi przede wszystkim o rozwiązanie spornych problemów istotnych dla obu stron. Dlatego w innym miejscu autor powiada: „Dialog jest potrzebny, ponieważ każda sprawa wygląda inaczej z różnych punktów widzenia” (Śnieżyński 2001, s. 8). Tymczasem wszelkie formy rzeczywistej współpracy i współdziałania ludzi wymagają przewyciężenia jednostronności interesów i związanego z nimi partykularyzmu jednostek i grup społecznych.

Występująca w sytuacjach dialogicznych wielość obserwacji, analiz i interpretacji tych samych przedmiotów i zjawisk ma ważne znaczenie poznawcze. Wobec licznych i różnorodnych oglądów tych samych spraw, różnaitości ocen i wartościowania dokonujących się procesów pojawiają się możliwości obiektywizowania sądów i racjonalizacji wysuwanych wniosków i postulatów. Przyczyniać się to powinno do unikania błędów, osłabiania źle rokujących dążeń, wyboru dalszych, prawidłowych dróg działania.

Praktykowanie dialogu ma także inne walory kształtujące. Niewątpliwie służy lepszemu samopoznaniu, co może w różny sposób sprzyjać pracy nad sobą. Stymuluje do pogłębiania wiedzy, samokształcenia. Skłania do przemyśleń i autorefleksji, częstszego wczuwania się w to, co Charles H. Cooley nazywał „jaźnią odzwierciedloną”. Może więc wspomagać konstruowanie lub rekonstruowanie tożsamości indywidualnej i zbiorowej. Śnieżyński pisze:

Co to znaczy poznać siebie? Poznać siebie to tyle, co wiedzieć, na co mnie stać, co mnie interesuje, jaki mam temperament, a jaki charakter, jakie mam zalety, a jakie są wady mojego charakteru, nad czym mam pracować, a co wyeliminować. Poznać siebie to móc przewidywać, jak zachowam się w różnych sytuacjach życiowych, jak walczyć ze swoimi nałogami i słabościami. Jaka jest moja wola i jaki uznaję system wartości. Co jest dla mnie najwyższą wartością, jakie są moje możliwości intelektualne – czy je wykorzystuję, jak organizuję swój wolny czas, czy panuję nad swoimi emocjami itp. (Śnieżyński 2001, s. 60).

Nie mniej ważnym efektem dialogu jest poznawanie Innego, który jest często fizycznie obok nas, a w rzeczywistości jest dla nas obcy, niemal nieznan. Nawet jeśli dość często go spotykamy, owe styczności są zwykle płytkie i powierzchowne. Jawią się nam wówczas jakieś myśli i spostrzeżenia, a na ich tle kształtują się atrybucje. Próbuując jakoś zakwalifikować tak pozornie tylko poznawane osoby lub grupy ludzi, niejednokrotnie świadomie lub nieświadomie przywołujemy stereotypy, od których trudno się uwolnić. Bywa że trudno nam nawet prowadzić zwykłą rozmowę, jak to się działo w przypadku bohaterów filmu Krzysztofa Zanussiego *Za ścianą*.

Nie można dobrze poznać innego człowieka nie rozmawiając z nim. Nie da się w pełni uzmysłowić sobie, czym się różnimy od innych, jeśli nie podejmujemy polemik i sporów. Nie znajdziemy też możliwych rozwiązań zdarzających się sytuacji konfliktowych, gdy rezygnujemy z negocjacji i dialogu.

Zdaniem ks. Janusza Tarnowskiego, rozróżnić trzeba trzy formy dialogu:

metodę, proces i postawę [...] Metoda dialogu to sposób komunikacji, w toku której podmioty starają się lepiej zrozumieć, zbliżyć, współdziałać. Postawa dialogu oznacza gotowość do takich działań. Proces dialogu zachodzi natomiast wówczas, gdy przynajmniej jeden z wymienionych elementów – zrozumienie, zbliżenie, współdziałanie – został urzeczywistniony (Tarnowski 1993, s. 116–117).

Dialog jest czymś więcej niż zwykle negocjacje. Według Krystyny Ablewicz, osoba uczestnicząca w negocjacjach wybiera generalnie JA, jakkolwiek z pewnym ustępstwem dla TY. Jej zdaniem, w dialogu TWOJE DOBRO staje się pierwszoplanowe. Stwierdza więc: „Dialog promuje i potwierdza wartość TY” (Ablewicz 2009, s. 3).

W grę wchodzi zatem pierwiastki etyczne. Pisali o tym znani filozofowie – Martin Buber, Emmanuel Lévinas, u nas – Józef Tischner. Według Tischnera, owa etyczność ma swe źródło w pojmowaniu doświadczeń życiowych jako doświadczeń ludzkich, zarówno gdy dotyczą one własnej osoby, jak i innych ludzi. Tischner, podobnie jak Max Scheler, Edmund Husserl, Roman Ingarden, Antoni Kępiński, posługiwał się pojęciem wczucia. Sądził, jak Lévinas, że twarz rozmówcy odsłania przynajmniej niektóre jego stany psychiczne. Zgadzał się więc także z Kępińskim, który uważał, że w stosunkach interpersonalnych, w których kontakt jest bliski, nie potrzeba słów, czyta się wprost z twarzy (Kępiński 1992, s. 250–251). Oprócz empatii istotny jest także inny składnik, określane za Heideggerem „rozumieniem”. Zdaniem Tischnera, „rozumienie nie odbywa się bez jakiejś formy dialogu” (Tischner 1993, s. 424).

Etyczność dialogu nie ogranicza się oczywiście do zrozumienia współuczestnika (lub współuczestników) dialogu. W filozofii dialogu przewija się przekonanie o przyjmowaniu odpowiedzialności nie tylko za efekty dialogu, ale także za współpartnerów.

K. Ablewicz stwierdza:

Wraz z doświadczeniem osoby drugiego człowieka odsłonięte zostaje wobec niego jakieś zobowiązanie. To, „jakie” trzeba dopiero sprecyzować. By dialog stał się dialogiem faktycznym, a nie jego karykaturą, trzeba rzetelnie odpowiedzieć na wezwanie sytuacji. A także odpowiedź rządzi już nie tylko świat wartości obiektywnych/powinnościowych, ale i indywidualna wrażliwość aksjologiczna i zmysł rzeczywistości (Ablewicz 2009, s. 3).

Innym aspektem etycznym dialogu jest troska o sprawę lub kwestię społeczną, która jest przedmiotem dialogu. Mówił o tym wybitny lekarz i humanista, Julian Aleksandrowicz: „Wybrałem w życiu cel ważniejszy niż moja godność osobista. Jego realizacja wymaga często adaptacji, zagryzania zębów”<sup>1</sup>. Kompromis i porozumienie nie mogą jednak być celem samym w sobie. W istocie rzeczy chodzi o właściwe rozwiązanie problemów społecznych lub jednostkowych, których dialog dotyczy. Uczestnicząc w dialogu, nie powinniśmy za wszelką cenę skłaniać się do szybkiego porozumienia, kosztem łatwego, nie zawsze korzystnego, a czasem wręcz szkodliwego kompromisu. Zatem J. Aleksandrowicz dodawał: „Kto utrudnia mi działalność w interesie społecznym, jest moim wrogiem”. Porozumienie z oponentem nie może polegać zatem na wy-

---

<sup>1</sup> Myśli Juliana Aleksandrowicza to cytaty z otwartej 29 lutego 2012 roku wystawy mu poświęconej, zorganizowanej z okazji 40. rocznicy rozpoczęcia III Rewolucji Zdrowotnej w hali Biblioteki Głównej Uniwersytetu Pedagogicznego w Krakowie. Pełna wypowiedź Profesora zawarta jest w tekście: K. Rożnowska, *Człowiek tyle jest wart, ile uczyni dla drugiego*, [www.ptmag.pl/32067/0/czlowiek-tyle-jest-wart.html](http://www.ptmag.pl/32067/0/czlowiek-tyle-jest-wart.html).



rzeczy o tym, co w wyniku dialogu chcieliśmy osiągnąć, zwłaszcza gdy chodzi o dobro innego człowieka, a w przypadku pedagogów – o dobro dziecka, którego żywotne potrzeby i interesy często reprezentujemy.

## LITERATURA

- Ablewicz K. 2009, *U progu pedagogicznego dialogu. Rozważań kilka o jego uwarunkowaniach*, „Hejnał Oświatowy”, nr 2
- Blumer H. 2007, *Interakcjonizm symboliczny*, Kraków
- Czarnawska M.M. 2004, *Przyjazne porozumiewanie się*, Gdańsk
- Fleischer M. 2002, *Teoria kultury i komunikacji*, Wrocław
- Hesse H. 1958, *Narcyz i Złotousty*, Warszawa
- Jagiełłowicz A.B., Kozak E., Gontarski M.J. 2002, *O sztuce porozumiewania się*, Nysa
- Kępiński A. 1992, *Psychopatologia nerwic*, Warszawa
- Maślanka T. 2011, *Racjonalność i komunikacja. Filozoficzne podstawy teorii społecznej Jürgena Habermasa*, Warszawa
- Mądry-Kupiec M. 2011, *Komunikacja werbalna nauczyciela i ucznia na lekcji*, Kraków
- Meighan R. 1993, *Socjologia edukacji*, Toruń
- Rożnowska K., *Człowiek tyle jest wart, ile uczyni dla drugiego*, <http://www.ptmag.pl/32067/0/czlowiek-tyle-jest-wart.html>
- Sztompka P. 2002, *Socjologia. Analiza społeczeństwa*, Kraków
- Śnieżyński M. 2001, *Dialog edukacyjny*, Kraków
- Tischner J. 1993, *Myślenie według wartości*, Kraków