

KIEDY ROZMOWA JEST DIALOGIEM?



BOGDAN DE BARBARO

Motto

Żeby powstał dialog, potrzebni są ludzie, którzy mają coś do powiedzenia i chcą słuchać.

Ryszard Kapuściński (1932 -2007)



Uwaga wstępna

To będą refleksje z perspektywy terapeuty systemowego

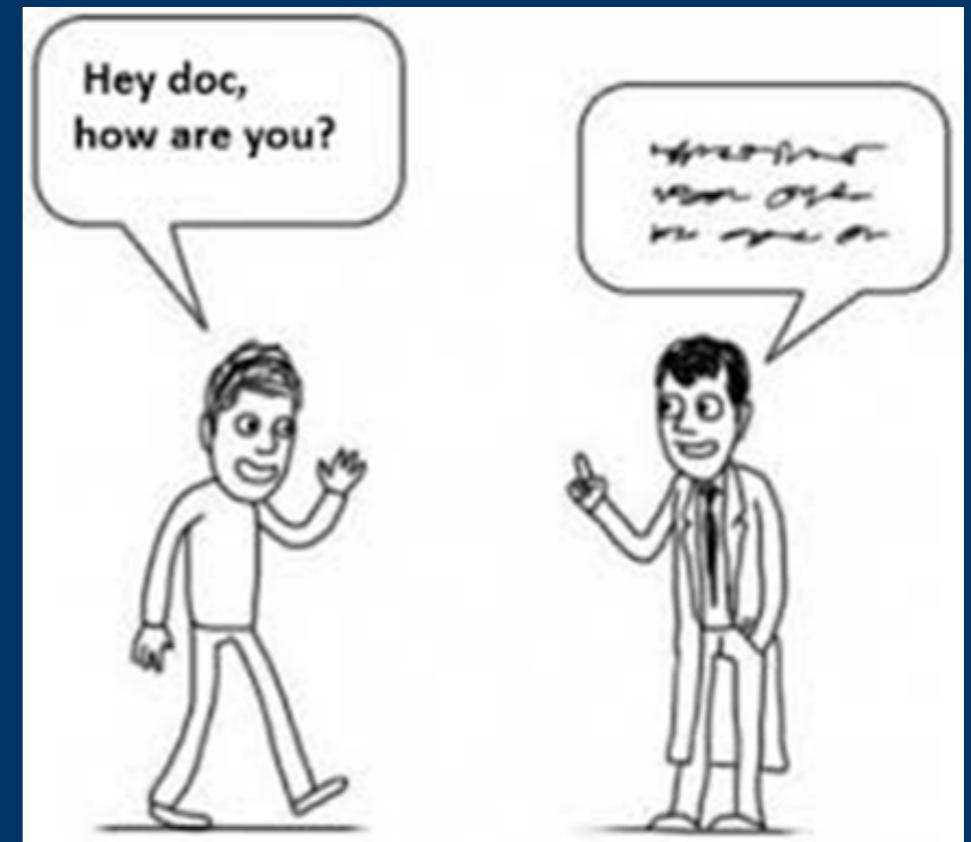
Prawdopodobnie będę opisywał zjawiska znane i oczywiste

Po co rozmawiamy?



- * żeby się dowiedzieć?
- * żeby kogoś przekonać?
- * żeby kogoś pokonać?
- * żeby budować bliskość?
- * żeby powiedzieć i się dowiedzieć?
- * **żeby dzięki rozmowie obie strony były bogatsze**
- * **żeby się spotkać**

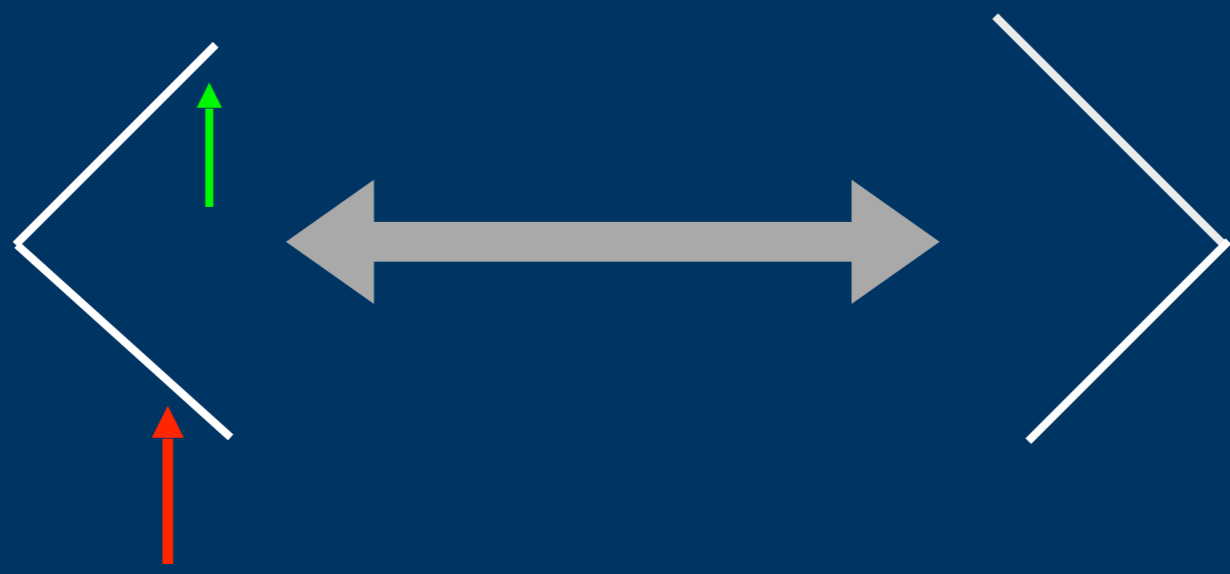
Warunki wstępne dobrej rozmowy

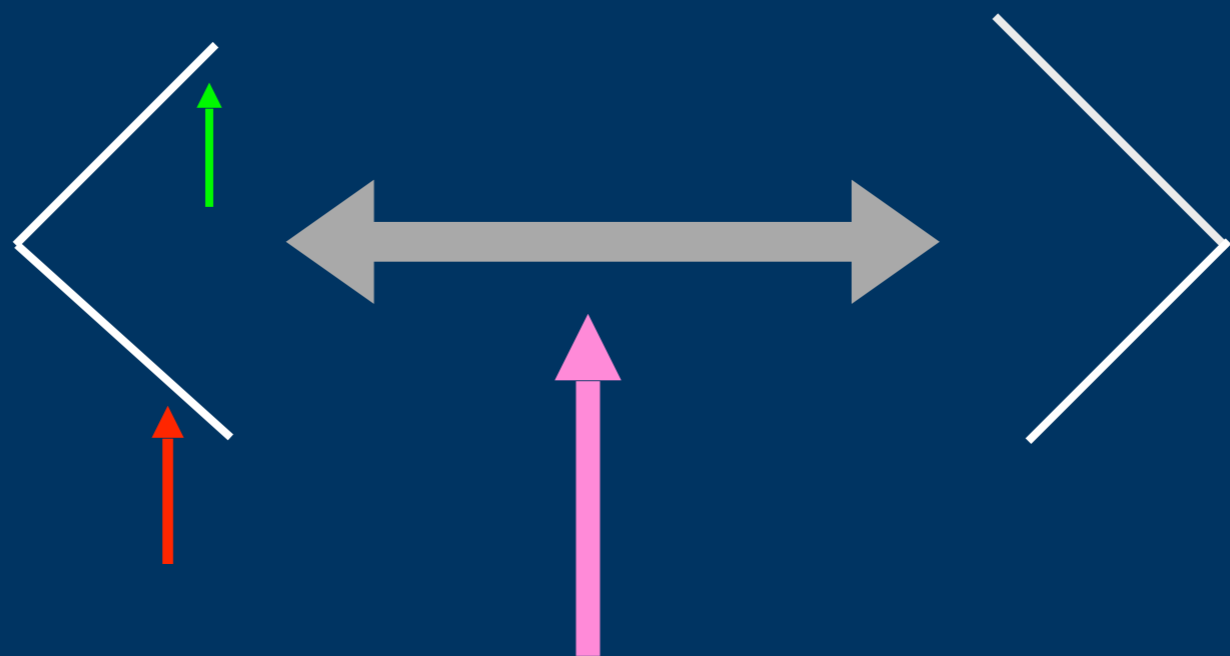


- * Stan spokojnej życzliwości
- * Gotowość do empatii i mentalizacji
- * Dbanie o KOD (kąć otwarcia dialogicznego)

Kąt Otwarcia Dialogicznego







E

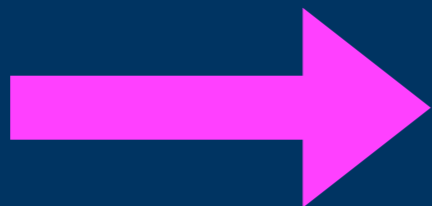


A

R



E



R



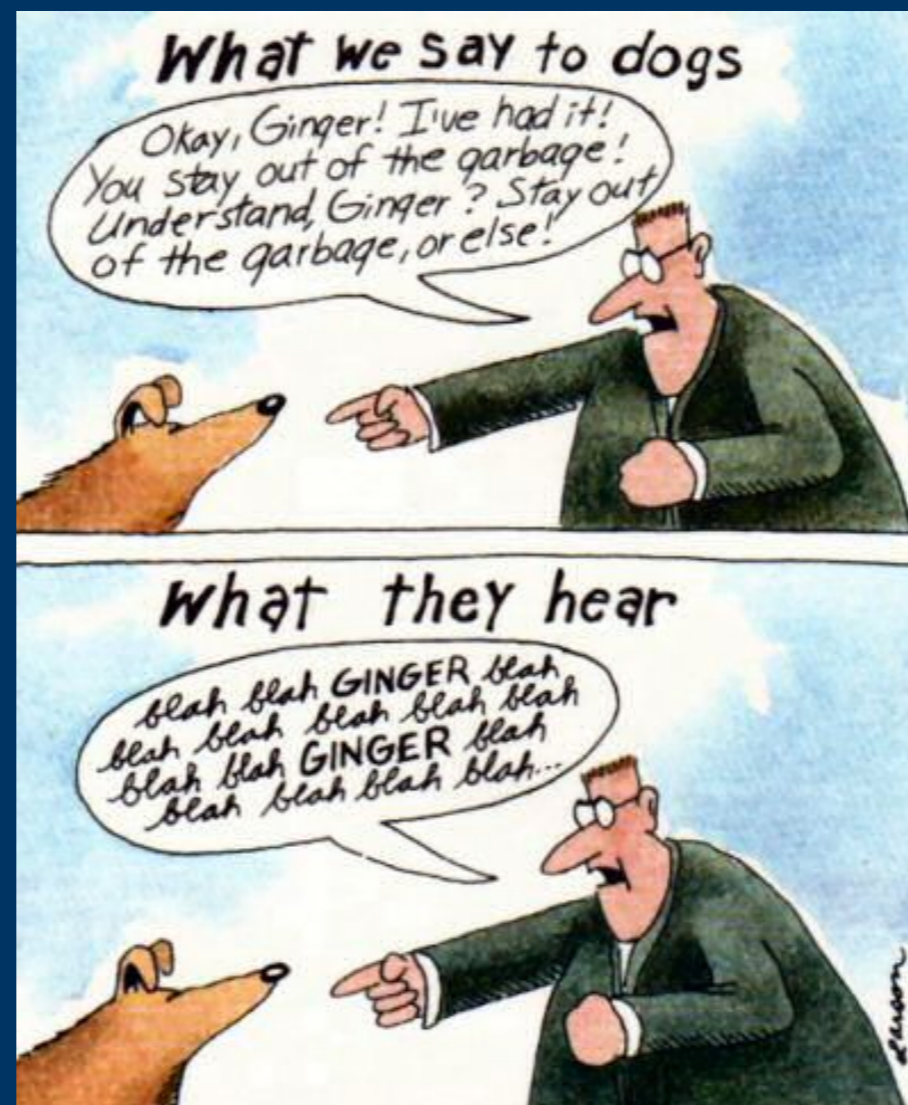
A

Siedem warunków dobrego dialogu

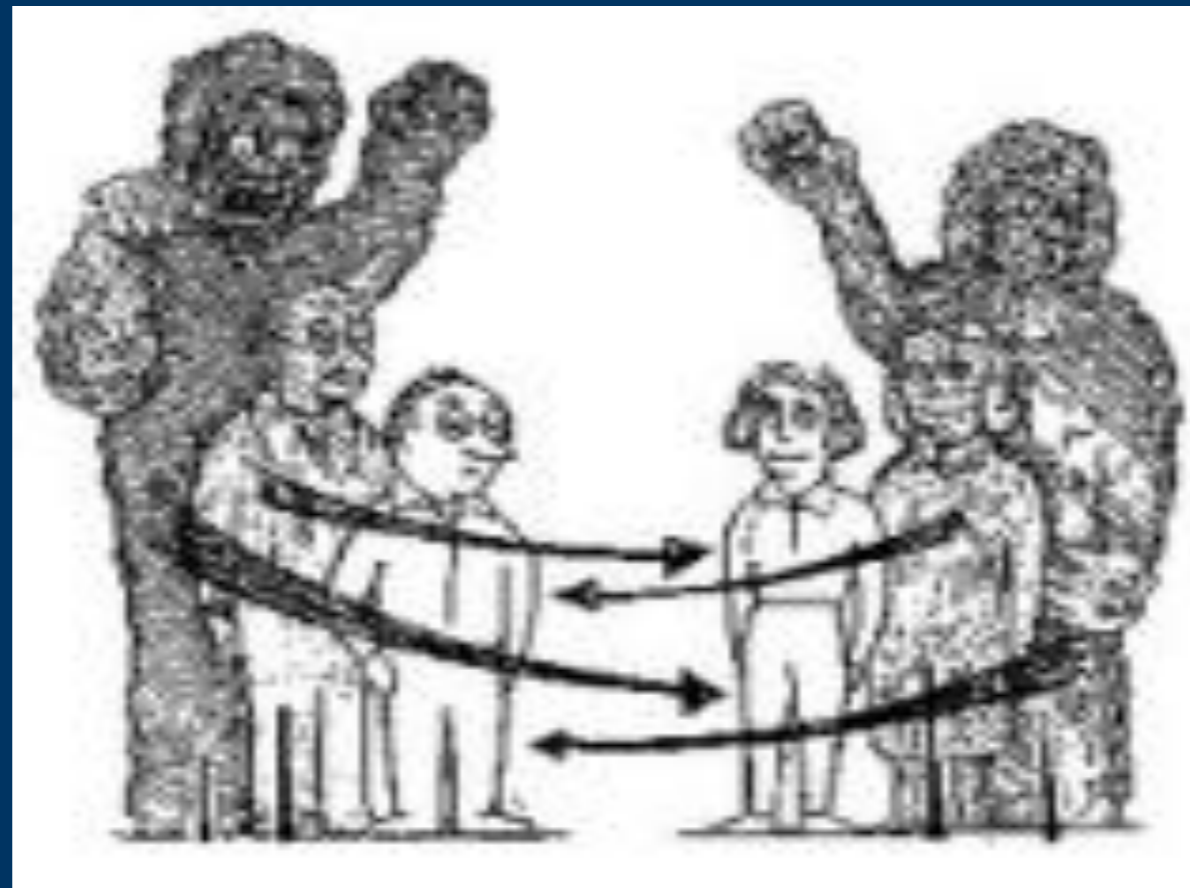
1. Epistemologia cyrkularna



2. Zasada optymalnej różnicy

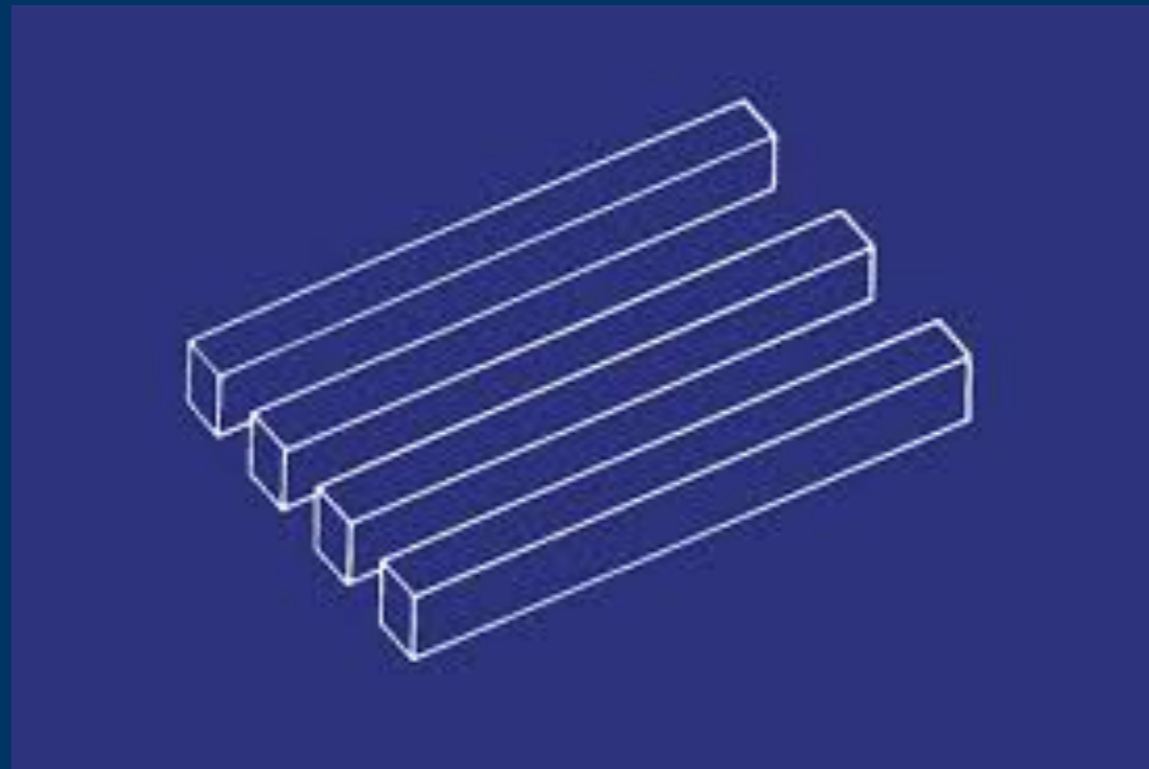


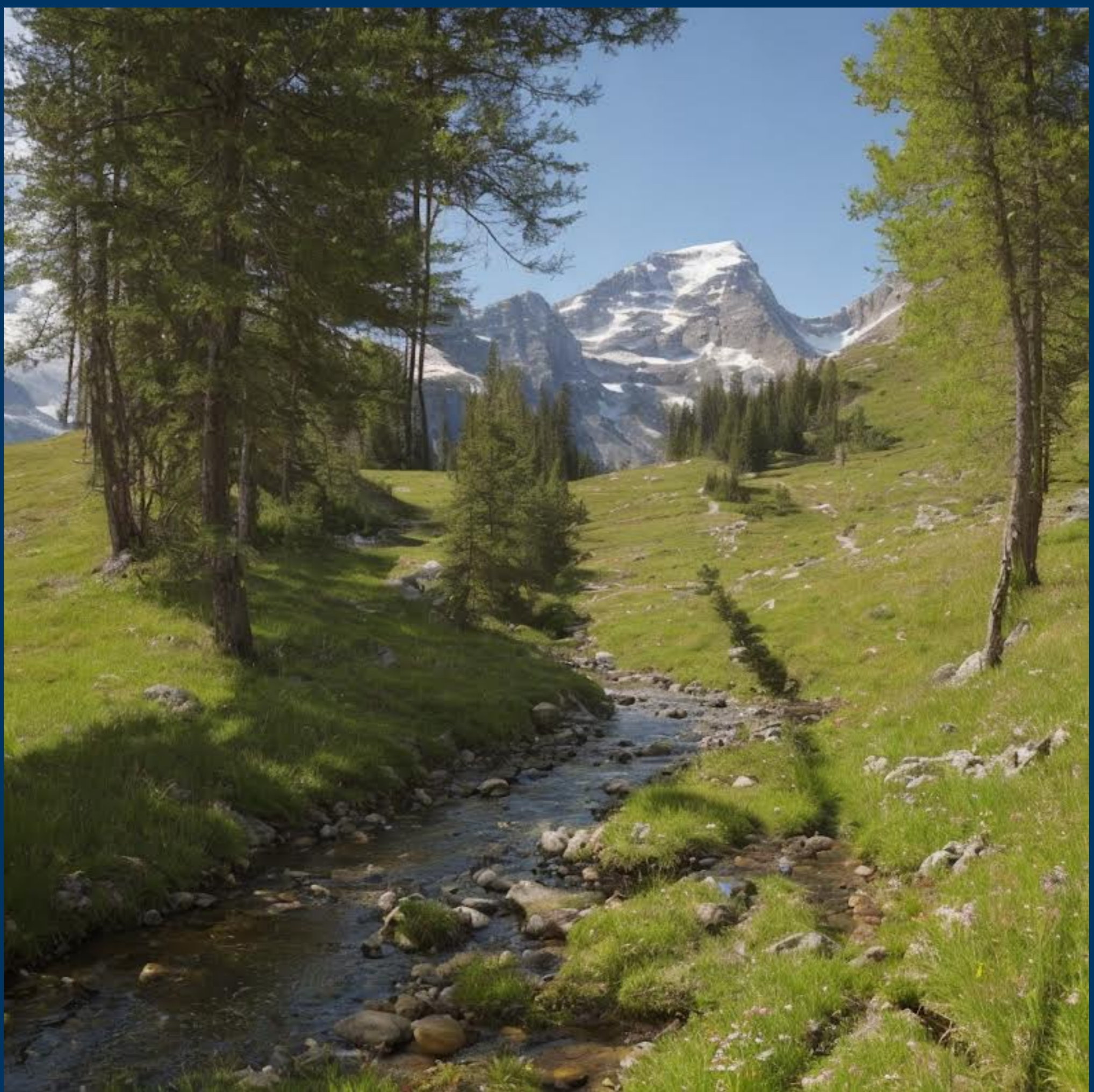
3. Uwaga na przeniesienia



4. Zgoda na wielowersyjność













5. Język (współ)tworzy rzeczywistość



Co wynika ze słów?

Od czego zależy dobór słów?

nigdy, zawsze - wtedy a wtedy

histeryczny - wyraźnie ujawniający swoje emocje

zazdrosny - pragnie być jedyny

nic z niego nie będzie - co musiałoby się stać, żeby się udało

przewrażliwiona - wrażliwa, delikatna

on/ ona w ogóle mnie nie słucha! - mówię do niej w sposób,
który jest dla niej niezrozumiały



6. Niewiedzenie



„Myślenie słabe”
(Gianni Vattimo 1936 - 2023)

Stan irrewerencji wobec własnych myśli
(Gianfranco Cecchin 1932 - 2004)

(Ale niewiedzenie nie ma być rezygnacją)

7. Stan zaciekawienia...



(...zamiast znudzenia)



Sprawdźmy swoje możliwości dialogiczne

Chcę rozmówcę pokonać? przekonać? zrozumieć?

Wiem jednoznacznie?

Zastanawiam się?

Szukam odpowiedzi?

Mam prawo nie wiedzieć?

Ciekawi mnie, jak jest, ale się waham?

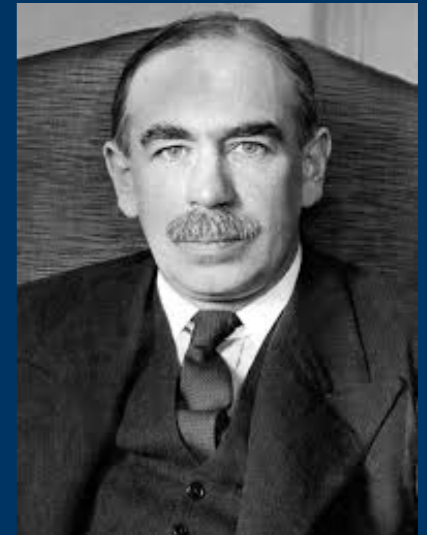
Stan niewiedzenia podoba mi się?

Potrafię być w stanie poznawczej irrewerencji?

Keynes: *Gdy pojawiają się nowe fakty...*

...kiedy pojawiają się nowe fakty, zmieniam zdanie. A Pan?

John Maynard Keynes (1883 - 1946)



Zmienię się, jeśli będę się czuł bezpiecznie.

Korzyści płynące z dialogu

- * Współtworzę relację spokojnej życzliwości
- * Rozwijam dojrzałą więź i sieć społeczną
- * Pozostaję w stanie poznawczego zaciekawienia
- * Ciekawię się światem i coraz lepiej go rozumiem



DZIĘKUJĘ ZA UWAGĘ