

Urban Kordeš, Helena Jeriček

KOMUNIKACIJA KOT SPIRALNO PRIBLIŽEVANJE

SPREMEMBA PERSPEKTIVE ALI ZAKAJ SE POSTAVITI NA GLAVO

Narava in potek človekovega spoznavanja prek zaznavnih procesov sodita med poglavitne epistemološke teme, hkrati pa se tega vprašanja lotevajo tudi psihologija, antropologija, nevrofiziologija, biologija in kognitivna znanost. Če povzamemo različne razlage odnosa med organizmom in okoljem, lahko ugotovimo, da so do prve tretjine tega stoletja prevladovala razlage, ki so priznavale splošen odnos med zunanjim, »objektivnim« svetom in tem, kar človek zaznava in spoznava, torej subjektivnim (ob redkih idealističnih in solipsističnih teorijah, ki so povsem zanikale obstoj zunanjega sveta in zavzemale stališče, da »vse« obstaja v človekovi »glavi« oz. »psihi«). Te razlage implicirajo delitev sveta na zunanjega, objektivnega, in notranjega, subjektivnega. Človekovo spoznavanje je spoznavanje zunanjega, kar je ločeno od subjekta oz. tistega, ki spoznava. Vsakršno spoznavanje je potemtakem bolj ali manj natančen odsev objektivne resničnosti; izrekanje trditve pa je izrekanje o zunanjem in objektivnem.

Prevladujočo metodo, na podlagi katere je utemeljena miselnost Zahoda, lahko opišemo s tremi elementi: vzrok—(algoritem)—posledica. Gre za kavzalno-logično raziskovanje, pri katerem lastnosti raziskovalca ne smejo vplivati na predmet raziskovanja, sicer to raziskovanje ni znanstveno (oz. objektivno). Narava je po tej »logiki« pojmovana kot mehanizem, sestavljen iz ločenih delov in podvržen kavzalno-logičnim zakonitostim.

S pomočjo omenjenega triadnega modela (vzrok, algoritem, posledica) lahko razložimo procese, ki jih Heinz von Foerster (1991) imenuje *trivialni stroj ali sistem*. Njegove značilnosti so:

- sintetična določljivost, kar pomeni, da lahko trivialni stroj ali sistem izdelamo, zgradimo in razgradimo;

- analitična določljivost: s poizkusi lahko določimo, izračunamo algoritem transformacij;

- neodvisnost od lastne zgodovine: pretekle operacije nimajo nobenega vpliva na potek poznejših operacij, kar pomeni, da pri enakem inputu dobimo vselej enak output;

- napovedljivost; odnos med inputom in outputom je znan in nespremenljiv, zato lahko na podlagi konkretnega inputa natančno predvidimo output.¹

Kaj je skrito v ozadju tega (še vedno prevladujočega) načina raziskovanja? Glavna značilnost tega metodološkega pristopa je, da se raziskovalec oz. opazovalec umakne, distancira, loči oz. dvigne nad predmet, ki ga opazuje oz. raziskuje, in misli, da je to, kar vidi, nekaj objektivnega in zunanjega. Ta predpostavka implicira, da spoznano ni odvisno od načina spoznavanja oz. od strukture spoznavnega mehanizma. Toda kot bomo videli v nadaljevanju, to ni čisto res. Naše spoznavanje je pogojeno oz. odvisno od kognicijskega/spoznavnega aparata in tudi kognicijski aparat se z našim spoznavanjem spreminja.

Z razvojem znanosti, ki se ukvarja s kognitivnimi oz. spoznavnimi procesi, se kaže, da logično-kavzalni način raziskav ne zadošča več. Zakaj? Ker gre za analogon očesu, ki gleda (preučuje) samo sebe. Že Kant je opozarjal, da psihologija ne more biti empirična znanost, ker se njen predmet v trenutku, ko ga začnemo raziskovati, spremeni.

Tudi tradicionalno teorijo komunikacije² s shemo pošiljatelj (oddajnik)—komunikacijski kanal—sporočilo (informacija)—sprejemnik lahko uvrstimo v kavzalno-logični model spoznavanja. Komunikacija oz. pogovor se »vzpostavi«, ko

pošiljatelj pošlje prejemniku informacijo, katere pomen je zaobsežen v njej sami. Pošiljatelj ima namen prejemniku sporočiti oz. posredovati neko misel, ki govori o objektivnem ali o subjektivnem svetu, sprejemnik sprejeme signale, jih dekodira in jim da svoj pomen (jih interpretira). Prvi problem, ki si ga ob tako opredeljeni komunikaciji zastavimo, je, ali gre pri komunikaciji resnično za prenašanje informacij drugemu. Drugo vprašanje pa je, ali lahko komunikacijo raziskujemo in opisujemo kot trivialni sistem.

ALI JE KOMUNIKACIJA TRIVIALNI SISTEM?

Da bi lahko odgovorili na vprašanje, se moramo preseliti na področje kognitivne psihologije, kjer so v drugi tretjini tega stoletja vzniknile nove razlage spoznavnega procesa. Eksperimenti Adelberta Amesa ml. so postali osnova konstruktivistični teoriji, ki ne zanika obstoja zunanjega sveta (kot se ji pogosto pripisuje), ampak meni, da predmeti ne obstajajo neodvisno oz. ločeno od zaznavajočega organizma. Ames meni, da se svet posameznika ustvarja/nastaja pri ravnanju z okoljem. Podobno razmišljata Ittelson in Kilpatrick (1973, po Šugman Bohinc 1996), saj menita, da je najbolj smiselna razlaga različnih eksperimentov o načinu vidnega zaznavanja ta, da opazovalec nezavedno povezuje dražljajske oblike (to, kar vidi) z neke vrste povprečjem preteklih posledic dejanj, ki so v zvezi s to obliko. »Izbrana« zaznava je tista, ki ima najboljšo napovedno vrednost za delovanje in uresničevanje namenov organizma.³ Ittelson in Kilpatrick trdita, da vsi eksperimenti kažejo, da zaznava ni končen, »objektiven« oz. »absoluten« odsev resničnosti oz. tega, kar je. Zaznava je bolj napoved, človekov konstrukt, ki predstavlja najboljšo možno predstavo sveta, ki bi človeku omogočila najboljšo izvedbo namenov delovanja. To pomeni, da je zaznani predmet neločljivi del zaznavne funkcije. Povedano drugače, predmet in zaznava sta del iste stvari. Če je spoznavanje konstrukcija, stvaritev, ki nastane s konstrukcijskim procesom, in ne »registracija« »zunanjega« sveta, potem se lahko s spreminjanjem tega procesa spremeni človekovo spoznavanje. Posledica tega je, da se proces spoznavanja in spoznano (rezultat spoznavanja) »sestavita«. Svet se nenehno rojeva in spreminja skozi spoznavanje. Svet torej ni nekaj

statičnega, temveč je nenehno porajanje. A kako naj si predstavljamo svet kot porajanje?

Za pomoč pri razumevanju omenjenih spoznanj se lahko obrnemo na biologa in nevrofiziologa H. R. Maturano in F. J. Varelo (1980; 1998), ki svojo razlago utemeljujeta s prepoznavanjem in upoštevanjem krožnosti spoznavnih procesov. Podobno tudi Husserl v svoji fenomenologiji ne ločuje resničnosti in spoznavanja, ampak ju obravnava v dinamični povezanosti. »Ta krožnost, ta povezanost med delovanjem in izkušnjo, ta nedoločljivost med določenim načinom bivanja in sliko, ki jo ustvarimo o svetu, nam pravi, da sleherni spoznavno dejanje poraja svet.« (Maturana, Varela 1998: 21.) Maturana in Varela trdita, da je vsako spoznavanje ne samo doživljanje, ampak tudi delovanje. »Spoznavanje namreč, tako meniva, ni reprezentacija sveta, ki je tam zunaj, temveč nenehno porajanje sveta skozi sam življenjski proces.« (Op. cit.: 7.) Avtopoetska teorija (katere tvorca sta ta avtorja) zanika klasično predstavo o delovanju kognicijskega sistema, za katero je značilno, da razume njegovo delovanje kot preslikovanje zunanjega sveta v notranjega, čemur sledi odziv (output). Namesto tega predlagata dinamičen pogled na spoznavanje, ki je stalen proces iskanja stabilnosti ob nenehno spreminjajočem se okolju (Stein 1997). Trdita, da naloga kognicijskega aparata ni preslikovanje (zunanjega) okolja v notranja stanja, ampak vzdrževanje organizmov (in svoje) notranje dinamične stabilnosti. Živ sistem je po njunem mnenju operacijsko zaprt (njihova organizacija, tj. odnos med sestavinami sistema je konstanta), kar pomeni, da se odzivi na perturbacije⁴ dinamično določajo znotraj sistema. Glavna značilnost živega sistema je, da se samoizgrajuje, samoproizvaja, da sam ohranja svojo samoizgrajevalno (avtopoetsko) naravo. Spremembe strukture so podrejene vzdrževanju lastne organizacije. Mogoč obseg sprememb strukture posameznega živega sistema in vrsta sprememb v okolju, na katere se sistem odziva, sta določeni z njegovim trenutnim stanjem, ki je posledica celostne zgodovine živega sistema. Spremembe v okolju lahko sprožijo spremembo strukture, lahko pa tudi ne, odvisno od tega, ali trenutno stanje strukture sistema to dopušča oz. ali rabi vzdrževanju njegove organizacije. Kognicijski aparat lahko tako v enem trenutku določen impulz uporabi, ker mu to pomaga pri ohranitvi notranje stabilnosti, v drugem pa ne. Laing (po Spencer-Brown 1973) predlaga, da bi

to, čemur navadno rečemo empirični podatki (*data*, dano), dosti bolj upravičeno imenovali *capta* (pobrano). Lahko bi rekli, da kognicijski aparat ves čas »predlaga« svet, s tem da izbira vrsto sprememb, ki jih bo upošteval pri konstrukciji. Preživeti se posreči tistim organizmom, ki izbirajo³ take perturbacije, da pomagajo pri ohranjanju dinamične stabilnosti sistema.

Navedena spoznanja lahko ilustriramo z nekaterimi nevrofiziološkimi odkritji.

Maturana in Varela v knjigi *Drevo spoznanja* (1998) navajata primer enostavnega eksperimenta, ki ga je prvi opisal Otto von Guericke leta 1672. Vzamemo dva svetlobna vira (enega z navadno belo svetlobo, drugega z rdečo) in ju namestimo tako, da se svetlobna snopa sekata. V presečni žarek postavimo predmet, lahko tudi roko. Senca, ki jo vidimo na steni, je zeleno modra. Kako to, da smo dobili zeleno modro senco, ko pa smo se nadejali le bele, rdeče, ali mešanice rdeče in bele (rožnate) barve? Navajeni smo misliti, da je barva lastnost predmetov in svetlobe, ki jo odbijajo. Če torej vidim zeleno modro senco, je to zato, ker prihaja v moje oko svetloba zeleno modre barve. Če bi izmerili valovno dolžino, bi ugotovili, da je v senci svetloba razpršena tako, kakor je značilno za belo svetlobo. Maturana in Varela sklepata, da barva ni lastnost stvari in da je naše doživljanje sveta barvnih predmetov neodvisno od sestave valovnih dolžin svetlobe, ki prihaja od tega, kar vidimo. »Namesto tega rajši skušajmo doumeti, da doživetje barve ustreza določeni vzorcu stanj aktivnosti v živčnem sistemu, ki ga določa njegova struktura.« (*Op. cit.*: 18.)

Drugi primer je očesna zenica, ki se nenehno premika, tudi ko se nam zdi, da opazujemo določeno sliko popolnoma pri miru. Fiziologi razlikujejo večje gibe, imenovane sakade (hitre spremembe pogleda, med katerimi oko ostane statično približno 2000 milisekund) in tremor, imenovan *micronystagmus*. To pomeni, da vidimo sliko vsak trenutek pod različnim zornim kotom in da se aktivacijsko stanje mrežnice stalno spreminja. Naša izkušnja pa nam govori, da imamo pred seboj popolnoma mirujoč predmet in da ga vidimo ves čas iz enake perspektive.

Tretje odkritje je povezano z delovanjem živčnega sistema. Nevroznanstveniki ugotavljajo, da je centralni živčni sistem sestavljen holografsko⁶, kar pomeni, da sprememba stanja enega gradnika (nevrona) lahko vpliva na spremembo stanja velikega števila nevronov (vsega sistema). To

pomeni, da vsako spoznavno dejanje spremeni strukturo celotnega kognicijskega aparata.

Končna sklepa zapisanega sta: (1) proces spoznavanja ni samo pasivno sprejemanje informacij o zunanjem svetu, ampak aktivno ustvarjanje; (2) naše spoznavanje je pogojeno oz. odvisno od kognicijskega aparata in kognicijski aparat se z našim spoznavanjem spreminja.

KAJ POMENIJO TA (DRUGAČNA) SPOZNAVANJA ZA PROCES KOMUNIKACIJE?

Če poteka komunikacija med dvema živima, operacijsko zaprtima sistemoma, potem veljajo zanjo opisane zakonitosti spoznavanja. Komunikacija je namreč vrsta spoznavanja. Zato moramo spoznanja, ki smo jih opisali, upoštevati pri obravnavi komunikacije.

Shema pošiljatelj–kanal–sprejemnik je sprejemljiva za vzročnopolosedni način raziskovanja in gledanja na svet, v nenehno porajajočem se svetu pa z njo ne moremo opisati celotnega komunikacijskega procesa. Zakaj? Omenjena shema razgradi proces komunikacije na komponente in predvidi njegov algoritem, obravnava ga neodvisno od prejšnjih operacij in na podlagi inputa predvidi output – obravnava ga kot trivialen sistem. V komunikaciji med dvema človekoma ni nikoli tako. Komunikacija (verbalna ali neverbalna) je odvisna od preteklih izkušenj in komunikacij, ne moremo je napovedati vnaprej in jo težko ujamemo v obrazec. Poleg tega sta udeleženca v komunikaciji dva živa, netrivialna sistema, ki spoznavata (delujeta) na način, kakor smo opisali zgoraj, zato tudi komunikacije ne moremo obravnavati algoritemsko kot trivialen sistem.

Zavajajoča sta tudi izraza sprejemanje in oddajanje, ker pripisujeta oddajniku aktivno vlogo, sprejemniku pa pasivno. Proces komunikacije ni oddajanje in sprejemanje vsebine, ampak njeno soustvarjanje. Pri sprejemniku ne gre za sprejemanje pomena – kot česa danega (kakor pogosto mislimo), ampak za njegovo ustvarjanje, kar je izrazito aktiven proces. To lahko razumemo, če upoštevamo Batesonovo (1979) pojmovanje informacije, ki – v nasprotju s Shannonovim – informacijo pojmuje kot razliko, ki povzroči razliko. Iz tega izhaja, da komunikacija ni prenašanje vsebine, temveč stalno poskušanje, povzročati razlike oz. spremembe v kognicijskem aparatu. Drugi je

tisti, ki določi/odloči, ali bo neka sprememba v okolju (besede, vedenje) postala informacija ali ne. Če kognicijski aparat prepozna spremembo (dogodek) kot ugodno za ohranjanje svoje stabilnosti, jo uporabi za sprožitev spremembe; če ne, razlika/sprememba v njem ne povzroči spremembe. Tako so besede ali dejanja drugega (lahko) sprožilec sprememb v kognicijskem aparatu, ne pa njihov vzrok.

Ne »oddajnika« ne »sprejemnika« ne moremo ločiti od vsebine, ki jo govorita, saj sta del te vsebine, ki ju ne samo določa, ampak tudi spreminja. Komunikacija je zaključen proces stalnega nastajanja in spreminjanja, ki ga ne moremo izolirati in razstaviti na posamezne segmente, saj s tem zgrešimo njegovo bistvo.

Če sledimo tej »logiki«, potem cilj komunikacije ni uspešno (jasno, razločno ...) prenašanje informacij, temveč je iskanje možnosti, kako bi udeleženca (drug v drugem) povzročila spremembo oz. razliko. Zavreči je treba idejo, da prenašamo objektivne pomen in da je kvaliteta komunikacije odvisna le od »jasnosti izražanja«. Po Watzlawicku »vsaka komunikacija izhaja iz interaktivnih procesov«, za opazovanje komunikacije pa niso toliko pomembna dejanja posameznih udeležencev, nosilcev, ampak odnosi med njimi.

Ko govorimo o komunikaciji kot o ustvarjanju spremembe, se morda zdi, da se naša definicija ne ujema z Watzlawickovo tezo, da je »nemogoče ne-komunicirati«. Vendar ni tako, Watzlawick je hotel s svojo tezo povedati, da ima lahko vsak akt, vsako dejanje (tudi na primer zavračanje odgovora) svojo komunikacijsko vrednost, oziroma, da vsako dejanje pri udeležencih sproži nastanek pomena. Seveda pa določeno dejanje (komunikacijski akt) lahko spodbudi k ustvarjanju spremembe v udeležencih komunikacije, lahko pa sproži potrditev »že znanega« in tako pomaga ohranjati »status quo«. Molk žene, ki sicer navadno neprestano klepeta, ima lahko za moža veliko komunikacijsko-sporočilno vrednost (lahko celo večjo kakor njene besede), medtem ko molk molčeče ženske po dolgih letih druženja lahko zgubi vso sporočilnost – ne ustvari nobene razlike pri moževem dojemaju situacije.

KAKO OBRAVNAVATI KOMUNIKACIJO?

Zapisali smo, da je komunikacija proces stalnega porajanja in nastajanja, v katerem se tako vsebina kot tudi akterja nenehno spreminjata. Če je to res, zakaj tega spreminjanja med vsako komunikacijo ne opazimo?

Človek v procesu spoznavanja – ki je glavni proces, skozi katerega (kakor smo že omenili) deluje – ocenjuje, preračunava resničnost oz. opise resničnosti. Nevrofiziološka razlaga govori, da dobijo čutne celice organizma na podlagi dražljajev iz okolja le informacijo o jakosti (kvantiteti) in lokaciji dražljaja, ne pa tudi o njegovi naravi, kvaliteti. Gre za t. i. načelo nediferenciranega vkodiranja, na podlagi katerega lahko sklepamo, da vsak posameznik da pomen (vsebinsko) dražljaju. Drugo pomembno dejstvo, ki ga ugotovita že Ittelson in Kilpatrick (po Šugman Bohinc 1996), pa je, da človek neznano zunanjo konfiguracijo, ki oddaja enako mrežnično obliko kakor druga pojavna forma, s katero je vajen ravnati, zazna kot znano konfiguracijo. Kar pomeni, da čutila živih organizmov zaradi biološkega preživetja (oz. principa samoizgrajevanja, samo-proizvajanja) delujejo kot sistem redukcije in poenostavljanja (tega, kar slišijo, vidijo). Gre za to, da kognicijski aparat omogoča odziv na samo nekatere perturbacije, in sicer na zanj optimalne. Posledica te selekcije je oženje organizmovega sveta. To oženje poteka asimptotično do določene, optimalne meje. Z oženjem si organizmi ustvarjajo trden in stabilen svet. Kognicijski sistem specializira na »izbrane« perturbacije. Specializacija občutimo tako, da nam svet in drugi ljudje oz. to, kar govorijo in to, kar predstavljajo, postaja vse bolj znano in domače. Domačnost (*familiarity*) ima dva aspekta, ki ju bomo v nadaljevanju podrobneje obdelali. Na nevrobiološkem področju se ta proces kaže kot vedno večje zapiranje kognicijskega sistema samega vase. Že minimalna sprememba okolja (sprejemljiva za sistem) pripelje do vzpostavitve stabilnosti. V nevrologiji je za to uveljavljen izraz zapolnjevanje (*fill-in*).

NUJNOST DOMAČNOSTI

Domačnost (znan svet, drugi) je krožno povezana z redukcijo, intencionalno selekcijo, ki je nekaj nujnega in potrebnega, saj omogoča nadaljevanje

avtopoetske organizacije in stalnost njenega delovanja. Domačnost nam omogoča uspešno delovanje in odzivanje na (omejen) spekter sprememb. Pomeni tudi, da smo si naredili (ustvarili) svet, v katerem poznamo pravila, lahko predvidimo dogodke, poznamo mehanizme delovanja, hkrati pa se v njem varno gibljemo, sporazumevamo in razumemo. V komunikaciji to pomeni, da so akcije sogovornika znane in predvidljive. Ko se pogovarjam z znanim drugim, ni (ne more biti) nezveznih skokov spoznavanja.

Jezik je po avtopoetski teoriji glavno »področje medsebojnega orientiranja« (Winograd, Flores 1986: 50.). Naše govorjenje je odsev našega življenja, doživljanja, ne pa tega, kar se zgodi iz perspektive drugega. Maturana in Varela menita, da »v mreži jezikovnih interakcij, v kateri se gibljemo, vzdržujemo nenehno opisno krožnost, ki jo imenujemo 'jaz'. Omogoča nam ohraniti našo jezikovno operacijsko skladnost in našo prilagojenost na področju jezika.« (Maturana, Varela 1998: 231.)

Primer domačnosti:

Bil je dan njune zlate poroke. Ves dan sta bila zaposlena s praznovanjem in z množico sorodnikov in prijateljev, ki so jima prihajali voščiti. Zato sta bila hvaležna, ko sta proti večeru lahko, sama na verandi, opazovala sončni zahod in počivala po napornem dnevu. Stari mož je nežno pogledal ženo in rekel: »Agata, vesel sem te.« »Kaj si rekel?« je vprašala stara gospa.

»Veš, da slabo slišim. Povej glasneje.«

»Rekel sem, da sem te vesel.«

»Že prav,« je odvrnila in zamahnila z roko.

»Tudi jaz sem te sita.« (Mello 1990: 94.)

In še:

Žena možu, zatopljenemu v časopis: »Nič več se ti ni treba mučiti in govoriti mhm. Že pred desetimi minutami sem nehala govoriti.« (Op. cit.: 95.)

OMEJITVE, KI JIH PRINAŠA DOMAČNOST

Drugi vidik znanega, trdnega in domačega sveta je ujetost vanj. Domač svet ni naklonjen spoznavanju »novega«. Domačnost se boji neznanih in novih stvari oz. jih ignorira ter vse neznano inter-

pretira z znanim. Posameznikov svet se zapre in ne dopusti, da bi vanj prodrlo kaj novega. Človek se v domačem svetu počuti varnega, saj ve (bolj ali manj), kaj ga čaka oz. kaj lahko pričakuje. To je posledica vse večje zaprtosti organizma, ki se usmerja v znano, išče v znanem, in vse, kar zazna, »uporabi« za potrjevanje svoje strukture (sveta). V končni fazi nas takšno oženje in zapiranje vase pripelje v odmaknjeno lebdenje, v katerem stvari, dogodke in spremembe interpretiramo z že znanim, predvidljivim. Organizem se vrti okoli lastne osi, nemočen, da bi doživel kaj novega, čeprav se tega praviloma ne zaveda. V komunikaciji se to kaže kot ponavljanje, variranje istih vzorcev oz. modelov reagiranja, razmišljanja in odgovaranja na spremembe (razlike) v okolju, česar pa se udeleženca običajno ne zavedata, saj gre za avtomatizem. Akterja v komunikaciji nimata občutka, da ždita v statičnem, nespremenljivem svetu. Zdi se jima, da se dogajajo nove stvari in da spoznavata nova dejstva o njih. To se najbolj jasno kaže na jezikovnem področju.

Kadar se sprašujemo po vzrokih oz. razlagah, imamo občutek, da odkrivamo nekaj novega. Dejansko pa z odgovarjanjem na vprašanja (zakaj, kako) stvari ali dogodke, ki bi lahko segali izven meja znanega, ujamemo in jih kategoriziramo v znane kategorije. Vprašanja nas vračajo v znani (kavzalno-logični) svet, v katerem iz vprašanja izhaja odgovor oz. kjer vprašanje že ponuja odgovor. Vsako spraševanje je jezikovno spraševanje in nas vrača v jezik, ki je v kavzalno-logičnem svetu vzroka in posledice, kjer vladajo znani zakoni in je vse razstavljivo. Spraševanje (kakšno koli) je neuspešen poskus spoznavanja novega, saj pomeni le vrtenje v krogu in potrjevanje svojega (skonstruiranega) sveta in jezika.

KOMUNIKACIJA KOT NASTAJANJE, PORAJANJE IN KOT NAZADOVANJE, UMIRANJE

Ugotovimo lahko, da obstajata dva bistveno različna načina komuniciranja: komunikacija, ki je usmerjena v utrjevanje sveta, in komunikacija, usmerjena v širjenje, spreminjanje sveta. Vprašanje, ki bi si ga na tem mestu zastavil Bateson, je, ali se pri obeh vrstah interakcije zgodi sprememba. Vzemimo najprej primer komunikacije, ki je usmerjena v oženje sveta. To je najbolj običajen in vsakodnevno rabljen način komuniciranja z drugim

o znanih stvareh. O njej ali v njej ne razmišljamo, temveč delujemo avtomatsko. Pogojena je s prejšnjimi izkušnjami in vednostjo in rabi ohranjanju in utrjevanju znanega sveta. Taki pogovori nam ne morejo prinesiti nič novega, saj so podobni preurejanju stanovanja, v katerem živimo vse svoje življenje.

Primer:

Sin pokliče mamo po telefonu.

»Živijo, mami!«

»O, živijo, prideš kaj domov?«

»Ne morem, že dva dni sem brez denarja

...«

Sin niti ne dokonča stavka, ko ga mama prekine: »Saj sem ti rekla, da ne zapravljaj. Pa me nikoli ne poslušaj. Ne morem razumeti, da s svojo plačo ne moreš preživeti niti sebe. Jaz živim skromno, vsak mesec se trudim, da še nekaj malega prihranim, ti pa živiš, kot da denar pobiram na cesti. Ne bom te več podpirala, dovolj si že star!«

»Ja, prav imaš. Zdaj mi je postalo jasno, da tako res ne gre več naprej, začel sem znova ...«

»Vedno mi govoriš, da je tokrat zadnjič, toda potem narediš vedno isto stvar! Zapravljivec si in lenuh! Izkoriščaš me, dosti mi je tega!«

Jezna mama prekine pogovor, ko se iz druge strani zasliši obupan sinov glas: »Pa ne, podjetje je šlo v stečaj! V novi službi zahtevajo, da imam obleko s kravato, in nimam denarja zanjo!« Toda mame ni več na drugi strani.

Slutimo, da je sin poskušal ustvariti v mami spremembo, poskušal ji je povedati nekaj novega, nov razlog za denarno stisko. Skušal ji je (do)povedati, da je začel delati v novi službi, ki ima drugačne zahteve do uslužbencev. Mama, ki je bila že ujeta v vzorec svoje interpretacije sinovega obnašanja, mu ni pustila izraziti misli do konca, ker je že po nekaj besedah »vedela«, za kaj gre. Če mama ne bi bila ujeta v svoj svet, bi bila njuna komunikacija bolj harmonična. Vzrok za pomanjkanje denarja je poiskala v svojem znanem svetu, hkrati pa je iz kratkega sinovega govora ponovno ugotovila, da je sin neposlušen, zapravljiv in neodgovoren. Sin je za mamo znan, predvidljiv, čeprav se mama tega ne zaveda. Sinovo govorjenje oz. obnašanje v njej ni prebudilo razlike, ampak ji je le utrdilo in potrdilo že izoblikovano sinovo

podobo (oz. predstavo, ki si jo je ustvarila v dolgih letih). Ali to pomeni, da do spremembe ni prišlo? Trdiva, da se je sprememba zgodila, vendar v nasprotno smer – v utrjevanje. Struktura maminega sveta ne le, da je ostala enaka, ampak se je celo utrdila (Foerster 1991). Posledica takega »spoznavanja« je vedno večja negibnost slike o drugem, vedno večja oddaljenost oz. neuskajenost podobe s trenutnim stanjem, položajem drugega. To je pogost vzrok konfliktov, zlasti pa odtujevanja. Kako lahko spoznavam drugega kot drugačnega od sebe in kako naj ga ne zaprem v svoj svet, ko pa si ga (drugega) vsakič znova »prikrojim«? Želja po spremembi se pojavi ali v trenutku konflikta ali v trenutku, ko se zgodi skrajna stopnja domačnosti, ki se spremeni v svoje nasprotje. To je v trenutku, ko smo tako togi, da se ne moremo več primerno odzivati na možnosti in zahteve, ki nam jih daje življenje. Ne samo to, naše reakcije niso usklajene z dogodki v okolju in naš pogled ni sposoben zajeti širine sveta. Stalna pripravljenost na spoznavanje novega in odprtost za sprejemanje vedno drugačnega, spreminjajočega drugega zahteva veliko napora, časa in energije, zato udeležena dostikrat ostaneta na pol poti, med nebom in zemljo, neodločena, ali naj se postavita na glavo ali ne. Glavni problem pa je – kako. Kako naj predreta zaprtost, ujetost v kroženje okoli svoje osi in se prebijeta do drugega, natančneje povedano, do predstave o drugem, ki omogoča skladno komunikacijo, do novega?

V članku je viden (in upava, da občuten) postopen prehod v vse bolj osebni način pisanja, kar utemeljujeva z dejstvom, da je komunikacija nekaj notranjega, da zahteva osebno angažiranost. Kot sva že omenila, je ne moremo obravnavati algoritmično, odmaknjeno in ločeno.

KAKO NAJ BO KOMUNIKACIJA USMERJENA V ŠIRJENJE SVETA?

Komunikacija, ki daje možnost širjenja, je podvig *par excellence*. Zakaj? Od udeležencev zahteva, da se podata iz znanega, iz običajnih vzorcev delovanja in pustita za seboj vsaj enega od gradnikov sveta – mnenja, predsodke, stališča, kar sta se naučila in kar so ju naučili, uspešne interakcije s svetom. Gre za izstop iz sebe, iz znanega sveta, v drugega, ki je skrivnosten in neznan. To pa ni mogoče, če kot skrivnostnega, kot vedno spreminjajočega ne gledam tudi sebe.

Ena izmed bolj ali manj naključnih (in nasilnih) poti izstopa iz znanega je *šokiranje*. Drugega presenetim z (novo) informacijo, ki je ne more vključiti v znano, in ga »prisilim«, da zazna razliko. Toda kar človeka spremeni enkrat (prvič), ni nujno, da ga bo spremenilo drugič, zato je šokiranje postopek, ki zahteva vedno nova presenečenja in nove načine. Šok je npr. glavno sredstvo medijev, še posebej reklame. Reklama si prizadeva, da bi kupca, ki ni zainteresiran za njeno sporočilo (ne želi, da bi v njem ustvarili razliko), presenetila, v njem sprožila razmišljanje, spraševanje oz. mu sugerirala neko mnenje, tj., razliko. Šokiranje je enosmeren postopek, usmerjen od enega k drugemu, pri čemer sta njuni vlogi jasno določeni. Ker je ta način preveč tvegan in nepredvidljiv, je za nas manj zanimiv.

Drugo pot bi lahko imenovali *spiralno približevanje*. Navdih za tovrsten pristop h komunikaciji sva našla v teoriji Paula Watzlawicka (1967) in pri avtorjih, kot so Keeney, Pask, von Foerster, pa tudi pri nekaterih hermenevtikih (Rorty, Gadamer).

Čeprav gre za hkraten in prepleten postopek, ne moremo o njem pisati drugače kakor z razlikovanjem, zavedajoč se jezikovne determiniranosti in omejenosti. Bralec opisanega ne sme jemati kot algoritem.

Kaj misliva z izrazom spiralno približevanje? To je zvezen proces počasnega in obojestranskega spreminjanja udeležencev interakcije. Zveznost je biološko utemeljena, saj je nujna za delovanje kognicijskega aparata. Za prekinitev ustaljenega načina delovanja (spoznavanja) in za začetek novega, drugačnega, ki bi omogočalo širjenje sveta oz. njegovo spreminjanje, je treba ugotoviti, kako smo se »naučili« starega. Za ilustracijo nam lahko rabi omenjeni primer mame in sina. Tako kakor si je mama skoz dolgoleten, ponavljajoč proces utrdila predstavo, da je njen sin zapravljivec, tako smo se tudi mi skoz dolgotrajen proces socializacije »naučili« in pridobili vso svojo »vednost«, vsa spoznanja. Podobno kakor bi lahko mama skoz zavestno ponavljajoč proces spremenila podobo o sinu, lahko tudi mi spremenimo svoje stare, utrjene predstave in načine reagiranja v nove. Le razumsko spoznanje ne spremeni utrjenih predstav; za to je potrebno daljše obdobje zavestnega opominjanja. Če bomo pri tem uspešni, se bo naš stari način reagiranja in razmišljanja spremenili v novega – drugačnega.

Čez čas bo ta novi način zaradi bioloških

vzrokov postal star, enako trden in fiksiran kakor tisti, ki smo ga nadomestili. Kaj to pomeni? Znašli smo se v sila neprijetnem položaju, saj smo se zaleteli v lastne meje in omejitve. Izstop iz (starega) znanega v resnici ni nič drugega kot vstop v novo znano. Ima torej naše prizadevanje smisel, če pa eno predstavo nadomesti druga, en vzorec drugega? Vsak izstop nas vrne na začetek, ki pa ni nikoli isti začetek, vedno se znajdemo drugje, na drugi stopnji. Naše delovanje je podobno povezovanju vedno druge pentlje, valjenju vedno druge skale, toda v isti breg ... Ustvarjenje oz. kreiranje fiksnega sveta je biološko pogojena nujnost, ki se ji ne moremo ogniti, lahko pa se pripravimo, da se zavedamo svojih vzorcev in selekcije, ki jo opravljamo in kot končni uspeh, da se med različnimi vzorci prosto gibljemo, da smo *fluidni*.

Prvi premik je zaustavitev in zavedanje pogojenosti z bremenom preteklosti. Mati bi lahko zaslutila, da se je ob sinovem govorjenju v njej začel vrteti njen film o sinu. Če bi zavestno pregledovala svoja mnenja in reakcije, bi lahko spoznala, da je spoznana njena kreacija. Ugotovila bi, kakšne spremembe se v njej (ne) dogajajo. To bi ji pomagalo ustvariti ustrežnejša mnenja in predstave, ki bi omogočile bolj harmoničen odnos s sinom.⁸ V prvem premiku gre za ugotavljanje količine oz. stopnje selekcioniranja zaznave, ali drugače, zavedanje ustaljenih modelov, vzorcev, predstav, kategorij, v katere generaliziramo posamezne neznane zaznave.

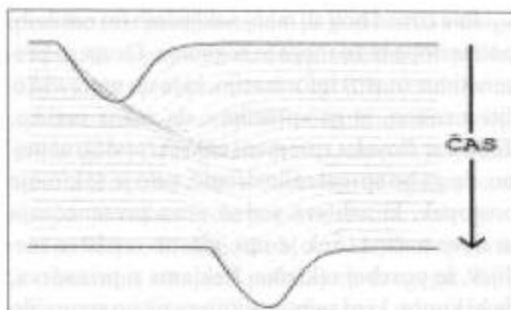
Drugi premik je odločitev za spremenjeni način komuniciranja, ki je raziskovanje samega sebe in ki dopušča, da se v posamezniku zgodi sprememba njegovega kognicijskega aparata. Uspešno izpeljavo premikov (da se spremenimo) zagotavlja vztrajno zavedanje ujetosti v predstave in opominjanje na novo resničnost. Vsaka sprememba je plod počasnega, zveznega in ponavljajočega zavedanja, ki lahko pripelje do fluidnosti.

Na začetku običajne komunikacije oz. ob prvem srečanju si udeleženca prizadevata čim hitreje in čim bolj učinkovito »spraviti« neznanega sogovornika v znano, ga uvrstiti v kategorijo npr. veselih, zabavnih, dolgočasnih, duhovnih, čudnih, lepih, grdih, podobnih, drugačnih tipov ljudi. Vsa prizadevanja, vsa vprašanja so namenjena temu, da bi v sogovornikovem govorjenju ali obnašanju našli kaj znanega, kaj, po čemer bi ga lahko označili in ovrednotili. Skrajni primer tega je klasični terapevtski pogovor, v katerem želi psihiater najti besede, pojave, ki jim ustrezajo pacientovi

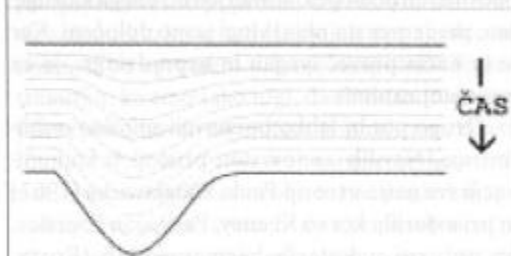
simptomi. Terapevtovo spraševanje je usmerjeno in v skladu z znanjem, teorijami (pojmi, kategorijami ...), ki si jih je pridobil v času šolanja in prakse in v katere bo pacienta po določenem času (čim hitreje) uvrstil. Udeleženca navadno mislita, da nimata predstav o drugem in da ga želita (s)poznati kot neznanega. Dejansko pa jima je pogosto že ob prvi besedi, ki jo slišita iz ust drugega, »jasno«, kdo in kakšen je, kar je pogojeno s preteklimi izkušnjami, s podobnimi ljudmi, z idejami, pričakovanji in nameni. Ob vsakem naslednjem srečanju se podoba, ustvarjena na prvem in drugem srečanju, samo še pogloblja. Po določenem času se zgodi, da ne slišita, ne vidita, ne čutita, ne vonjata spreminjajočega se drugega, ampak slišita, vidita, čutita, vonjata le svojo v preteklosti oblikovano predstavo o drugem, ki si jo na ta način še utrdita. Opisani proces bi lahko ponazorili z reliefom, v katerega se zarezujejo (zapisujejo) predstave, in vsaka potrditev že ustvarjene predstave pomeni poglobitev zareze (zapisa).

Sliki 1 in 2 predstavljata potencialna reliefa, v katera se zapisujejo mnenja, predstave, stereotipi. Izraz »potencialni relief« izvira iz teorije nevronske mreže - računalniških simulacij povezav med biološkimi nevroni. Trenutno stanje nevronske mreže je opredeljeno s povezavami z vsemi gradniki sistema (nevroni). Potencialni relief rabi kot pripomoček za prikaz stanja nevronske mreže.

Glavni pogoji za idealno komunikacijo so pozornost na spremembe, nenavezanost na prejšnje predstave o drugem in pripravljenost zavreči obstoječe predstave. Zelo pomembno je, da sta udeleženca senzibilna za novosti in čuječa. Po končani komunikaciji trenutne oblike reliefa ne jemljeta za dokončno, ampak dopustita, da nenehno nastaja in se spreminja. »Zapis« je le trenutna slika zapisovalca, ki se v samem procesu zapisovanja spremeni in je ob njegovem koncu že drugačen. »Zapis« ni objektivna slika resničnosti, temveč le pripomoček za naše delovanje v njej, pri čemer ne smemo zanemariti, da je celotno življenje ujeto v zamik, saj je naše zavedanje časovno zamaknjeno za pol sekunde. Ko se zavem, da vidim nekaj, tega v resnici ne vidim v tem trenutku, ampak pred pol sekunde, ob tem mi je pa gotovo »ušlo«, da me je to spremenilo.



Slika 1: »Učenje«, ustvarjanje zareze v potencialnem reliefu.



Slika 2: Spreminjanje vzorca, pomembno je, da je sprememba zvezna.

SMERNICE SPIRALNEGA PRIBLIŽEVANJA

Algoritmčna kontrola ali algoritmčno navodilo za delovanje (spoznavanje) je pri živih, avtopoetskih organizmih nemogoče; uporabno je za nekatere procese, za kognitivne pa pomeni pregrubo idealizacijo. Ob upoštevanju dejavnikov komunikacije in ob oceni dane situacije lahko organizem le usmerjamo proti zastavljenemu cilju, ne da bi bili prepričani, ali in kako se bo zgodilo, kar pričakujemo. Podobno je učenje hoje. Otroka lahko usmerimo v hojo, kako in kdaj bo shodil (ali s plazenjem ali s poskusi in napakami ...), pa je odvisno od vsakega posameznega otroka in okoliščin. Vse, kar boste v nadaljevanju prebrali, so tako le smernice za komunikacijo, ki je lahko tudi spiralno približevanje.

Glavne značilnosti komunikacije kot spiralnega približevanja so:

1. dovolj je, da se eden od udeležencev v komunikaciji odloči za drugačen način spoznavanja;
2. tisti, ki se je odločil za spiralno približevanje, se mora zavedati, da je to proces raziskovanja svojih meja, ne pa spoznavanje objektivnega drugega;

3. gre za vztrajno obnavljanje pripravljenosti za spremembe (pogosto neopazne) svojega kognicijskega reliefa;

4. odgovornost, zavedanje dejstva, da bo imela komunikacija, ne glede na to, kakšno pot bo ubrala, vpliv na oba udeleženca.

Izhodišče je poslušalčevo in/ali govorčevo dopuščanje spremembe oz. želje po spremembi, želje po razkranjanju starih, utečenih vzorcev in približevanje novemu. Kot sva že omenila, to pomeni izstopiti iz sebe, iz znanega, stabilnega sveta, v katerem si sam sebi znan in ti je znan tudi drugi. Pogoj je, da udeleženec utihne in pusti del znanega, da bi se razkrilo neznano – neznani jaz, neznani drugi. Iz želje ali pripravljenosti se oblikuje (zavestna) odločitev. Vsak udeleženec se odloči, da bo izvedel prvi in drugi premik, ki smo ju opisali zgoraj. Toda dokler si za to prizadevata (mislita), dokler ves napor vložita v prizadevanje, v odprtost in odločanje, se to ne bo zgodilo. Zakaj? Krčevita želja nas zapira vase in onemogoča sproščenost; v krčevitem in blokiranem položaju je težko biti pozoren in sprejemljiv.

Spiralno približevanje bi lahko razdelili na dve fazi. Prva, najpomembnejša, je notranja; sestavljena je iz stanja *odločitve* za pogled izven meja in iz stanja *odprtosti*, ko prisluškuješ sebi in drugemu ter si sprejemljiv in dojemljiv za neznano in novo, ki se lahko zgodi, ali pa tudi ne. Ni algoritma, kdaj se bo v meni ali v drugem zgodila sprememba. Ko govoriva o prisluškovanju drugemu, pri tem ne misliva samo na poslušanje besed, saj so lahko besede le sprožilec, ne pa vzrok, in pogosto nas vračajo v znani svet. V kakšnem trenutku se lahko zgodi, da z besedo dosežemo spremembo, v drugem pa ne, zato je resnična sprememba sveta zunaj besed, kar pa ne pomeni, da se moramo prenehati pogovarjati z besedami. Spreminjanje našega spoznavanja je počasno, nezapisljivo in neizgovorljivo. Stanj odločitve in odprtosti ne moremo ločiti med seboj, čeprav o njiju pišemo ločeno; sta enota, ki mora biti v sebi uravnotežena. Enota – ki pa je bolj proces –, sestavljena iz obeh stanj, se lahko pojavi na višjem nivoju.

Druga faza je aktivna; gre za čim bolj iskreno⁹ izražanje svojega mnenja o temi pogovora. Pomembno je, da v razlago vključita iskreno razlago stanj, mnenj, stereotipov, ki jih imata. Zelo dragoceno je, če se nam uspe izraziti tako, da ne fiksiramo sebe ali drugega, kar pomeni, da je dobro, da se izogibamo vrednostnim sodbam in opredelitvam. Glavni pripomoček za nefiksirano

izražanje (verbalnega in neverbalnega) je kreativnost. Kreativno, domiselno in zavestno vodeno izražanje omogoči prediranje rutine in vzorcev (udeleženca se postavita »na glavo«). Za drugo fazo ni pravil, njeno zelo uspešno udejanjanje se lahko zgodi tudi brez upoštevanja teh smernic.

Primerjajmo pravkar povedano z ugotovitvami kognitivnega znanstvenika F. Varele, ki v utemeljitvi svojega novega raziskovalnega programa, imenovanega *neurofenomenologija*, piše tudi:

Nobenega razloga ni, da bi se to [namreč fenomenološka redukcija]¹⁰ razlikovalo od učenja katere koli večšine, na primer igranja inštrumenta ali tujega jezika. Vsakdo, ki se uči, bodisi igrati inštrument, govoriti jezik ali misliti, bo s tem ustvaril spremembo v vsakdanjem življenju. ... [V]ztrajno, disciplinirano učenje prinaša spremembo, tako kakor tudi vse drugo, kar vztrajno počnemo. To je v redu, če zavržemo predpostavko (kakor jo zavračam sam), da obstaja nekakšen dobro definiran standard, ki šteje kot normalna izkušnja; kaže, da je izkušnja nekaj odprtega, zato ni protislovno trditi, da lahko vztrajna vaja metode omogoči izkušnje, ki prej niso bile dostopne. Bistvo fenomenološke redukcije je (med drugim) preseganje navade avtomatske introspekcije. Ni nam treba žalovati za tem, kar bo izgubljeno, bolje je usmeriti pozornost na tisto, kar se lahko naučimo. (Varela 1996: 343.)

Če se za proces spiralnega približevanja odloči oba udeleženca, lahko govorimo o samoorganiziranem sestavljanju teh dveh faz med komunikacijo – ko se eden od udeležencev opominja na pripravljenost, da preveri svoja mnenja in je sprejemljiv, je drugi aktiven in poskuša spremeniti pogoje komunikacije, da bodo omogočili izstop iz rutine. »Začetek« ene faze se nahaja na »koncu« prejšnje, tako da med njima ni nobene prekinitve. Če želita udeleženca vztrajati v taki komunikaciji, morata biti nenehno navzoča v tem ciklusu menjave, ki ga lahko prenesemo tudi na druge interakcije organizma z okoljem.

Če razumemo komunikacijo kot usklajevanje med njenimi akterji (in ne kot izmenjavo informacij o objektivnih dejstvih), potem je jasno, da gre za nenehen proces. Tako tudi spiralnega približevanja ne moremo definirati kot končen proces z določenim ciljem, ampak samo kot poseben način usklajevanja, ki se izogiba fiksiranju.

(Približen) primer komunikacije kot spiralnega približevanja, ko se je zanjo odločila mama:

Sin pokliče mamo po telefonu.

»Živijo, mami!«

»O, živijo, prideš kaj domov?«

»Ne morem, že dva dni sem brez denarja

...«

Sin niti ne dokonča stavka, ko ga mama prekine, v njej se sprožijo [vzpostavitev vzorca] podobe, misli, besede, s pomočjo katerih ji je sin uspešno izvabljal denar iz meseca v mesec. Sina vidi kot zapravljevca, lenuha, neodgovornega mladeniča, ki ga mora še vedno denarno podpirati. Na misel ji pridejo očitki, s katerimi ga vsakič znova zasuje. V tem trenutku se ustavi in pomisli [prvi premik, trenutek refleksije], kaj pa, če se je v tem času kaj zgodilo in ji ima povedati kaj novega, zato reče:

»Pripravljena sem poslušati tvoje argumente, čeprav se bojim, da si spet zapravljaj ...« [Sprejemljivost.]

»Veš, ugotovil sem, da tako res ne gre več naprej, začel sem znova. Poiskal sem si novo službo, ravno v trenutku, ko je šlo naše podjetje v stečaj. V novi službi zahtevajo, da imam obleko s kravato in nimam denarja zanjo!« pripoveduje sin.

Mama pozorno posluša, se v sebi bori in odloča. Kaj če ji sin laže in je to le še ena njegovih metod, da bi jo pretental? [Vzorci.] Zakaj sem tako prepričana, da je sin zapravljivec? Kaj pa, če ne govori po resnici? [Vztrajanje.] Morda pa govori resnico, saj je res čudno, da je imel tako nizko plačo. Toda če je šlo podjetje v stečaj, potem je stvar jasna ...

»Kaj pričakuješ od mene ...?« Reči hoče »denar«, pa se zadrži. [Poskus iskrenega izražanja brez fiksiranja drugega.]

Sin odgovori: »Denarja mi nekaj časa ne dajaj. Rad bi sam skrbel zase. Prosil bi te, da prideš v mesto in mi kupiš novo obleko, če moreš. Naprej se bom pa že sam znašel.«

Mama zajame sapo in začudena vpraša: »Misliš resno?« »Smrtno resno!« odgovori sin. V mami se odpre možnost spremembe. [Možnost spremembe.]

V tem zelo poenostavljenem primeru smo opazovali mamo, lahko bi se ustavili tudi pri sinu in ugotavljali, ali je pogovor spremenil tudi njega.

Predvidevamo, da bi se lahko podoben proces zgodil tudi v njem. Kot je mama »ugotovila«, da se je sin spremenil, bi lahko sin »ugotovil«, da se je spremenila mama, toda to je šele začetek spreminjanja. Vzorci ostajajo. Za njihovo transformacijo je potrebno dolgotrajnejše opominjanje in vztrajanje v procesu spiralnega približevanja.

Komunikacija kot spiralno približevanje (če sta se za tako vrsto komunikacije odločila oba udeleženca) zahteva od trenutnega »poslušalca« velik napor, saj mora biti aktivni eksperimentator, ki mu komunikacija pomeni podvig, pogumno dejanje, ki ga spreminja. Govorec pa se mora zavedati dvojega: (1) da besede, ki jih izgovarja, v kognicijskem sistemu sogovornika ne pomenijo istega in (2) da vsaka beseda, ki jo izreče, in gib, ki ga stori, spremeni ne samo drugega, ampak tudi njega samega. Oba udeleženca se morata zavedati, da se njuni »vlogi« izmenjujeta in da je komunikacija nenehen proces njunega spreminjanja; spiralno raztezanje brez začetka in konca (le če se postavimo na položaj »od zunaj«, lahko govorimo o začetku in koncu komunikacije), ki nikoli ne bo pripeljalo do spoznanja končne resnice o drugem, lahko pa pripelje do harmoničnega odnosa. Taka komunikacija zahteva nenehno čuječnost.

Opis spiralnega približevanja je nejasen, zato ga želiva ponazoriti s še enim primerom.

MASAŽA

Glavne karakteristike, ki sva jih želela poudariti v prejšnjem poglavju, so vidne v primerjavi z masažo.

Vztrajnost postopka

Kot je masaža počasno, vztrajno spreminjanje strukture telesa, tako je komunikacija vztrajno spreminjanje strukture sveta. Vztrajnost je pogoj za vsakršno spremembo, ki je cilj uspešne masaže in komunikacije.

Omeščanje okolice

Nobena masaža se ne začne v točki nič, ampak se pri masaži obdeluje telo, v katerem so strnjeni vsi gibi, izkušnje in interakcije z okoljem, skoz katere je šel človek do tega trenutka. Maser mora najprej poiskati vzlišče in omeščati območje

okoli njega, da bo sprejemljivo za spremembo. Podobno je treba pri komunikaciji omehčati trdnost zarez v potencialnem reliefu, omehčati »lastne vrednosti« (Foerster 1980), ki so »tiste vrednosti neke funkcije oziroma vedenja, ki v primeru, da jih vedno znova podvržemo enakemu postopku (operaciji, algoritmu), po katerem smo jih dobili, proizvedejo same sebe, se torej obnavljajo, kar je v skladu s pojmovanjem krožne vzročnosti, po kateri se morata začetek (vzrok) in konec (učinek) stikati, če naj zaključimo zanko njune medsebojne povezanosti« (Šugman Bohinc 1996: 85)

Sproščenost in usklajenost udeležencev

Pogoj za uspešno masažo je, da se masirani sprosti in se prepusti maserju, ki z (različnimi) ponavljajočimi gibi obdeluje področje in išče izhode, kjer bi lahko dosegel spremembo in organizem npr. omehčal in sprostil. Pomembno je tudi, da se maser in masirani uskladita glede samega postopka in pri njem oba sodelujeta. Tudi za komunikacijo velja, da je uspešnejša, če sta oba udeležena sproščena, usmerjena v spremembo, če sta odprta za drugega in ustvarjata spremembo drug pri drugem.

Pomembnost majhnih sprememb

Strukturne spremembe, ki jih povzročata masaža, so večinoma zelo majhne in skoraj nevidne, a vseeno spodbudijo npr. boljšo prekrvavitev, kar lahko pripelje do blagodejnih sistemskih učinkov. Podobno majhne, nevidne in postopne so tudi spremembe sveta, ki jih povzročata komunikacija, čeprav lahko bistveno vplivajo na življenje.

Različnost vpliva na strukturo

Tako pri masaži kakor pri komunikaciji lahko isti dogodki oz. spremembe stanja povzročijo v organizmu različne spremembe, saj so te notranje pogojene. Komaj zaznaven dotik lahko na telesu povzroči več dolgoročnih sprememb kakor močan udarec in narobe. Tudi iste besede, gibi lahko povzročijo spremembo ali pa tudi ne, odvisno od strukture in usmeritve kognicijskega sistema.

ODGOVORNOST ALI KAJ IMAM JAZ PRI VSEM TEM

Obe vrsti komuniciranja, tista, ki je usmerjena v utrjevanje sveta, in tista, ki je usmerjena v širjenje sveta, sta enako relevantni in pomembni, saj vplivata na nas in nas (ne) spreminjata. Najin namen ni poveličevati vrsto komuniciranja, ki pripelje do spremembe oz. ki spreminja udeleženca, trdiva le, da omogoča bolj usklajen in harmoničen odnos med udeležencema.

Odgovornost za po(ne)srečno komunikacijo nosita oba. A zadošča, da se jaz (kot eden od udeležencev) odločim in usmerim v določen način - ali bo moja komunikacija usmerjena v utrjevanje znanega sveta, v fiksacijo, ali pa se bom podal v raziskovanje novih možnosti spoznavanja, v spreminjanje in širjenje sveta. V obeh primerih bo komunikacija vplivala na oba udeležena, zato sta tudi oba odgovorna za eno ali drugo odločitev, ne glede na to, ali gre za zavestno ali nezavedno dejanje. Ni vseeno, ali se komunikacijskega procesa zavedamo ali ne, ni nepomembno, ali smo čuječi in odprti za spremembe, ali smo navezani na ustvarjene predstave ali ne. V vsakem primeru bomo po vsaki, še tako »nedolžni«, komunikaciji drugačni in posledično bo drugačen naš svet. Lahko bo bolj trden, znan in nespremenljiv, ali pa bolj skrivnosten, nepredvidljiv.

Vsaka komunikacija je ustvarjanje spremembe - ali v utrjevanje ali v razliko. Mi smo njeni kreatorji, mi jo ustvarjamo, mi jo usmerjamo, če to želimo ali ne, če se zavedamo ali ne. Odgovornost, ki nam jo nalagajo navedena dejstva, lahko sprejemamo kot nujno zlo ali pa kot priložnost za lastno spreminjanje. Bistvo komunikacije kot spiralnega približevanja ni toliko raziskovanje in spreminjanje drugega, temveč bolj samega sebe.

OPOMBE

- ¹ Obširnejšo obravnavo von Foersterjevega koncepta trivialnih (in posledično netrivialnih) sistemov lahko najdemo v magistrskem delu L. Šugman Bohinc (1996).
- ² Ta klasična komunikacijska teorija je danes še vedno prevladujoč interpretacijski okvir tako v vsakdanjem razmišljanju »laika« kakor v znanstvenem preučevanju (večina knjig o komunikaciji temelji na tej shemi).
- ³ Ne pa tista, ki najbolj natančno odslikava »absolutni«, zunanji svet.
- ⁴ Izraz perturbacija jima pomeni vse tiste interakcije, ki sprožajo spremembo stanja.
- ⁵ Besede kot »uporabi«, »izbira« ipd. so seveda metafore za samoorganizacijske procese v organizmu, pogojene z njegovo strukturo.
- ⁶ Osnove teoriji nevronske omrežij je postavil Hebb (1948). Če bralca zanimajo eksperimenti in podroben opis spoznanj, si lahko prebere Pribrama (1991).
- ⁷ Preden se lotimo obravnave komunikacije, bi rada povedala, da ne želiva ustvariti (še enega) novega algoritemskega postopka (sheme), v katerega bi ujela nekaj tako živega, kakor je komunikacija.
- ⁸ Opozarjava, da ne gre za absolutno stanje. Meniva, da mamin svet ni nič manj resničen kot sinov, gre le za bolj usklajeno in harmonično komunikacijo.
- ⁹ Iskrenost je zelo izmuzljiv pojem. Te besede v najinem tekstu ne smemo brati z moralno konotacijo. Z njo pojmujeva čisto poseben poskus izražanja svojega notranjega stanja; gre za poskus, izraziti svoj odnos do določene teme tako, da ta izraz maksimalno odslikava akterjev pogled. – Iskrenost je dogajanje, ki se ga ne da enoznačno definirati. Opredelimo ga lahko samo rekurzivno kot *dogovor ali strinjanje s samim sabo*. Iskren si takrat, ko sam čutiš, da se ti je uspelo izraziti. To pomeni, da iskrenost, kakor jo pojmujeva v tem tekstu, ni nekaj, kar bi se dalo objektivno validirati. Čeprav zveni definicija iskrenosti zelo nejasno, pa se v praksi izkaže, da je prav to ključ do spremembe.
- ¹⁰ Varela predlaga nov pristop k Husserlovi fenomenološki redukciji, ki naj bi omogočil razvoj metodologije preiskovanja svojega trenutnega stanja.

LITERATURA

- G. BATESON (1979), *Mind and Nature: A Necessary Unity*. London: Flamingo.
- P. BRAJŠA (1993), *Pedagoška komunikologija*. Ljubljana: Glotta Nova.
- M. BRATANIČ (1990), *Mikropedagogija*. Zagreb: Školska knjiga.
- H. von FOERSTER (1969), What is memory that it may have hindsight and foresight as well? V: S. BOGOCH (ur.), *The Future of the Brain Sciences*. New York: Plenum Press (19-65 in 89-95).
- (1980), Epistemology of communication. V: *The Myths of Information: Technology and Postindustrial Culture*. Madison: Coda Press (18-27).
- (1991), Through the eyes of the other. V: F. STEINER (ur.), *Research and Reflexivity*. London: Sage Publications (63-75).
- R. H. GREENE (1993), *Nov način komunikacije*. Alpha center, Ljubljana.
- D. O. HEBB (1949), *The Organisation of Behaviour: A Neurophysiological Theory*. New York: Wiley.
- W. H. ITTELSON, F. P. KILPATRICK (1973), Experiments in Perception. V: R. ORNSTEIN (ur.), *The Nature of Human Consciousness*. San Francisco: W. H. Freeman and Co. (171-185).
- T. KOHONEN (1984), *Self-Organization and Associative Memory*. Berlin, Heidelberg: Springer.
- T. LAMOVEC (1991), *Spretnosti v medosebnih odnosih*. Ljubljana: Zavod RS za produktivnost dela, Center za psihodiagnostična sredstva.
- T. MANDIČ (1998), *Psihologija komunikacij*. Glotta Nova, Ljubljana.
- H. R. MATURANA, J. Y. LETTVIN, W. S. McCULLOH, W. H. PITTS (1960), Anatomy and Physiology of Vision in the Frog. *Journal of General Physiology*, 43: 129-175.
- H. R. MATURANA, F. J. VARELA (1980), *Autopoiesis and cognition*. Reidel, London.
- (1998), *Drevo spoznanja*. Ljubljana: Studia humanitatis.
- A. de MELLO (1990), *Žabja molitev II: Meditativne zgodbe*. Ljubljana: Župnijski urad Ljubljana-Dravljje.
- K. H. PRIBRAM (1991), *Brain and Perception*. Hillsdale: Lawrence Erlbaum.
- G. SPENCER-BROWN (1973), *The Laws of Form*. New York: Bantam.
- A. von STEIN (1997), Does the Brain Represent the World? Evidence Against the Mapping Assumption. V: *New Trends in Cognitive Science*, Dunaj (zbornik konference).
- L. ŠUGMAN BOHINC (1996), *Razgovor o razgovoru: Od spoznavanja spoznavanja k razumevanju v jeziku kibernetike drugega reda*. Ljubljana: Filozofska fakulteta (magistrsko delo).
- J. TRČEK (1994), *Medosebno komuniciranje in kontaktna kultura*. Radovljica: Didakta.
- F. J. VARELA (1996), Neurophenomenology: A Methodological Remedy for the Hard Problem. *Journal of Consciousness Studies: Special Issues on the Hard Problem*, 3 (4): 330-349.
- P. WATZLAWICK, J. HELMICK BEAVIN, D. D. JACKSON (1967), *Pragmatics of Human Communication*. New York: W. W. Norton & Company.
- T. WINOGRAD, F. FLORES (1986), *Understanding Computers and Cognition*. Norwood: Ablex Publishing Co.

