## 聆聽可營造交談氣氛

Crusana （哥倫比亞）：親愛的盧嘉勒，我們發覺你是「本土化」的導師，甚至在靜聽，那種打成一片獨特的層面上，會專心致志聆聽對方。你可否告訴我們，你在這方面的經驗呢？

Chiara Lubich: 我的經驗是這樣的。在瑞士，甘地的孫兒告訴我：「盧嘉勒，你看，方法是『聆聽』！」他這樣說，也許是基於這個原因：談話的背後蘊藏着豐富的知識，也充滿着差異，你要懂得這些才可以說話。我把他這句話銘記在心……在探訪哥印拜托的時候……我開宗明義說：「我來到印度是要聆聽，為此我在這兒。然而，你們請我說幾句話，我就說吧！然後會有很多機會……無論如何，我有18天的時間可以聆聽。」就是這樣，總是抱着這種心態。我發覺，我看到，我發現用聆聽的方法進行所有的對談都是無往不利，因為，首先幫助你「本土化」，即是深入明白對方的文化，令你明白到，對方所用的語言風俗，他的表達方式，是這樣，或那樣。同樣，耶穌講話時也採用比喻方式，談及葡萄樹和枝條；談到花兒，田裏的百合花等，都是當地的文化，所以很容易明白。因此，要聆聽，聆聽。我發現……根本沒想過，但我已經「本土化」了！我進入對方，明白他們所採用的語調文句。我更明白到……他們更為我們準備了一些文獻，幫助我增加一點點知識，並更能理解他們的文獻，他們的諺語。例如：他們那句諺語……我覺得真的很特別，那句諺語是談及愛仇人，也是我們基督徒的特色，原來他們的宗教也有這個概念。我不曉得是來自我們的，或者是源自天主聖神給他們的，總之，他們有這意念。他們的諺語是這樣的：「檀香木，具檀香味。斧頭斫了檀香木，檀香木報復的方法就是讓斧頭沾上檀香木的芬芳。這是愛的報復，就是愛仇人。因此，去聆聽就會明白。所以，之後在你講話時，可以採用你學到的這些表達方式、諺語，或那些話題來說明你的想法。此外，聆聽還有另一個好處……我聆聽了好幾個小時。聆聽還有另一個效益，就是你聆聽完畢後，他們覺得自己也應該聆聽你，至少為了禮貌上而如此，這是理所當然的。他們問你：「你呢？想說些什麼嗎？」那麼你說：「好！我來印度真的為了聆聽！」「對！但……你的靈修精神呢?你的靈修生活是怎樣的？你是一個靈修大師，你是哪一類的靈修大師？」那麼，你解釋你的靈修吧！你明白嗎？就是這樣的。然而，這種方法適用於所有的對談，與不同宗教交談；基督徒合一的對話，因為不是所有其他基督教派我們都認識；還有天主教會內團體之間，因為不是所有教會內其他團體、運動及別的組織我們都認識，我們只認識我們生活圈子的情況。有必要這樣對談，嗯！」