

РАМИ
БЛЕКТ



АЛХИМИЯ
ОБЩЕНИЯ

ИСКУССТВО СЛЫШАТЬ И
БЫТЬ УСЛЫШАНЫМ

Раши Блект

**Алхимия общения. Искусство
слышать и быть услышанным**

«Благо-Дарение»

2013

УДК 159.9
ББК 88.37 Б

Блект Р.

Алхимия общения. Искусство слышать и быть услышанным
/ Р. Блект — «Благо-Дарение», 2013

ISBN 978-5-906537-06-5

Наше общение определяет нашу судьбу. Многие миллиардеры выделяют умение слышать и слушать как одно из самых важных качеств успешного бизнеса. От умения общаться зависят здоровье и финансовое состояние человека. Книга «Алхимия общения» собрала в себя все главные принципы гармоничной коммуникации. Она легко и с юмором научит слышать себя и слышать других. Ценные практические советы помогут решить проблемы в личных отношениях и на работе.

УДК 159.9
ББК 88.37 Б

ISBN 978-5-906537-06-5

© Блект Р., 2013
© Благо-Дарение, 2013

Содержание

Предисловие	6
Главное – это слышать... себя	7
Ибо отдавая, мы получаем	8
Эмоции закрывают уши	9
Ты меня уважаешь? Тогда слушай!	11
Информированность дает власть. Болтливость – подчинение	12
Четыре позиции слушания	14
Три уровня слушания	16
Первый уровень слушания	16
Второй уровень слушания	17
Третий уровень слушания	18
Развитие личности начинается с осознания	19
Наши проблемы никому не нужны	21
Пустой горшок громче звенит	22
Ты готов(-а) выслушать? У меня есть, что тебе сказать	23
Миф о говорении и слушании	26
Побеждает тот, кто умеет правильно слушать	28
Предвзятость закрывает от нас истину	30
Конец ознакомительного фрагмента.	31

Рами Блект
Алхимия общения. Искусство
слышать и быть услышанным
Уникальное практическое пособие
для тех, кто хочет быть успешным
в карьере и личной жизни

© Рами Блект

© Издательский Дом «Благо-Дарение»

Предисловие

Несколько лет назад в Финляндии я подарил диск со своими семинарами одному очень успешному бизнесмену. Через несколько часов он позвонил мне и с большим воодушевлением стал благодарить за этот подарок. В это время он был в дороге и прослушал несколько семинаров и лекций.

Особенно он благодарил за семинар, на основе которого написана эта книга, говорил, что его нужно слушать всем (кстати, несколько человек мне писали, что эти знания нужно включить в обязательную программу, преподаваемую в школах и институтах), что если бы он знал все это раньше, то не совершил бы ряд ошибок в бизнесе и личной жизни...

Мне было важно и приятно услышать это именно от него, человека высокой внутренней и внешней культуры, образованного, имеющего богатый опыт общения с Мастерами. Также он сказал, что планирует дать эти знания всем своим топ-менеджерам и руководителям департаментов и филиалов.

Я вспомнил то время, когда сам «загорелся» этими знаниями. Это было около 12 лет назад, в 1997 году – именно тогда я прочитал одну интересную и познавательную книгу («Забытое искусство слушать» Мадэлин Беркли-Ален – если вас заинтересует эта тема, то в первую очередь я бы рекомендовал вам прочитать именно эту книгу, хотя, к сожалению, она давно не переиздавалась) и сделал ряд открытий, ставших для меня впоследствии большим подспорьем во многих сферах жизни.

Позже я прочел много книг и статей западных психологов на эту тему, но по большому счету они говорили о том же.

То есть это была не единственная хорошая книга, посвященная психологии общения, и я не обратил бы на нее столь пристального внимания, если бы не увидел, как эти знания работают на практике: в моей жизни, в жизни моих друзей и знакомых, – а это для меня важнейший показатель.

Особенно мне запомнился случай с моим приятелем. Он с отличием окончил школу и высшее военное училище, был довольно практичным человеком, но, к сожалению, имел серьезные проблемы по части коммуникации с окружающими, и в личной жизни его преследовали неудачи.

И вдруг я заметил, что во всех сферах его жизни происходят значительные изменения к лучшему, а его способность вести переговоры, общаться с другими людьми начала вызывать уважение. Я отметил для себя, что он очень четко следует основным указаниям, данным в этой книге. Сейчас он счастливо живет со своей семьей в Австралии.

В последующие годы я прочел много книг и статей об эффективном общении, прослушал много семинаров по этой теме и всегда старался практиковать эти знания. Что-то из прочитанного было отброшено мной из-за непрактичности, что-то добавлено на основе жизненного опыта, и в результате я разработал свой, собственный тренинг по данной теме, получив за него много теплых отзывов.

В нем я попытался совместить современные психологические наработки и восточную мудрость – ведь знание этой темы является необходимым условием для быстрого прогресса в духовной и материальной сфере жизни.

Эта небольшая книга является несколько сокращенной и доработанной печатной версией этого тренинга. В ней я постарался сохранить разговорный стиль – надеюсь, он будет понятен русскоязычным читателям.

Очень надеюсь, что эти знания будут полезны и интересны Вам и Вашим близким.

С любовью, Рами

Главное – это слышать... себя

Умение слушать собеседника – это и умение слушать самого себя.

Владимир Борисов

Современные американские психологи пришли к выводу, что без умения слушать человек не может достичь успеха ни в одной сфере жизни. Они задали пятнадцати миллионам вопрос: «Благодаря чему вы достигли успеха?» – и все отвечавшие поставили на первое место именно умение слушать.

Прежде всего, надо научиться слушать самих себя, слушать свою интуицию – не ум, не эго, а именно интуицию – «глас души». Один из путей развития интуиции – это умение слушать свое тело, через него мы получаем всю необходимую информацию заблаговременно.

Лиз Бурбо, основательница крупнейшей в Квебеке (Канада) школы личностного развития, на основе восточных техник разработала простую методику самоисцеления и дала ее в своих книгах («Слушай свое тело», «Твое тело говорит «люби себя»» и другие). Но с точки зрения, восточной психологии более правильно было бы сказать, что мы должны слушать свою душу, а тело может в этом помочь.

Наш ум постоянно занят болтовней, систематизацией, навешиванием ярлыков, построением планов получения чувственных наслаждений, сожалением о прошлом, самовосхвалением, самооправданием и так далее, но у души всего два чувства – это состояние внутреннего комфорта и дискомфорта. Если мы приучимся успокаивать наш ум и слышать душу, то никогда не будем ошибаться – ведь душа знает все.

Если мы будем способны слышать себя, то мы сможем слышать и других людей, а позже и природу в целом. Умение слушать очень быстро пробуждает наше истинное «Я», делает нашу жизнь осознанной, а ведь именно осознанность – одна из главных составляющих счастливой жизни.

Ибо отдавая, мы получаем

*Умение внимательно слушать – это один из лучших способов проявить уважение к человеку и установить с ним глубокий контакт.
Робин Шарма*

Современные психологи исследовали, насколько люди используют свои возможности слушать, и оказалось, что лишь на 25 %.

По статистике 70 % своего времени (без учета сна) мы проводим в вербальном общении. Из них

- 40 % уходит на слушание,
- 35 % – на говорение,
- 16 % – на чтение и
- 9 % – на письмо.

Конечно, это усредненные данные.

Велики ли наши шансы преуспеть, если все настолько зависит от умения слушать, а мы используем свои возможности максимум на четверть?

Умение слушать – это намного больше, чем сидение с открытым ртом и созерцание собеседника. Уметь слушать – значит уметь слышать, обладать определенной энергетикой, уметь отдавать.

Почему?

Слушать – значит отдавать. Вы уделяете человеку время и тем самым проявляете уважение к нему. Кто больше говорит – эгоист или человек, без-корыстно отдающий? Как правило, эгоист. О чем же он говорит? Темы могут быть любыми – политика (которая мешает ему жить), деньги (которые ему достались или не достались), духовные вопросы – но всегда все сводится к одному – в центре его внимания он сам. Даже слушает эгоист очень предвзято. Если человек сконцентрирован только на себе, то он будет либо стараться как можно больше говорить, либо начнет перебивать собеседника, а слушать будет (если, вообще, будет) невнимательно (особенно то, что его лично не касается).

Слушание – процесс, в котором мы, в хорошем смысле, отдаем часть своей души.

По большому счету, наша главная цель – всегда быть внутренне без-корыстно отдающими, делиться любовью. Это практически единственный шанс привлечь в нашу жизнь много безусловной любви. И слушание – один из самых простых способов это сделать, ведь все, что от нас требуется, – просто послушать человека, приложить силы, чтобы услышать его.

Эмоции закрывают уши

Никогда не говори, если можешь кивнуть
Элиот Питсер

Существуют три уровня эмоционального возбуждения:

- Нормальный,
- Средний,
- Высокий.

Только при нормальном уровне эмоционального возбуждения человек способен трезво рассуждать о насущных проблемах. Только на этом уровне возможно адекватное общение. Даже на среднем уровне эмоционального возбуждения мы уже перестаем слышать друг друга.

Умение слушать эффективно помогает собеседнику снизить уровень эмоционального возбуждения и начать трезво размышлять об имеющихся проблемах. Это умение особенно необходимо в разговоре с людьми, отличающимися повышенной эмоциональностью. Считается, что женщины значительно более эмоциональны. Пока уровень эмоционального возбуждения человека не будет приведен к нормальному, с ним не надо ни о чем дискутировать.

Особенно это важно для тех, кто консультирует. Например, приходит человек к астрологу: «Ах! Проанализируйте мою карту!» Если он возбужден, говорить ему что-либо в этот момент бесполезно. Он все равно ничего не поймет. Сначала его нужно успокоить.

Приведу яркий пример из моей практики: однажды женщина пришла на консультацию очень возбужденная – ее дочь тяжело болеет. Я просто стал внимательно и с сочувствием ее слушать, делая пометки, и через 15 минут она вернулась на нормальный эмоциональный уровень. Только после этого я начал говорить, и она все поняла, все записала и ушла умиротворенная, вдохновленная, с четким планом действий.

Притча о том, как важно правильно слушать

В давние времена отправил некий царь гонца к царю соседних земель. Гонец, запоздал и поспешно вбежав в тронный зал, задыхаясь от быстрой езды, начал излагать поручение своего владыки:

– Мой господин... повелел вам сказать, чтобы вы дали ему... голубую лошадь с черным хвостом..., а если вы не дадите такой лошади, то...

– Не желаю больше слушать! – перебил царь запыхавшегося гонца – Доложи своему царю, что нет у меня такой лошади, а если бы была, то...

Тут он запнулся, а гонец, услышав эти слова от царя, который был другом его владыки, испугался, выбежал из дворца, вскочил на коня и помчался назад докладывать своему царю о дерзком ответе. Когда царь выслушал такое донесение, он страшно рассердился и объявил соседскому царю войну. Долго длилась она, много крови было пролито, много земель опустошено и дорого обошлась обеим сторонам. Наконец оба царя, истощив казну и изнулив войска, согласились на перемирие, чтобы обсудить свои претензии друг к другу. Когда они приступили к переговорам, второй царь спросил первого:

– Что ты хотел сказать своей фразой: «Дай мне голубую лошадь с черным хвостом, а если не дашь, то?..»

- «...пошли лошадь другой масти». Вот и все. А ты что хотел сказать своим ответом:
«Нет у меня такой лошади, а если бы была, то?..»
- «...неприменно послал бы ее в подарок моему доброму соседу». Вот и все.

Ты меня уважаешь? Тогда слушай!

Мужчина уже наполовину влюблен в каждую женщину, которая слушает, как он говорит.

Фрэнсис Бэкон

Умение слушать – одно из главных условий для построения гармоничных отношений между людьми, так как, слушая человека, мы этим показываем ему: «То, что вы говорите, достойно внимания и уважения. Я вас не осуждаю» – и это повышает его самооценку.

Любовь проявляется через отношения, а отношения становятся гармоничными тогда, когда вы что-то отдаете. Когда мы слушаем собеседника, он чувствует востребованность, уважительное отношение к нему и ценит это. Когда нас слушают, мы чувствуем – нас принимают такими, какие мы есть. А это основная потребность человека. Об этом говорят и западные, и восточные психологи.

Одна из главных потребностей человека – это, безусловно, любить и быть любимым, а реализуется она тогда, когда мы принимаем других людей полностью такими, какие они есть.

Когда вы даете собеседнику это понять, его сердце раскрывается. Иногда достаточно несколько минут послушать человека, чтобы его жизнь изменилась, ушло уныние и пришло ясное понимание того, как выйти из любого тупика. Умеющий слушать других способен слышать и себя, и, следовательно, он может осознанно говорить правильные, уместные вещи, уметь в нужное время менять интонацию, а важность таких навыков очень трудно переоценить.

Практическое задание

Послушай себя и не упади в обморок

Кроме самого себя, словом перемолвиться решительно не с кем.

Оскар Уайльд

Был ли у вас такой опыт: вы включаете запись своей, собственной речи, слышите ее, и вам становится неприятно, стыдно? Слушая себя «со стороны», мы предстаем перед собой в совсем ином, более реальном свете. Поэтому очень важно работать над речью, слышать, что мы говорим и как мы это делаем. Полезно периодически записывать и прослушивать свою речь и диалоги с другими людьми – это очень помогает в работе над собой.

Задание:

Научитесь слушать себя, отслеживайте каждое сказанное слово, контролируйте интонации. Посвятите этому день и в конце дня сделайте пометки: «что и как я сегодня сказал». Возможно, в определенный момент вы подумаете: «Боже, какую чушь я несу. Пора заканчивать».

Когда вы достигнете более высокого уровня сознания, ваша речь станет осознанной, потому что, внимательно слушая себя, вы не будете говорить того, о чем впоследствии можете пожалеть, и, следовательно, из вашей жизни уйдут многие проблемы и несчастья. К тому же, когда вы привыкнете говорить осознанно, то заметите, что стали говорить намного меньше, чем раньше, а способность слышать возросла во много раз.

Информированность дает власть. Болтливость – подчинение

*Полезно слушать слова других.
Египетская мудрость*

Умение эффективно слушать также очень важно для чтения: читая осознанно, мы становимся способными видеть скрытый смысл. Просто прочитать книгу, статью, доклад и так далее – это, конечно, хорошо, но очень важно увидеть глубинный смысл написанного, понять суть.

Хотя то, о чем говорит современная литература, пресса и телевидение, по большей части, к сожалению, не имеет никакого глубинного смысла, рассчитано на низкий уровень сознания и подталкивает к примитивному мышлению. Поэтому важно читать возвышающую сознание литературу, принадлежащую перу мудрых людей.

Умение эффективно слушать очень важно для руководителей. Без него практически невозможно успешно руководить людьми, внедрять новые технологии и так далее.

Считается, что благодаря умению слушать, человек становится искусным во всем, например, в продажах. Многие думают, что главное для продавца – умение говорить, предлагать, уговаривать. Однако психологи считают, что чем больше говорит продавец, тем менее он успешен.

Однажды в Калининграде я встретил продавца, который, по всей видимости, прошел специальное обучение. Он продавал компьютеры и дорогие электронные переводчики, и делал он это очень вдумчиво, нащупывая индивидуальный подход к каждому покупателю.

У продавца был пронизывающий, но очень доброжелательный взгляд. Он слушал меня, и я видел, что он принимает во внимание мою природу, учитывает то, как я одет. Он со всеми общался в индивидуальном ключе – это признак преуспевающего в своем деле продавца.

Самое интересное, что большую часть нашей беседы говорил я. Он подстроился, понял, что мне нужно, оценил тот максимум, который я могу себе позволить, и начал говорить – очень вежливо и корректно. И я купил предложенный им товар, хотя, по правде говоря, особенно и не собирался этого делать, и, надо отметить, доволен покупкой и по сей день.

В наш век **информация – это власть**. В качестве примера можно привести факты из современной военной действительности: одна армия может в десять раз уступать другой в силе и в количественном отношении, но будучи более информированной, располагая более сильной разведкой, она априори имеет значительно больше шансов на победу.

Люди, овладевшие искусством слушания, способны находить в услышанном суть и накапливать наиболее ценную информацию, чтобы впоследствии правильно ею распорядиться. Поэтому такие люди обладают властью.

Под властью в данном контексте следует понимать не возможность манипулирования другими людьми, а, скорее, способность быть хозяином своей жизни, не зависящим от внешних обстоятельств и строящим свою жизнь самостоятельно, легко обходя различные препятствия.

Тому, кто умеет слушать, порой достаточно несколько минут послушать собеседника, чтобы прочитать его, как открытую книгу, и, получив описание какой-либо проблемы, легко помочь этому человеку решить ее. Эта способность особенно необходима в работе консультанта. Поэтому умение слушать – одно из главных требований к тем, кто хочет учиться на моих профессиональных курсах. Ведь важно не то, сколько информации консультант

«выльет» на человека, а то, сумеет ли он сказать те самые слова, которые человеку нужно услышать.

Более того, излишек информации может запутать консультируемого, ввести в заблуждение или даже стать причиной депрессии. Важно, чтобы эмоциональный уровень человека в результате общения с консультантом пришел в норму.

Многие астрологи (точнее, даже не они, а астрологические программы) выдают интерпретации гороскопа на десяти страницах, но эта информация способна лишь в какой-то степени удовлетворить любопытство человека, но не способна изменить его жизнь.

Вместо того чтобы, поражать воображение консультируемого объемом информации и астрологической терминологией, **лучше сказать всего лишь несколько слов, но таких, которые действительно помогут человеку**, а для того, чтобы попасть в точку, нужно очень внимательно слушать то, что этот человек говорит.

Современная притча

Сломался катер. Никто не мог его починить, и пришлось вызвать мастера. Он пришел и говорит:

- Починка вашего катера будет стоить 10 000 долларов.
- Хорошо, только давайте поскорее. Сколько времени это займет?
- Не беспокойтесь, не более часа.

Мастер какое-то время ходил вокруг катера, смотрел, внимательно слушал мотор – то там, то сям постучит. Потом один раз ударил в какую-то точку – «бум!» – там что-то расколосось, упало, и мотор тут же завелся.

– С Вас десять тысяч.

– За один удар? Да у меня тут ребята по тонне в день за 20 долларов таскают. За что такие деньги?

– За сам удар – 1 доллар, а все оставшееся – за то, что я знал, куда ударить.

Более 90 % людей в современном западном мире живут подобно роботам, марионеткам: куда-то бегут, суетятся, что-то делают, толком не отдавая себе отчета в том, что и зачем с ними происходит. Говорят одно, – а мысли о другом, руки при этом делают третье и так далее. Такого человека в первую очередь нужно успокоить и привести в состояние «здесь-и-сейчас».

Правда, иногда наши попытки успокоить человека «мирными» средствами могут оказаться тщетными – это бывает, когда собеседник находится в патологическом, истеричном состоянии и практически не осознает происходящего. В таких случаях приходится идти на экстренные меры – плеснуть человеку в лицо воды или даже дать пощечину – не включаясь при этом эмоционально, с любовью.

Иногда искусство слушать заключается в том, что вы внимательно слушаете человека и быстро принимаете решение. Если человек в невежестве, то, ради его же блага, с ним иногда нужно вести себя жестко (так как переход из невежества в благодать возможен только через страсть, решительное воздействие). Но рекомендации, которые мы рассматриваем в этой книге, рассчитаны на людей психически вменяемых, социально адекватных, не имеющих серьезных психотерапевтических проблем.

Четыре позиции слушания

Проявляйте страстный интерес к тому, что вам говорят другие, и просто следите за их реакцией. Они в вас просто влюбятся. Быстро.

Робин Шарма

1. Я – о'кей, Ты – о'кей

Для этого подхода характерно умение слушать без осуждения, сопереживая, понимая намерения и чувства говорящего, обращая внимание на все аспекты общения и следя за тем, что говорится. Язык тела включен, мы ставим себя на место говорящего.

Это самая здоровая позиция, единственно правильный способ общения. Общение с этой позиции свидетельствует о взаимном уважении собеседников. Мы развиваемся, наши отношения развиваются.

2. Я – о'кей, Ты – не о'кей

Этой позиции в построении отношений придерживается большинство людей – они уважают себя, но не уважают собеседника.

Они настроены на то, что собеседник ничего важного сказать не может, а если и скажет, то «мы это уже давно знаем».

3. Ты – о'кей, Я – не о'кей

Такой подход возможен:

- При заниженной самооценке, когда человек неуверен в себе;
- Когда один человек агрессивно настаивает на своем, а другой уступает, лишь бы первый успокоился;
- У тех, кто осознанно или неосознанно выбрал для себя роль «жертвы»;
- У человека, который хочет заслужить любовь («я – не о'кей, только любите меня, общайтесь со мной»); особенно часто такое поведение можно наблюдать в подростковых компаниях;
- Как осознанная внешняя позиция, например, по отношению к представителям власти, но при этом важно внутренне сохранять чувство собственного достоинства.

4. Я – не о'кей, Ты – не о'кей

Позиция хронических неудачников, считающих, что все люди плохие и мир устроен неправильно. Обычно такой стиль общения встречается у людей, имеющих психические отклонения, негармоничных, пессимистичных, неуверенных, очень трусливых, никого не уважающих.

Но иногда человек может осознанно занять такую позицию. Например, человек осознает – да, я не знаю этой темы, но и ты, как видишь, тоже – поэтому давай спросим у Мастера.

Здоровые отношения, способствующие как духовному, так и материальному развитию, возможны только с позиции «Я – о'кей, Ты – о'кей».

Мы даже можем уступать, но, если при этом у нас будет внутренний настрой «Я – о'кей», – ситуация в конечном счете обернется нам на пользу, а если мы будем настаивать на своем – выпячивая показную уверенность, но с внутренним ощущением «Я – не о'кей», – результаты будут удручающими. Поэтому необходимо всегда отслеживать свою внутреннюю позицию.

Даже если нас не понимают, даже если что-то идет не по нашему плану, мы всегда должны оставаться внутренне спокойными и уверенными. Что бы ни происходило, в душе мы все равно должны быть «о'кей».

Например, вас критикуют. Вы можете ответить: «Да, согласен, я несовершенен. Я готов меняться к лучшему. Скажите, какие конкретно недостатки вы во мне видите? Я принимаю ваше мнение, и когда страсти улягутся, готов рассмотреть его. Если окажется, что вы правы, я начну работать над собой».

У всех есть слабые стороны. Иметь их естественно. Мы уважаем и принимаем себя и других со всеми достоинствами и недостатками, все мы – «о'кей», все заслуживаем любви и уважения. Всё и все в этом мире и в это мгновение времени, «здесь-и-сейчас», совершенны.

Владение искусством слушания подразумевает, что слушающий находится в позиции «Я – о'кей» и сообщает собеседнику понимание «Ты – о'кей». Когда мы даем человеку какие-то советы – может быть, даже критикуем его действия, находясь при этом на позиции «Я – о'кей, Ты – о'кей», – он становится способным слышать нас и адекватно воспринимать наши слова, так как видит или подсознательно чувствует, что мы уважаем его, и, поневоле также чувствует к нам уважение. Но, если мы говорим все то же самое, находясь на позиции «Я – о'кей, Ты – не о'кей», мы обязательно столкнемся с непониманием и, возможно, даже с агрессией по отношению к себе.

Если мы находимся в позиции «Я – о'кей, Ты – о'кей», то становимся способными слушать на самом высоком уровне.

Три уровня слушания

*Некоторые слушают желудком, некоторые Знаниями,
некоторые умом. Очень немногие слушают сердцем!*
Владимир Борисов

Первый уровень слушания

Чтобы жить и общаться на таком уровне, требуется довольно высокий духовный уровень, умение быть без-корыстным,¹ любить и уважать себя и окружающих, независимо от их образования, поведения, культуры и так далее. Этот уровень подразумевает умение за всем видеть волю Бога, способность жить «здесь-и-сейчас», быть внимательным, да и просто вежливым и культурным. Этот уровень требует искреннего «слушания сердцем».

На этом уровне вы прилагаете все усилия, чтобы понять, услышать и поддержать человека. Вы обращаете внимание на его эмоции, жесты, слушаете с сочувствием, сопереживанием.

Мадэлин Беркли-Ален называет этот уровень слушания «сопереживающим».

¹ Автор предпочитает именно такое написание слов с приставкой бес- – примеч. ред.

Второй уровень слушания

На этом уровне важно воздерживаться от всех видов суждений и всеми вербальными и невербальными средствами показывать собеседнику, что вы действительно его слушаете. Важно сконцентрироваться на эмоциях человека, его стиле речи и манере общения, отключить свой мыслительный процесс.

Второй уровень слушания – уровень восприятия слов без приложения усилий к пониманию намерения говорящего, то есть умение создавать видимость внимания при его отсутствии.

На этом уровне слушают, опираясь на логику, больше сосредотачиваясь на содержании, чем на чувствах, оставаясь эмоционально отчужденными от акта общения, что уже чревато проблемами, особенно при общении с чувствительными к эмоциям женщинами. На этом уровне слушающий логически просчитывает и представляет, что скажет говорящий, его внутренняя позиция: «Да-да, это я уже слышал, с тобой все ясно».

Когда, может быть, применим такой подход? В повседневной рутине; на каких-то формальных деловых совещаниях, когда нет необходимости включаться эмоционально; во время занятий, требующих логического подхода, трезвого расчета. Но в личных, дружеских отношениях и на серьезных деловых переговорах такая позиция недопустима.

Третий уровень слушания

Это слушание урывками, больше поверхностное отслеживание происходящего, чем, собственно, слушание. Пассивное, предвзятое слушание.

На этом уровне слушатель сосредоточен на себе и только и ждет удобного случая, чтобы вступить в разговор. У человека в этот момент пустой взгляд. Вы ему что-то говорите, а он смотрит куда-то в сторону, думая при этом:

«Когда же он замолчит и даст мне, наконец, возможность высказаться? У меня же столько умных мыслей».

Такое слушание характерно для эгоистичных людей, это уровень потребительства, когда человек не способен отдавать, ведь в процессе слушания способность отдавать, актуальна как никогда.

Яркий пример. Во время разговора по телефону вы убираете трубку от уха, чтобы прилечь к тому, что говорят по телевизору, и при этом поддерживаете разговор словами: «Да-да, я тебя понимаю».

Впрочем, иногда действительно нет необходимости подключаться к слушанию, например, в разговоре с соседкой, которой для эмоциональной разрядки нужно высказаться, выплеснуть информацию, порой даже негативную, но не имеющую никакого отношения к вашей жизни и не требующую каких-либо активных действий с вашей стороны.

Притча

Пример третьего уровня слушания

– Мулла, – обратился правитель к Насреддину приглашенному на прием, – как ты посмел уснуть, когда я начал рассказывать такую чудесную историю?

– Я не спал, о, повелитель, я слышал каждое слово!

– Врешь, негодяй! Ведь я приказал своим людям тихонько отнести тебя в соседний зал, а когда история закончится, вновь вернуть на место!

– Если я спал, как же я мог слышать все, что вы рассказали?

И тут Мулла начал подробно пересказывать историю, рассказанную правителем. Тот был настолько удивлен, что пожаловал Насреддину халат со своих плеч.

– Мулла, как тебе это удалось? – спросил его приятель, узнав об этом событии.

– Ну, честно говоря, по лицу и голосу правителя я сразу понял, что он собирается рассказывать эту старую, скучную и длинную повесть. Тут я и решил полчаса вздремнуть.

Развитие личности начинается с осознания

Обращая внимание на то, каким образом вы слушаете, можно положить начало процессу осознанной жизни. Способность слушать – это один из лучших методов развития осознанности.

Есть несколько техник, которые я сам периодически применял для того, чтобы хоть немного этому научиться. Они очень действенные.

Практическое задание

1. Сесть лучше всего в позу лотоса, с прямым позвоночником, и, закрыв глаза, внимательно прислушиваться ко всему, что происходит вокруг вас и в вашем теле.

Нужно постараться перечислить все звуки, которые вы услышите в течение следующих 5 минут. Желательно выполнять это упражнение не менее двух раз в день. Это мощная медитация, раскрывающая творческие способности.

2. Посвятите неделю наблюдению за тем, как общаются окружающие. Например, посмотрите, как говорят друг с другом ваши сотрудники или домашние. Слушают ли они друг друга? Слышат ли? Один из них может говорить, а второй – считать ворон... Какие примеры неэффективного слушания вы заметили? Что нужно изменить, чтобы они не возникали? Возможно, вы отметите, что на первом уровне слушания практически никто не слышит собеседника.

Есть одна история о знаменитом русском оперном певце, Фёдоре Шаляпине.

У него был идеальный слух. Однажды он ехал в поезде, и сидевший напротив англичанин несколько часов подряд рассказывал ему о своей жизни. А Шаляпин, надо заметить, не знал по-английски ни слова, кроме «yes» и «no».

Выходя из поезда, англичанин обнял его на прощанье со словами: «Вы потрясающий человек!» Шаляпин ответил: «Yes...».

Как это могло произойти? Дело в том, что Шаляпин внимательнейшим образом отслеживал тон и эмоции англичанина, реагируя соответствующим образом – мимики и двух простых слов для этого оказалось вполне достаточно. За несколько часов англичанин рассказал Шаляпину всю свою жизнь, раскрыл все свои тайны. Потом он говорил: «О, этот русский певец! Это потрясающий человек! Меня никто не понимал так, как он». Когда ему сказали, что Шаляпин не знает английского, он просто не поверил.

Развивая навыки эффективного слушания, со временем вы можете убедиться в том, что если действительно внимательно слушать человека, говорящего на иностранном языке, то можно понять, о чем он говорит.

Практическое задание

1. Подумайте и запишите: каким образом эффективное слушание может принести пользу вам, вашей семье или коллективу, в котором вы работаете. Что бы произошло, если бы все ваши коллеги, начальство и подчиненные умели слушать эффективно?

Представьте, например: ваш начальник действительно внимательно вас слушает... Представьте, что вы внимательно слушаете его. К каким позитивным изменениям в вашей работе и отношениях это могло бы привести?

2. Как эффективное слушание могло бы помочь вам в вашей деятельности?

3. Подумайте, есть ли в вашей организации (на работе), в вашем окружении человек, который может вас эффективно слушать, и вспомните свои ощущения от общения с ним. Проанализируйте свои чувства.

Притча

Три типа личности

Однажды Акбару, царю Индии, были присланы в подарок три совершенно одинаковые золотые фигурки. К ним прилагалось письмо, в котором говорилось, что каждая из фигурок имеет свое значение и ценность.

Акбар позвал своих советников и приказал определить различия. Долго ученые мужи взвешивали их, измеряли длину, проверяли пробу золота, но так и не смогли найти ни внешних, ни внутренних различий. Они только разводили руками, признавая свою беспомощность.

Лишь мудрец Бирбал все не сдавался. Он нашел маленькие отверстия в ушах фигурок и просунул в них тоненькую золотую проволочку. У первой фигурки конец проволочки вышел из второго уха, у второй – изо рта, а у третьей – через пупок. Подумав немного, он сказал:

– Решение загадки найдено. «Первая фигурка символизирует человека, у которого в одно ухо влетает, а из другого вылетает. Вторая напоминает человека, который, едва дослушав сказанное, сразу же спешит рассказать это другим, не утруждая себя подумать над этим. Третья же фигурка схожа с тем, кто запоминает услышанное и старается пропустить это через собственное сердце. Эта фигурка наиболее ценная из трех».

Наши проблемы никому не нужны

Очень важно понять эту глубокую философскую мысль. Мы, по большому счету, мало кому нужны и интересны. Если вы это поймете, примете и будете постоянно помнить, ваша жизнь изменится. Изменится и отношение людей к вам.

Принятие этой идеи может быть довольно болезненным, но это спасет вас от множества разочарований, неудач и куда более сильной боли.

Людям интересны кумиры, которых они создали себе на основе своих, как правило, иллюзорных представлений. Ваши проблемы интересны только Богу и человеку, который вас очень сильно и без-корыстно² любит. Как правило, это родитель или, в более редких случаях, муж, жена или дети.

Ваши проблемы могут быть интересны вашим друзьям, но настоящие друзья встречаются очень редко.

В основном у людей преобладает эгоистичное слушание:

«Ой, говоришь, у тебя голова заболела? Очень жаль, потому что из-за тебя мы теперь не поедем на вечеринку».

Ваши проблемы волнуют окружающих людей настолько, насколько вы связаны с их эго, с их жизнью, настолько, насколько они зависят от происходящего с вами. Поэтому перед тем как начать рассказывать собеседнику о своих проблемах, спросите себя: «А интересны ли этому человеку мои проблемы, моя жизнь?»

Исключение составляют люди, склонные играть роль «спасателя»: «Я помогаю людям! Какой я великий!» Они готовы терпеливо выслушивать все ваши проблемы, однако при этом им неинтересны ваши радости, они не хотят знать о том, что в вашей жизни происходит что-то хорошее. Они считают, что, слушая и якобы сопереживая, они приносят себя в жертву. Для «полноценной» эмоциональной жизни им нужны человеческие несчастья, они словно питаются их энергией.

Такие «спасатели» могут слушать максимум на втором уровне, у них на все заранее готов ответ, и, поскольку они хотят помочь с позиции эго, как правило, эта «помощь» только усугубляет ситуацию, и у того, кому они старались помочь, вместо благодарности вырабатывается агрессия к ним, что очень огорчает «спасателей».

Один из показателей того, что вы помогаете людям не из эгоистических побуждений, а от чистого сердца – это то, что, оказав кому-то помощь, вы не ждете благодарности за нее, а сами благодарите Всевышнего за то, что Он создал такую ситуацию, в которой вы получили возможность послужить другим.

Поэтому прежде чем рассказать о себе, говорить о чем-то, что вас волнует, спросите себя: «А интересно ли это собеседнику? Хочет и готов ли он меня услышать?»

² Автор предпочитает именно такое написание слов с приставкой бес- – примеч. ред.

Пустой горшок громче звенит

Чем человек глупее и эгоистичней, тем больше он говорит неосознанно. Когда мы находимся в трудном положении и нас не слышат, наши проблемы и боль от этого усугубляются. Вообще, всем нам периодически необходимо чувствовать, что мы услышаны другими.

И все же, перед тем как начать говорить, следует понять, слушают нас или нет. Если вы делитесь своей болью, а вас не слушают, то боль от этого только усилится. Если вы отвечаете, едва дослушав, то – это, как правило, уровень эго. Важно дослушать человека, сделать паузу и только потом отвечать.

Практическое задание

Предлагаю вам пройти одно испытание: выслушав собеседника, досчитайте в уме до десяти и только после этого начинайте отвечать.

Для начала попробуйте держать паузу хотя бы две-три секунды. Отслеживайте, сколько времени проходит до того момента, когда вы начнете отвечать, и вы увидите, что молчать эти несколько мгновений не так просто как может показаться. Экстравертам это покажется самой настоящей пыткой.

Если вам удастся это упражнение, продолжайте его практиковать, и вскоре вы заметите, что вас уважают, к вашим словам прислушиваются, ведь, если вы говорите осознанно, продуманно, взвешивая и сознавая значимость своих слов, окружающие невольно начинают воспринимать сказанное вами очень серьезно и относиться к вам уважительно. Да и просто внимательно выслушав собеседника, поняв его эмоциональное состояние, вы вряд ли скажете глупость.

Никогда не говорите человеку всего, что вы думаете до тех пор, пока он не разрешит вам это. Такой подход поможет вам избежать множества проблем. Если вы станете говорить все как есть в лицо человеку, который не готов вас слушать, будете критиковать или осуждать его, вы наживете себе врага, даже если вы правы. В современном мире подавляющее большинство людей живет на ментальном уровне, а ум устроен таким образом, чтобы человек в любом случае мог найти себе оправдания.

Я проводил семинары в тюрьмах для особо опасных преступников, где люди сидят по 15 лет и больше – среди них редко кто обвиняет в случившемся себя: так сложилась судьба, такие достались родители, жертва была сама виновата и так далее. Однако, начиная работать над собой, многие из них достигают в духовном плане намного большего, чем люди, находящиеся на свободе.

Ты готов(-а) выслушать? У меня есть, что тебе сказать

*Да не изрекают уста твои слов, которые не обдуманы в сердце.
Ибо лучше споткнуться мысленно, чем споткнуться в разговоре.
Ахикар, писец Ассирийского царя*

Эти слова мы должны произнести, но только после того, как внимательно продумаем все, что собираемся сказать, и убедимся в том, что наше желание говорить исходит не от эго.

Наш ум зачастую ищет грязное в окружающих и оправдывает себя, что бы мы ни сказали и что бы ни сделали. Людей не надо просить критиковать друг друга, они и без всяких просьб готовы дать негативную обратную связь, однако ничего, кроме нагнетания обстановки и столкновения между гипертрофированными эго, из этого не выходит.

Позитивная обратная связь начинается с положительных, благодарственных высказываний и искренней похвалы в адрес собеседника. Каждый человек по-своему прекрасен – главное, чтобы у нас было желание видеть эту красоту. **Ищите в других положительные качества – это настроит на чистую волну и вас, и вашего собеседника.**

*Есть еще одна очень важная вещь, которую необходимо усвоить каждому, кто хочет стать мастером общения: если вы хотите духовно и материально прогрессировать – **учитесь молчать, когда вас критикуют.***

Если хоть немного покритиковать эгоистичного человека, находящегося на низком уровне развития, его ум просто взрывается. Он начинает кричать: «Нет! Я такой хороший! Я самый лучший!» Ум всегда будет оправдываться, эмоции будут просто зашкаливать. Вся эгоистичная сущность человека будет противиться критике.

Но, научившись спокойно слушать и получать обратную связь, можно очень сильно продвинуться в своем развитии. Согласитесь, что стоять и слушать, как критикуют другого неважно, заслуженно или нет, – нам несложно. По крайней мере, намного легче, чем когда критикуют нас.

Вначале молчать будет тяжело: ум будет возмущаться, заявит: «Я больше не могу это слушать. Это несправедливо! Он меня совсем не знает! Как он смеет?!»

В данном случае тяжело выполнять упражнение по выдерживанию десятисекундной паузы, о котором я говорил выше.

Когда вас кто-то критикует – спокойно смотрите на этого человека, желайте ему Божественной любви и представляйте, что через него с вами говорит Бог. «Может быть, вы и правы... я разберусь». Отвечайте так, если время терпит: «Хорошо. Я подумаю над тем, что вы сказали».

Обычному человеку, если он, вообще, способен держать себя в руках, требуется около суток для того, чтобы успокоить свой гнев и обрести способность принимать трезвые решения. Если вечером вам говорят что-то, задевающее ваши эмоции, оставьте разбор ситуации как минимум до утра, скажите: «Хорошо, я с этим побуду».

Если время не терпит, и вам надо ответить незамедлительно, обязательно отслеживайте – от эго вы отвечаете или от души. Как отличить одно от другого? Говоря от эго, человек напрягается, испытывает эмоциональное возбуждение.

Попадая в подобные ситуации, необходимо спокойно проанализировать, что является для вас главным: защитить себя, то есть эго, или найти истину?

Иногда нужно внешне защищаться, и это совершенно нормально. Вы не должны допускать, чтобы на вас давили, вызывали чувство вины, манипулировали вами. Это может сделать вас закомплексованным человеком, обреченным принимать неверные решения и совершать неверно мотивированные поступки.

Если вы готовы спокойно отвечать – отвечайте. Если нет, нужно сказать: «Мы вернемся к этому вопросу завтра». Взяв тайм-аут, вы получите возможность спокойно подумать и понять, насколько прав был собеседник, да и просто успокоиться. Ваш ум будет пытаться найти оправдания, но вы должны стараться отследить рациональное зерно в том, что услышали в свой адрес.

Если собеседник говорит вам: «Ты делаешь то-то и то-то постоянно», и это не соответствует действительности, отвечайте: «Нет, на мой взгляд, это не так. Я действительно сделал это однажды по ошибке, но это было полгода назад. А вчера меня об этом попросили». Говорите спокойно, основываясь на фактах, не оправдываясь.

Помните: избавление от привычки оправдываться поднимет вас на новый уровень в общении. Учитесь просто слушать, что говорит собеседник, наблюдать за ним.

Все мы с удовольствием слушаем похвалы в свой адрес: «Ты такой хороший!», «Ты такая умная!», «Ты так прогрессируешь!» и так далее. Мы думаем: «Говори, говори, не останавливайся!», ловим каждое слово. Такие слова вливаются в наши уши, как нектар.

Человек, который нас хвалит, для нас – молодец, лучший друг, тот, кто критикует – худший враг. Нет, надо учиться спокойно принимать и удары, и «поглаживания», сохраняя состояние внутреннего умиротворения вне зависимости от обстоятельств.

Если вы хотите быстро прогрессировать во всех сферах – заведите себе привычку получать обратную связь от окружающих вас людей не реже, чем раз в три месяца. Вы не представляете, как это возвысит ваше сознание...

Практическое задание

За неделю попробуйте 2–3 раза дать и получить обратную связь. Обратите внимание: если человек критически воспринимает сказанное вами, закрыт, оправдывается – значит, он не хочет и/или не готов работать над собой. Этот момент надо обязательно отслеживать и не навязывать свое мнение, когда окружающие не способны воспринять его адекватно. Если вы услышите критику в свой адрес, молчите и принимайте ее с благодарностью.

Следующие случаи могут быть исключением:

- Когда вас откровенно оскорбляют, грубят вам. Терпеть такое не следует, потому что, если человек совершает оскорбления – значит, он находится под влиянием энергии невежества, а вы от невежества должны отдаляться. Когда человек в страсти это еще допустимо. Но когда от собеседника исходит агрессия, вы должны эмоционально отстраниться и защищаться. И делать это нужно уверенно и спокойно;

- Когда вы ограничены во времени.

Очень важно понять: когда мы слушаем, мы пропускаем энергию через себя, становимся ее проводниками. Нужно осознавать свои недостатки, комплексы, заблуждения, ошибки и нездоровые привычки. Когда вы осознаете их, то они исчезнут.

Притча

Однажды Мастер рассказывал своим ученикам о гипнотической силе слов. Один из них, будучи не в силах сдержать свои эмоции, выкрикнул:

– Не может такого быть! Разве станешь святым от того, что все время твердишь: «Бог, Бог, Бог?» Разве станешь грешником от того, что без конца повторяешь: «Грех, Грех, Грех?»

– Сядь на место, ублюдок! – отрезал Мастер. Ученика охватила ярость. Он покраснел, побелел, сжал кулаки, и понадобилось немало времени, прежде чем он пришел в себя. С видом раскаяния Мастер сказал:

– Искренне прошу прощения за свой непростительный выпад. Я погорячился.

Ученик тут же успокоился.

– Вот тебе и ответ, – подытожил Мастер. – От одного слова ты пришел в ярость, от другого – успокоился.

Миф о говорении и слушании

Сдержанность и уместность в разговорах стоят больше красноречия.

Фрэнсис Бэкон

Интересно, что в нашем обществе считается, что говорящий – это начальник, лидер, человек, находящийся в доминирующей позиции. В нас с детства заложено представление: кто говорит, тот и старший, а те, кто должен внимательно слушать – это подчиненные, младшие во всех отношениях («не о'кей»). В продажу постоянно поступают и часто становятся бестселлерами книги, которые учат говорить, но не слушать...

Однако, согласно законам восточной и прогрессивной западной психологии, общением управляет как раз тот, кто правильно слушает. Именно такие люди самые талантливые и успешные дипломаты, лидеры и так далее. Самыми успешными воинами были спартанцы, у них было принято говорить лаконично.

Результаты исследований западных психологов показали – у современных людей есть стойкое представление: если человек слушает – значит, он инфантильный, апатичный, слабый и так далее.

Но это не так. Пусть так думают неудачники. На самом деле, когда человек говорит, а вы его слушаете, наблюдаете за ним, вы видите все его недостатки и комплексы, он сам себя выдает. Яркие экстраверты «продают» себя за 1–2 минуты. У такого человека даже не надо ничего выпытывать – достаточно просто спросить, как дела, задать пару вопросов, и у него начнется словоизлияние.

Человек, умеющий слушать, внимательный и умиротворенный, за 2–3 минуты слушания «прочитает» вас очень четко, определит ваш тип личности, распознает ваши желания, слабые и сильные стороны и так далее. И кто при таком раскладе будет управлять ситуацией, кто примет правильное решение?

Как действуют опытные переговорщики? Они провоцируют. Их собеседник начинает что-то рассказывать – они его «читают», делают выводы и «бьют» в нужные точки. Если человек молчит, в какой-то степени его можно «прочитать» и по жестам. Но если человек заговорит, тогда он легко читаем. Поэтому мудрые начальники уделяют много времени слушанию.

Сколько говорил Кутузов? Немного. Если абстрагироваться от всех ужасных злодеяний Гитлера, как военачальника его критиковали заслуженно. Он на самом деле был плохим лидером: никогда не слушал и почти не читал отчеты, которые присылали ему подчиненные. Почему его хотели убить в 1944 году?

Просто у окружающих уже не было сил терпеть его тупость. Генералы приходили к нему, давали расчеты и рекомендации, объясняли возможные последствия его решений, но он никого не слушал, все делал по-своему. Он был сам себе гений. Он не умел слушать, и это было огромной проблемой. Конечно, он сделал Германию сильной империей, «подмял» соседние страны, он умел завораживающе говорить, вдохновлять...

Если бы человек, обладающий схожими качествами, умел слушать, он смог бы достичь гораздо большего. Вместо этого, такие люди делают так, как подсказывают им эмоции. Им говорят: «Так нельзя», – а они впадают в гнев. Поэтому не имеет смысла вообще говорить им что-либо.

Со Сталиным – несколько иной вариант. Он был явным интровертом и, следовательно, мог слушать. Но проблема была в другом: все знали, что одно не понравившееся вождю

слово может стоить жизни всей семье сказавшего это слово человека. Все боялись, а это тоже к творчеству и сотрудничеству не располагает.

Поэтому не нужно говорить много. Научитесь в основном слушать.

Никто не тянет вас за язык и не обязывает высказываться по всякому поводу – помните об этом.

Многие школы восточной медицины и психологии утверждают, что основной отток тонкой энергии идет именно через речь, что в итоге может стать причиной болезни. Даже слова, сказанные по делу, но без любви, забирают нашу тонкую энергию, жизненную силу. Поэтому практически во всех духовных практиках было предусмотрено обязательное периодическое молчание (санскр. «мауна»).

Но речь также может стать и лекарством, инструментом духовного развития. Если мы, находясь в состоянии «здесь-и-сейчас», говорим слова, приближающие нас и окружающих к Божественному, наполняющие пространство любовью, мы наполняем высшей духовной энергией.

Побеждает тот, кто умеет правильно слушать

*Создатель, я прошу тебя сегодня помочь мне быть скромным.
Позволь мне провести день слушая.
Помоги мне не хвастать и не болтать.
Помоги мне сегодня не делать того, что требует внимания или
одобрения окружающих.
Я отвечаю только перед Тобой, О Великий Дух.
Ты скажешь мне то, что мне нужно знать.
Позволь мне изучать уроки своих старейшин.
Позволь мне учить детей примером.
Сегодня позволь, чтобы мои слова не расходились с делом.
Молитва одного из индейских вождей в начале дня (до XVII в.)*

Молчаливый – еще не значит слушающий. Если общение для вас важно, слушание должно быть активным, в любой ситуации должны быть задействованы ощущения, восприятие и внимание. Информация, противоречащая нашим мыслям и убеждениям, может вообще не восприниматься, и как правило, не воспринимается. Она также может приводить к включению так называемого предвзятого слушания или же к активизации слушания избирательного, в расчете на получение какой-то определенной информации.

Вы можете читать лекцию 45 минут, слушателю будет все нравиться, он будет с вами соглашаться, но стоит вам сказать одно-единственное слово, противоречащее его представлениям, – и он тут же закроется и начнет очень скептически относиться к услышанной информации.

Например, у меня есть один знакомый – проживающий в Иерусалиме христианин одного из протестантских направлений. Он читал мои статьи, ему вроде бы все нравилось, но в какой-то момент он прочел слова «Господь Будда» и спросил меня: «Почему ты так пишешь?» (В его понимании единственный Господь – это Иисус Христос.) Я пытался объяснить – мол, на Востоке так принято говорить, значение этого слова там несколько иное (в английском языке, например, используется слово «Lord»). Я написал это как-то «на автомате», даже не задумался. Но объяснения не помогли – он сразу перестал воспринимать абсолютно все, чему я учу.

Думаю, вы и сами замечали этот эффект – вы слушаете какого-то человека или лекцию и, услышав что-то, противоречащее вашим взглядам, сразу же «закрываетесь».

Мы должны уважать систему ценностей человека, с которым общаемся, и стараться не говорить вещей, которые явно ей противоречат, ведь все равно за одну беседу вряд ли возможно кого-либо переубедить.

Если же вы хотите изменить чье-то мировоззрение, это нужно делать постепенно, если вообще нужно. Поэтому необходима осторожность: одно неверно выбранное слово может привести к тому, что человек перестанет вас слышать.

Также этот эффект очень важно отслеживать у самих себя – ведь порой вам могут говорить очень мудрые вещи, но из-за одного «неправильного» слова вы можете отвергнуть все, что слышали.

*Поэтому учитесь нейтрально смотреть на противоречия,
пытайтесь понять суть, не «цепляясь» за отдельные моменты.*

Притча. Три типа слушателей

Однажды к Будде пришел очень культурный, образованный и ученый человек и задал Будде вопрос. Будда сказал:

– Извините, но прямо сейчас я не могу ответить на ваш вопрос.

Человек удивился:

– Почему вы не можете ответить? Вы заняты или есть другая причина?

Это был очень важный человек, хорошо известный во всей стране, и, конечно, он почувствовал себя обиженным тем, что Будда так занят, что не может уделить ему немного времени.

Будда сказал:

– Нет, дело не в этом. У меня достаточно времени, но прямо сейчас вы будете не в состоянии воспринять ответ.

– Что вы имеете в виду?

– Есть три типа слушателей, – сказал Будда.

Первый тип как Горшок, повернутый вверх дном. Можно отвечать, но ничего не войдет в него. Он недоступен.

Второй тип слушателей подобен Горшку с дыркой в днище.

Он находится в правильном положении, и кажется, что он наполняется, но это происходит недолго. Рано или поздно вода вытечет, и он снова станет пустым. Лишь на поверхности кажется, что в горшок что-то входит, на самом же деле не входит ничего, поскольку ничего не может удержаться.

И наконец, есть третий тип слушателя – Горшок, у которого нет дырки и стоящий вниз дном, но который полон отбросов. Вода может входить в него, но, как только она входит, она тут же становится отравленной. И Вы принадлежите к третьему типу. Поэтому-то мне и трудно ответить прямо сейчас. Вы полны отбросов, поскольку вы знаете слишком много. То, что не осознано, не познано вами, – это отбросы.

Предвзятость закрывает от нас истину

Искусство диалога – в умении говорить на языке собеседника
Илья Шевелев

Собеседник сразу превратится во внимательного слушателя, и ваш с ним диалог будет конструктивным, если вы учтете его мотивацию, состояние и окружающую обстановку.

Поэтому перед тем как вступить в какой-то диалог, пожалуйста, подумайте, насколько он важен и интересен для вашего собеседника. Если вам нужно донести до кого-либо некие важные идеи, сначала вы должны создать мотивацию, заинтересовать, подготовить человека или аудиторию – только после этого можно давать знания.

Вы обратили внимание на то, что я сделал во вступлении и первом абзаце книги?
А теперь давайте рассмотрим следующий важный момент...

Конец ознакомительного фрагмента.

Текст предоставлен ООО «ЛитРес».

Прочитайте эту книгу целиком, [купив полную легальную версию](#) на ЛитРес.

Безопасно оплатить книгу можно банковской картой Visa, MasterCard, Maestro, со счета мобильного телефона, с платежного терминала, в салоне МТС или Связной, через PayPal, WebMoney, Яндекс.Деньги, QIWI Кошелек, бонусными картами или другим удобным Вам способом.