

АЛХИМИЯ ОБЩЕНИЯ

УДК 159.9.01
ББК 88.37
Б68

Блект, Рами.

Б68 Алхимия общения / Рами Блект. – Москва : Издательство АСТ, 2018. – 224 стр.

ISBN 978-5-17-110504-4 (Уник. мет. РБ)

ISBN 978-5-17-110471-9 (Псих. и мудр. РБ)

Вся жизнь человека — это коммуникация. Мы строим отношения в семье, в школе, на работе и в обществе в целом. С детства мы учимся говорить, правильно выражать свои мысли и желания, мы учимся убеждать клиентов, учимся продавать и уговаривать, настаивать на своем. И никогда не задумываемся о том, что не менее важно в коммуникации умение слушать и слышать человека.

Мы даже себе не можем представить насколько зависит наша судьба, здоровье и успех в карьере и личной жизни от того, как мы общаемся.

Эта книга предназначена поднять читателя на много уровней выше, а может и даже привести к совершенству, ибо все духовные учителя говорили об огромной важности речи и умении слышать.

Эта книга в доступной форме, с юмором и примерами из жизни автора и других людей учит именно таким простыми приемам.

УДК 159.9.01
ББК 88.37

ISBN 978-5-17-110504-4 (Уник. мет. РБ)
ISBN 978-5-17-110471-9 (Псих. и мудр. РБ)

© Блект Р.
© ООО «Издательство АСТ»

Рами Блект

АЛХИМИЯ ОБЩЕНИЯ



Москва
Издательство АСТ

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.

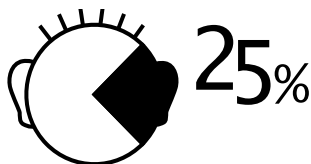
С любовью,
Рами

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 миллионерам 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 др.). 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.

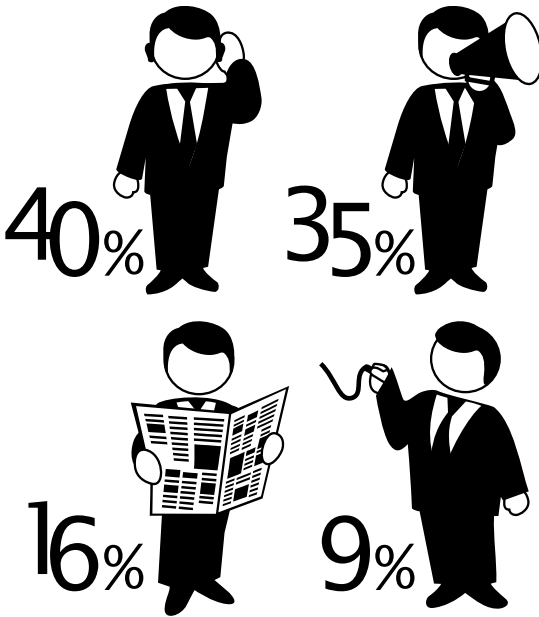
Робин Шарма

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, бескорыстно 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 бескорыстно 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.

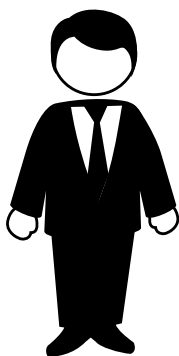
Эмоции закрывают уши



Никогда не говори, если можешь кивнуть.
Элиот Титцер

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 вообще 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 по-

метки, 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... толубую 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 толубую 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...»??

— «...непременно послал бы ее в подарок моему доброму соседу». Вот и все.