

## Об авторе

Рами (Павел) Блект — учитель и консультант восточной психологии и древнеиндийской астрологии. Философ. Писатель. Последние двадцать лет изучает различные духовные практики, древнеиндийскую астрологию и восточную психологию. Защитил диссертацию по психологии на тему: «Восточная мудрость в ретроспективе, научный эксперимент».

Признан лучшим психологом-тренером на V международном фестивале звезд психологии и психотерапии. Обладатель главной международной премии «Алхимия жизни — 2007» в номинации «Персона года в области тренинговых программ».

Разработал ряд успешных авторских курсов и тренингов, которые он провел в России, Израиле, США, Германии, Канаде, Казахстане, Украине, Литве, Великобритании и др. Имеет большой опыт личного консультирования и преподавания, в том числе в университетах и колледжах.

Президент международной ассоциации Восточной психологии.

Главный редактор международного журнала «Благодарение с любовью». Автор книг «Судьба и Я», «Как договориться со Вселенной, или О влиянии планет на судьбу и здоровье человека», «Три энергии», «Забывтые каноны здоровья и гармонии» и «10 шагов на Пути к счастью».

## Содержание

Предисловие . . . . .	7
Главное — это слышать... себя . . . . .	9
Ибо отдавая, мы получаем . . . . .	10
Эмоции закрывают уши . . . . .	13
Притча о том, как важно правильно слушать... . . . . .	15
Ты меня уважаешь? Тогда слушай! . . . . .	16
Практическое задание. Послушай себя и не упади в обморок . . . . .	17
Информированность дает власть. Болтливость — подчинение . . . . .	18
Современная притча . . . . .	21
Три уровня слушания — три уровня духовной эволюции . . . . .	22
Три уровня слушания . . . . .	25
Первый уровень слушания . . . . .	25
Второй уровень слушания . . . . .	26
Третий уровень слушания . . . . .	27
Притча. Пример третьего уровня слушания . . . . .	28
Развитие личности начинается с осознания . . . . .	28
Практическое задание . . . . .	29
Практическое задание . . . . .	30
Притча. Три типа личности . . . . .	31
Наши проблемы никому не нужны . . . . .	32
Пустой горшок громче звенит . . . . .	33
Практическое задание . . . . .	34

---

Ты готов(а) выслушать? У меня есть, что тебе сказать . . . .	35
Практическое задание . . . . .	38
Притча . . . . .	39
Миф о говорении и слушании . . . . .	40
Побеждает тот, кто умеет правильно слушать . . . . .	43
Притча. Три типа слушателей . . . . .	45
Предвзятость закрывает от нас Истину . . . . .	46
Мы склонны не обращать внимание на тех, с чьим мнением не согласны . . . . .	47
Не сотвори себе кумира! . . . . .	49
Барьеры в слушании . . . . .	49
Практическое задание . . . . .	51
Притча. Сверчок в Нью-Йорке . . . . .	53
Разные роли слушателя . . . . .	54
Слова почти не несут информации . . . . .	59
Практическое задание . . . . .	61
Дайте мне услышать голос человека, и я скажу, кто он . . . . .	62
Практическое задание . . . . .	64
Смотри в глаза и уточняй . . . . .	64
Уважаешь — значит подстройся! . . . . .	67
Уловите скрытый смысл сказанного . . . . .	69
Чтобы слышать других, нужно слышать себя . . . . .	70
Не можешь думать — не можешь слушать . . . . .	71
Практическое задание . . . . .	71
Как выстраивать мыслительные процессы. Никогда не говори никогда . . . . .	74
Вдохновение и упреки — это разные вещи . . . . .	77
Практическое задание . . . . .	78
Ментальные установки притягивают реальные события . . . .	79
Практическое задание . . . . .	81
Философский секрет мыслеслушания . . . . .	81
Как заставить слуховое восприятие работать на нас . . . . .	82
Правила общения с эмоциональным человеком . . . . .	89
Притча. Воздух, смягчающий удары . . . . .	90

Никто не обязан слушать всех . . . . .	91
Как совершенствовать навык успешного слушания . . . . .	92
Современная притча. Менеджер и программист . . . . .	99
Как побудить других слушать нас? . . . . .	100
Рекомендации говорящим . . . . .	104
Все в этом мире имеют право на ошибку . . . . .	107
Кто мягче ступает, тот дальше идет . . . . .	109
Несколько мыслей в завершение . . . . .	111
Притча на прощание. О молитве лягушки . . . . .	113
Заключение . . . . .	114
Приложение. Речь как основа и показатель совершенства . . . . .	115
Как вы говорите, так вы и живете . . . . .	116
От речи зависят здоровье и материальное благополучие . . . . .	117
Речь — это проявление жизненной силы . . . . .	118
Карма определяется нашей речью . . . . .	119
Мысли определяют речь . . . . .	120
Правила разумной речи . . . . .	120
Три уровня речи . . . . .	121
Благодарность — это первый шаг к гармонии и любви . . . . .	123
Претензии — это первый шаг к болезням и несчастьям . . . . .	124

## 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 («Забывтое 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.

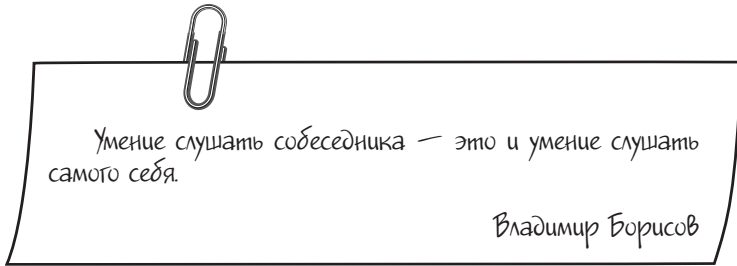
В нем я попытался совместить современные психологические наработки и восточную мудрость — ведь знание этой темы является необходимым условием для быстрого прогресса в духовной и материальной сфере жизни.

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



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, самохвалением, 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.

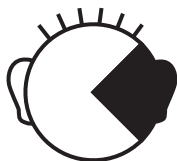
## Ибо отдавая, мы получаем



Умение внимательно слушать — это один из лучших способов проявить уважение к человеку и установить с ним глубокий контакт.

Робин Шарма

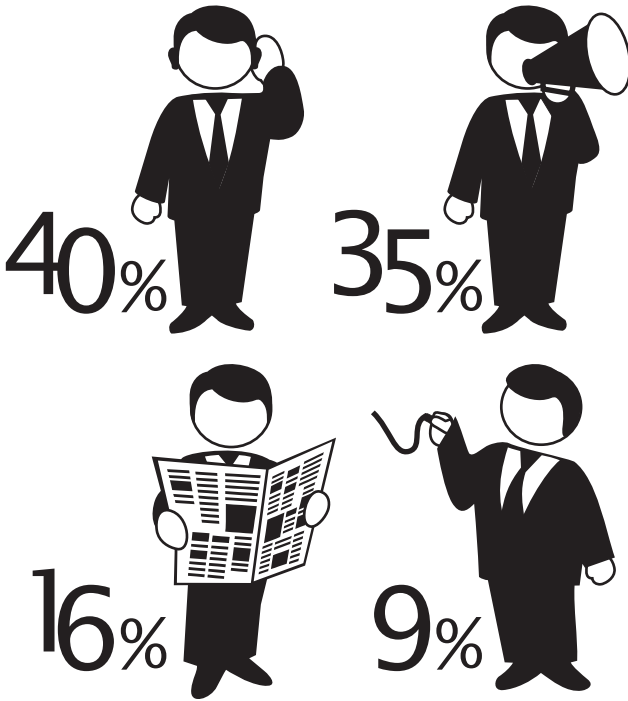
Современные психологи исследовали, насколько люди используют свои возможности слушать, и оказалось, что лишь на 25%.



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

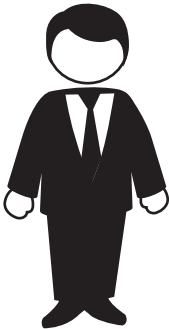


Никогда не говори, если можешь кивнуть.

Элиот 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 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 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 затыхавшего гонца. — Доложи своему царю, что нет у меня такой лошади, а если бы была, то...

Тут он затнулся, 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 при-

шло 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 упави 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 прочесть 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 ника-



кого 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 т. д.**

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 «вылет» 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 действи-

тельно 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 постукивает. Потом один раз ударил в какую-то точку — «бум!» — там что-то раскололось, 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 т. д. 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.

## Три уровня слушания — три уровня духовной эволюции



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 говоряще-

го, 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 не уверен 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 полюбите 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 обща-**

ет 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 бескорыст-

ным, любить и уважать себя и окружающих, независимо от их образования, поведения, культуры и т. д. 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».

## 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 прислушаться 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 требующей каких-либо активных действий с вашей стороны.

## Притча.

### Пример третьего уровня слушания

— Мума, — 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 Мума начал подробно пересказывать историю, рассказанную правителем. Тот был настолько удивлен, что пожаловал Насреддину халат со своих плеч.

— Мума, 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-ти 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, Федоре 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 одинаковых золотых 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, замеряли 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 бескорыстно 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 поедem 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 не интересны 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 жерт-

ву. 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?»

## 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 т. д. 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 — не важно, заслуженно или нет — нам не сложно. 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 т. д. 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», сохранять 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 осознать 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, убогодок! — отрезал Мастер.

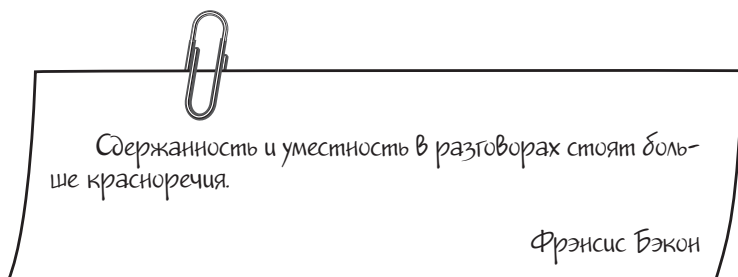
Ученика охватила ярость. Он покраснел, побелел, сжал кулаки, и понадобилось немало времени, прежде чем он пришел в себя. С видом раскаяния Мастер сказал:

— Искренне прошу прощения за свой непростительный выпад. Я поторячился.

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



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 т. д.** 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 т. д.

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 се-

бя 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 т. д. 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 читается. 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 (до XVII в.) в начале дня

**Молчаливый — еще не значит слушающий.** Если общение для вас важно, слушание должно быть активным, в любой ситуации должны быть задействованы ощущение, 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 представлению

ям — и он тут же закрывается 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 услышали.



**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 — 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 вступать 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...

## **Мы склонны не обращать внимание на тех, с чьим мнением не согласны**



Научись слушать, и ты сможешь извлечь пользу даже из тех, кто говорит плохо.

Плутарх

Чем глупее человек, тем ярче это проявляется. Мы часто игнорируем тех, кто нам не нравится или кого мы не уважаем, даже если они говорят важные вещи. Верно и обратное — если вы не нравитесь человеку, он вас не уважает — разве будет он прислушиваться к вашим словам?



**При слушании важно не включать ментальные фильтры, не проявлять чрезмерно эмоциональное отношение, основанное на личных антипатиях — ведь нам могут говорить необычайно важные вещи, но из-за предвзятого отношения к говорящему мы их можем не услышать.**

Например, недавно я общался с одним успешным бизнесменом. Он слушал очень внимательно и продолжал слушать, даже несмотря на то, что некоторые его представления были мной полностью опровергнуты. Он слушал и принимал услышанное. Через месяц он позвонил мне и сформулировал, по каким вопросам он принял мою точку зрения, а по каким — нет. Таков успешный человек: он всегда слушает, оценивает, и, даже если он в чем-то не согласен, он ничего не отвергает сразу, не вступает в спор, а просто говорит: «Хорошо. Я подумаю, я побуду с этим». Это яркий экстраверт, но он способен слушать, как очень хороший интроверт. Он говорит: «У меня иная точка зрения. Но хорошо, я подумаю».



**Если вам попался умный человек — послушайте его. Научившись относиться к услышанному непредвзято, вы сможете узнать и понять очень многое, человек может говорить очень важные, разумные вещи. Постарайтесь отключить свои ментальные концепции, услышать собеседника — ведь зачем-то же Бог его вам послал?..**

Другая крайность — полностью принимать все сказанное человеком, которого вы уважаете, любите, которым вы восхищаетесь. Старайтесь сохранять объективность.

## Не сотвори себе кумира!



Для того, чтобы слышать — важно сохранять связь с реальностью, быть «здесь и сейчас». И наоборот: для того, чтобы быть «здесь и сейчас», вы должны уметь слышать.

Один из показателей того, что вы выпали из реальности — то, что в процессе слушания вы начинаете что-то вспоминать: «Да, он правильно говорит. Со мной было так же!», задумываетесь о своем и «улетаете» из настоящего момента. Вы уже не слушаете человека — ваше сознание не «здесь и сейчас».

Если вы ввязались в бесполезный спор или начали оправдываться — это просто потеря времени, а часто и самоунижение. Зачем спорить, оправдываться, доказывать?



Как только вы видите: человек живет в своей реальности, не готов открыться, слушать вас, быть искренним — оставьте его. Но вместе с тем вы имеете право озвучить свое мнение. Если состояние собеседника позволяет это сделать, спокойно высказитесь, не оказывая на него давления.

## Барьеры в слушании

Одна из главных проблем общения: мы слышим то, что хотим слышать. Особенно это относится к женщинам, и вы наверняка не раз сталкивались в своей жизни с этой проблемой.



**Восприятие мира женщиной в целом менее логичное, чем у мужчин. Женщины более склонны создавать в уме «замки», своего рода ментальные шаблоны и слышать только то, что им соответствует. Поэтому женщинам нужно особенно четко объяснять, что вы имеете в виду.**

Например, в ответ на признание женщины в любви или предложение жениться следует четко проговорить свое отношение к ней и свои планы. Более того, очень желательно, чтобы она повторила сказанное вами, и вы убедились, что она все услышала и поняла.

Я много раз консультировал женщин, вполне интеллигентных и разумных, строящих серьезные планы на жизнь с мужчиной, который вообще ничего об этом не знал и имел совсем другие планы.

А один раз на Украине я консультировал мужчину, который был очень озабочен своими отношениями с женщиной. Он был уверен, что она хочет быть с ним всю жизнь, был готов взять ответственность за ее детей от первого брака. Когда на следующий день пришла эта женщина, она задавала вопросы, совершенно не касающиеся этого мужчины, лишь вскользь упомянула, что это давно пройденный этап ее жизни.

Эта проблема относится далеко не только к межполовым отношениям. Чем сильнее мы привязаны к какой-либо парадигме (идее, взгляду на жизнь и т. д.), тем меньше склонны слушать доводы, опровергающие ее или хоть немного ей противоречащие, и, соответственно, тем более мы восприимчивы к любому слову, — хоть как-то ее подтверждающему.

**Мы часто слышим то, что хотим услышать. Это может проявляться как отрицательно, так и положительно.**



Если человек любит сладкое, мучное, сигареты, мясо и так далее, то он может пропустить мимо ушей тысячи статей и передач о том, как это вредно, но обязательно найдет и запомнит какое-либо высказывание о том, что это якобы допустимо.

Предвзятое слушание возникает, когда мы относимся к собеседнику с предубеждением: «Говори, говори, я уже это знаю. Знаю я этого Петровича, ну что он мне может сказать?» Предвзятое отношение к говорящему или вообще к чему бы то ни было — одна из проблем, препятствующих нашему духовному и материальному прогрессу.

### ПРАКТИЧЕСКОЕ ЗАДАНИЕ

Подумайте и скажите, к каким проблемам в области духовного и материального развития может привести предвзятое слушание?

Восточная психология утверждает, что мы каждый день, каждую минуту должны как будто начинать свою жизнь заново. Восприятие должно быть обновленным, максимально острым. Мы каждый раз должны встречать и провожать человека так, как если бы видели его первый и последний раз.

Каждый день, час и минуту в этом мире происходят какие-то изменения: в природе, в отношениях, в людях. И нам необходимо их замечать: скажем, увидеть, как цветут деревья на той улице, по которой мы ходим много лет. Обычно мы этого не замечаем. Чтобы видеть это, нужно жить «здесь и сейчас».

Так живут дети — мир для них всегда нов, они каждый день и час совершают маленькие открытия: «Мама, смотри какой цветок!» Мама: «Иди быстрее! В садик опаздываем!» Такое отношение взрослых со временем блокирует у ребенка свежесть восприятия.

Очень часто бывает так, что люди, к которым относятся предвзято, передают собеседнику важные знаки, сообщают информацию, которая может спасти его бизнес или даже жизнь. Однако их просто не слышат, сказанное ими сознательно игнорируют. «Ну что такого умного мне может сказать сосед Васька?» Бог разговаривает с нами каждое мгновение, но мы не слышим Его подсказок, закрываемся, прячемся от Него за своими стереотипами, живем подобно механизмам и теряем способность воспринимать жизнь во всей ее красоте.



**Эмоции очень сильно влияют на способность слушать. Лучше не начинать беседу, если вы находитесь во власти сильных эмоций — ни пользы, ни удовольствия такое общение не принесет. Научитесь молчать, не ввязываться в эмоциональную перепалку, избегайте таких разговоров.**

**Научитесь быть «здесь и сейчас». Когда вы в реальности «здесь и сейчас» — вы спокойны. Если эмоции захлестывают вашего собеседника, ему нужно выпустить пар, и вы должны успокоить его, помочь спуститься с высокого уровня эмоциональной возбудимости на более низкий. Помогите ему вернуться в реальность, но сами при этом старайтесь не «заразиться» его настроением.**

**Помните: ситуацией управляет тот, кто способен подняться над эмоциями, способен их отслеживать и, следовательно, не попадать под их власть.**

## Притча.

### Сверчок в Нью-Йорке

Один американец шел со своим другом-индейцем по людной улице Нью-Йорка. Индеец внезапно воскликнул:

— Я слышу сверчка.

— Ты с ума сошел, — ответил американец, окинув взором переполненную людьми в час пик центральную улицу города.

Повсюду сновали автомобили, работали строители, над головой летали самолеты.

— Но я действительно слышу сверчка, — настаивал индеец, двигаясь к цветочной клумбе, разбитой перед причудливым зданием какого-то учреждения.

Подойдя к клумбе, он нагнулся, раздвинул листья растений и показал своему другу сверчка, беспечно стрекочущего и радующегося жизни.

— Удивительно, — отозвался друг. — У тебя, должно быть, фантастический слух.

— Да нет. Все зависит от того, на что ты настроен, — объяснил он.

— Мне трудно в это поверить, — сказал американец.

— Ну, смотри, — сказал он и рассыпал по обочине тротуара пригоршню монет.

Прохожие тут же завертели головами и полезли в свои карманы проверить, не у них ли просыпались деньги.

— Видишь, — блеснули глаза индейца, — все зависит от того, на что ты настроен.

## Разные роли слушателя



*...умение беседы требует мало слов. Куда больше это искусство пауз.*

*З. Юрьев*

«**Симулянты**» — наиболее распространенная роль. Они делают вид, что очень внимательно слушают, но на самом деле мысли их далеко. Нередко этот тип проявляется в другой крайности — делает вид, что обсуждаемое ему очень интересно, или изображает из себя большого знатока затронутой темы, заполняет обсуждение мелкими деталями.

«**Зависимые**» — люди очень зависимые от мнения, желаний и чувств других. Часто они находятся в позиции «Я — не о'кей». Они слушают «с открытым ртом», желая таким образом завоевать признательность и уважение.

«**Перебивалы**» — те, кто толком не дает собеседнику высказаться. Например, люди, думающие о своем, находящиеся в своей реальности или желающие сменить неприятную им тему. Это могут быть просто нетерпеливые люди или люди с низкой культурой поведения, с большим самомнением и т. д.

«**Погруженные в себя**» — это обычные эгоисты. Такой стиль более характерен для интровертов. Эгоист-интроверт — человек, настолько поглощенный самим собою, что ему

уже как-то и рассказывать ничего не хочется. Он практически не слышит собеседника, находится полностью в своих мечтах.

**«Интеллектуал-логик»** — такому стилю даже специально обучают на Западе. Этот тип проявляет себя «во всей красе», когда услышанное каким-то образом вступает в противоречие с его логикой. Например, вы что-то говорите ему, и он вроде бы вас слушает, но стоит ему «зацепиться» за какую-то деталь, выпадающую из его стройной картины мира — он тут же прекращает вас слушать. Или другая проблема: говорящий делится своими эмоциональными переживаниями, а слушающий воспринимает сказанное исключительно через призму логики и реагирует соответственно, что может ранить чувства его собеседника.

**Важно видеть картину в целом. Духовная жизнь показала мне, что существуют вещи, не подчиняющиеся законам логики, находящиеся за гранью ее возможностей.**

Человек, склонный мыслить логически, подобен компьютеру — он «зависает», если что-то не стыкуется с его программой. Считается, что ум такого человека настолько занят расчетами, что это не позволяет телу прочувствовать акт общения на эмоциональном уровне. Как правило, логики пренебрегают невербальными аспектами.

Но ведь человек не машина, не компьютер, но душа, а она существует на уровне, превосходящем всякую логику. За всем, что происходит в этой Вселенной, стоит Божественная логика, и аршином логики человеческой ее не измерить.

Плюс ко всему, есть физиологические, физические параметры, которые необходимо учитывать: время суток, скорость говорения, темперамент слушающего. Интроверты способны слушать долго и внимательно, для них это не проблема. А вот экстравертам сложно слушать долго, если человек говорит медленно, размеренно.

Считается, что в среднем человек говорит около 200 слов в минуту. Но мозг слушающего человека легко обрабатывает 300–500 слов в минуту. Это статистика английских исследователей. Думаю, что в русской речи произносится и обрабатывается меньше слов, потому что слова в русском языке длиннее.



Следовательно, природой устроено так, что у человека есть время для осмысления и резюмирования услышанного. Но если слушатель занят собой, нетерпелив, находится в состоянии эмоционального напряжения, он не может слышать.



Если разговор происходит вечером, когда слушающий устал, слушание также не будет эффективным, поэтому в это время лучше не вести ответственных переговоров и не принимать важных решений.

И если вам навязывают какой-то разговор, лучше всего предложить перенести его на другое время. Не зря же в народе говорят: «Утро вечера мудренее».

Еще один немаловажный момент: обратите внимание — каждый понимает слова по-своему. Средний человек обычно использует в своей речи около 500 слов. Каждое слово может представляться в различных значениях — в среднем около 20–25, то есть в итоге получается примерно 12 500 разных значений.



Если взять какое-нибудь вполне обычное слово, например «стол», и попросить разных людей рассказать, что они под ним подразумевают, выяснится, что оно вызывает как минимум 25 различных ассоциаций... И так практически с любым словом.

**Поэтому, чтобы взаимопонимание между собеседниками было как можно более полным, важно определиться с понятиями, резюмировать сказанное.**

Очень распространены следующие психологические эксперименты: один человек заходит в комнату, где другой рассказывает ему историю с конкретными фактами, логикой, четким графиком событий. Потом рассказчик выходит, заходит следующий участник эксперимента, и эту историю пересказывает ему уже предыдущий слушатель — так, как он ее понял

и запомнил. Потом рассказчик снова выходит — и так до десяти повторений.

Часто в результате такого «испорченного телефона» последний зашедший в комнату слышит уже совсем другую историю. Почему такое происходит? Один человек что-то недосказал, упустил какую-то деталь, другой — заменил слово на его синоним, внес свои эмоциональные акценты — и в итоге весь смысл истории изменился. При этом каждый рассказывает «свою» историю вполне серьезно, уверенный, что повторяет услышанное почти дословно.



**Чтобы подобных ситуаций не возникало, нужно подводить итоги разговора, задавать вопросы: «Правильно ли я понял, что ты хочешь сказать мне то-то и то-то? Это произошло так-то?»**

Такой подход помогает собеседнику лучше понять, что он говорит, и вызывает у него благодарность, так как он видит, что вы уважаете его, стараетесь понять и принять его.



**Также полезно, рассказав что-то, задать собеседнику уточняющие вопросы, чтобы убедиться, что он понял вас правильно. Это обязательно нужно делать, когда вы, например, объясняете, как проехать в определенное место, или даете человеку информацию, в которой важны подробности.**

Я несколько раз был свидетелем ситуаций, когда мои помощники в организации консультаций и тренингов очень подробно объясняли людям, когда и куда им нужно приехать, какова стоимость, но в итоге люди все путали и понимали по-своему, некоторые даже настаивали на том, что именно так им и объяснили. Я стал сам выборочно проверять помощников и увидел, что они все объясняют правильно. Тогда я по-



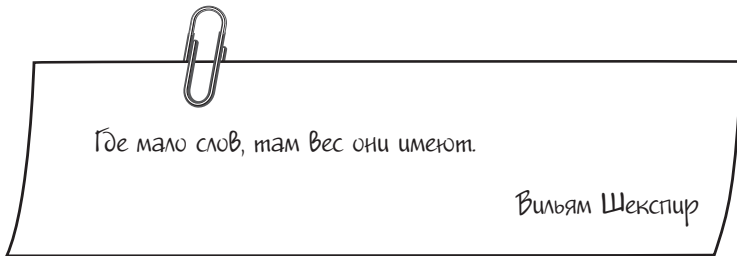
рекомендовал им настаивать, чтобы люди все записывали и как минимум один раз повторяли услышанное. Это позволило практически свести на нет все подобные проблемы.

**В процессе общения передается очень много невербальной информации. Даже молчание — это тоже общение. На Востоке — это один из основных способов общения.**

Молчание, когда общаются сердца — это более высокий уровень общения. Когда молча идут двое влюбленных — у них одно молчание, а вот молча, с ненавистью, смотрят друг на друга два заклятых врага — у них совсем другое.

Правильно выдержанная пауза может повлиять на разговор намного сильнее любых сказанных слов. Когда вы научитесь «читать» тишину, вы подниметесь на много уровней в искусстве общения.

## Слова почти не несут информации



Наиболее важным фактором в умении слушать является восприятие невербальных сообщений.

В результате многолетних исследований известный психолог Альберт Миграбян пришел к следующим выводам:



Представляете, насколько важно невербальное общение? Если вы слышите только слова, вы, можно сказать, вообще ничего не слышите.



Всегда нужно смотреть, что стоит за словами. Более того, нужно иметь в виду, что, говоря одно, люди часто подразумевают, порой неосознанно, другое.

Много информации передается через выражение лица. Когда люди говорят о чувствах, нуж-

**но обязательно наблюдать за мимикой, изменениями цвета лица, жестами и особенно языком тела.**

Мимика лица: движения губ, рта, бровей, щек — могут дать ценнейшую информацию о том, что происходит внутри человека. Нужно научиться распознавать выражение лица, скрывающее напряжение, сомнение, доверие, невнимательность и т. д. Это очень помогает в общении.

### ПРАКТИЧЕСКОЕ ЗАДАНИЕ

Сядьте за стеклянной дверью в аэропорту или любом другом похожем месте и наблюдайте, как люди говорят, ходят, следите за их мимикой. Или выключите звук у телевизора и просто смотрите его. Или смотрите немое кино.

Перед вами собеседник. Вначале вживитесь в его образ, мимику, движения, прочувствуйте, как он говорит, что хочет выразить — вы узнаете о нем намного больше, чем если бы просто слушали слова.

Важным навыком, который помогает в восприятии чувств, не выраженных в словах, является умение вслушиваться в эмоции, передаваемые тоном голоса говорящего. Если вы научитесь понимать тон (что, в общем-то, не так и сложно), вы будете легко определять внутреннее состояние человека, понимать его намного глубже.

Тон может вскрыть психологические установки, являющиеся ключом к пониманию того, как следует общаться с этим человеком. Это невербальный аспект акта коммуникации, преимущественно бессознательный, и им трудно манипулировать или намеренно исказить его.

Послушайте, каким тоном говорит человек. Тон выдаст, что происходит у него в подсознании. В спецслужбах учат «читать» по глазам. Глаза выдают человека: по движению зрачков можно понять, о чем он думает, обманывает или нет.

# Дайте мне услышать голос человека, и я скажу, кто он



Голос — вернейшее зеркало характера.

Бенджамин Дизраэли

Манера речи, тембр голоса и тон — все это также выдает бессознательный настрой человека. Человека с психическими проблемами голос выдает сразу. Звук, который он издает, зависит от его внутреннего состояния, от подсознательных программ.

Записывайте свой голос на диктофон, прослушивайте запись и анализируйте — каким тоном вы обычно говорите, следите за тембром своего голоса, прочувствуйте, какая энергия идет от звуков, которые вы издаете.

Меняя тон своего голоса, вы можете изменить свою судьбу — потому что таким образом вы воздействуете на свое бессознательное. Если вы осознанно хотите стать более решительными, значит, вам нужно говорить уверенно, смело, четко, ведь у неуверенных людей и тон неуверенный.

У них это происходит бессознательно, говорить по-другому они просто не в состоянии, у них нет для этого энергии,

у них все сжимается, они как будто внутренне кричат: «Я — не о'кей». Поэтому всегда следите за тоном голоса.

Работать со своим голосом нужно обязательно. Поэтому на своих тренингах я иногда прошу людей зарычать (или спеть что-нибудь, или прокричать и т. п.). У неуверенных в себе вместо рычания вырывается визг, а уверенные, наоборот, рычат, если попросить их пропищать. Каждому уровню сознания соответствует определенная частота, которая, в свою очередь, имеет свой уровень звуковых вибраций.

Кто-то может сказать, что человек в разных ситуациях может проявлять себя по-разному: например, на работе быть более уверенным, чем дома.

Ответ прост: **чем ниже уровень сознания, тем более человек зависит от окружающих людей и обстоятельств.** Однако продвинутый человек имеет определенный внутренний стержень, благодаря которому меняется не он, а окружающие его люди и обстоятельства. С другой стороны, мы должны учитывать различные ситуации, эмоциональное состояние других людей и вести себя адекватно.

Квалифицированный слушатель слышит больше, чем просто слова. Он воспринимает интонацию, темп речи, тембр голоса, тон. Что скажет голос, если прекратить прислушиваться к словам и обращать внимание только на тон и интонацию? Вспомните, например, приведенный выше случай с Шалапиным.

Некоторые люди не знают о том, что у них неприятный тон. Бывает так: человек заходит в комнату, и его внешность производит очень приятное впечатление, но, стоит ему открыть рот, оказывается, что у него неприятный тон голоса, и все впечатление портится.

Неприятная речь действует на людей отталкивающе. Каждому нужно неоднократно прослушать свой голос в записи, спросить мнение других о своей речи, тоне.

## ПРАКТИЧЕСКОЕ ЗАДАНИЕ

Постарайтесь попрактиковаться в следующем: перестаньте придавать словам большое значение. Отключите восприятие смысла сказанного и попробуйте понаблюдать, как человек говорит, какой у него тон голоса, какая у него интонация, мимика, речь. Что стоит за всем этим?

## Смотри в глаза и уточняй

Если мы слушаем на первом уровне, мы получаем информацию наивысшего качества и можем влиять на ситуацию на иболее эффективно.



**Важно использовать вербальную обратную связь — задавать человеку вопросы: «Что?», «Как?», «Где?» и т. д.**

**Мы выслушиваем человека, наблюдаем за ним, и здесь очень важно вовремя задавать уточняющие вопросы: «Правильно ли я вас понял?»**

Когда вы общаетесь с психологами или педагогами высокого класса, они, перефразируя сказанное вами, обязательно спрашивают: «Правильно ли я вас понял?» или «Вы хотите сказать мне то-то?»



**Старайтесь практиковать в своем общении обратную связь — это очень важно. Во-первых, уважение к человеку, который пытается вас понять, возникает автоматически. Во-вторых, только так можно разобраться, что на самом де-**

**ле хочет сказать собеседник. В-третьих, так вы помогаете человеку понять самого себя, разобратся в своих истинных мотивах.**

Большинство людей общается, используя словарный запас в 500 слов. Их комбинации — это в основном какие-то автоматические фразы, банальности, в которых нет никакого особого смысла. В нашей цивилизации люди, к сожалению, живут тяжело и сложно, а мысли их достаточно примитивны. Восточная же психология говорит: «Человек должен думать возвышенно и жить просто».



**Желательно слушать с пониманием, без критики, расслабленно, глядя в глаза говорящему. Если вы слушаете человека напряженно, он тоже начинает напрягаться. Эмоциональный фон от этого сильно повышается и начинаются разного рода «помехи». Вы можете по-настоящему слышать и понимать человека, только находясь в расслабленном состоянии.**

Это особенно важно, если у вашего собеседника какое-то горе, он переживает стресс или находится в депрессии. Сохраняя состояние внутреннего расслабления, вы сможете за 5–20 минут привести человека в умиротворенное и счастливое состояние. Все, что вам для этого понадобится — правильно его слушать.

**Поэтому так важно слушать с пониманием, без критики.** Человека нельзя критиковать даже в уме. Например, знакомая рассказывает вам что-то интересное, а вы смотрите на нее и думаете: «Какое нелепое платье и дурацкий макияж!» или «Говоришь-то ты интересно, но лучше бы ты мне долг отдала...» На тонком уровне тут же идет неприятие этого человека, ваша с ним связь рвется, и у говорящего появляется к вам неосознанная агрессия. На уровне подсознания мы друг о друге все знаем и все чувствуем.

**Важно смотреть в глаза**, но это может быть непросто. Почему? Если вы общаетесь с представителем противоположного пола и смотрите ему (или ей) в глаза внимательно, то это может стать проблемой, особенно для мужчин. Если мужчина долго смотрит в глаза приятной, привлекательной женщине, то обычно невольно, через тонкую связь, включается вождение. Это минус.

Я замечал, что люди, которые занимаются духовной практикой, учителя, встретившись с женщиной глазами, тут же отводят взгляд — смотрят выше или в сторону, стараясь не обращать внимания на лицо и тело. Потому что мужчина — это кусок масла, а женщина — раскаленная сковорода.

Поэтому в глаза лучше смотреть друзьям, подругам. **Глаза — это сердечная связь. Если человек не находится выше вас в духовном плане, если он раздражен, агрессивен — тогда следует смотреть в переносицу, чтобы не взять от него негативную энергию.**

Но периодический контакт глазами должен быть в любом случае, потому что по глазам вы «читаете» человека, видите его и, самое главное, устанавливаете с ним связь, ведь глаза — это зеркало души.



**Очень часто люди, которые во время разговора смотрят вниз или отводят взгляд, либо обманывают, либо не уверены в себе, либо боятся вас. По тому, куда направлен взгляд человека, как движутся его зрачки, можно судить, говорит он вам правду или ложь.**

Если вам не нравится взгляд собеседника, он для вас «тяжелый», лучше не смотрите ему в глаза. Но иногда бывает необходимо «выдержать» взгляд, даже если это не очень приятно. «Выдержав» взгляд, уже можно выиграть. Большинство животных не вступают в бой, они просто подходят друг к другу и смотрят в глаза. И тот, кто первым отводит взгляд, счи-



тается проигравшим и уходит с территории противника или подчиняется лидеру, если это стайные животные.

Через глаза проходит солнечная энергия. Люди со слабой солнечной энергией отводят глаза, им тяжело «выдержать» взгляд. Поэтому способность смело смотреть в глаза значит очень много, особенно для мужчин, ведь мужчина — это охотник, во всех значениях этого слова. Если вы отводите взгляд, подсознательно собеседник воспринимает это как вашу неуверенность или боязнь. Иногда это может серьезно осложнить вам жизнь.



Общаться надо с позиции «Я — о'кей, Ты — о'кей». Поэтому, если вы видите, что собеседник неуверен в себе и ему неприятно, смотрите в глаза или на переносицу, не стоит нервировать его своим пристальным взглядом.

## Уважаешь — значит подстройся!

Слушайте внимательно, не перебивая, без лишней суеты, не «отключаясь» от собеседника. Если вы не следуете этим правилам, вы тем самым демонстрируете неуважение к говорящему. Имейте в виду — таким образом можно нажать себе врага.



Нужно стараться говорить с человеком на одной эмоциональной волне, подстраиваться под манеру речи, тон говорящего, учитывать различные нюансы (скорость говорения и так далее), тем самым выражая согласие с ним.



**Лицу необходимо придавать выражение заинтересованности. Если вы слегка наклоните голову, это поможет вам расположить человека к себе, так как на подсознательном уровне ваш собеседник получит сигнал о том, что его внимательно слушают.**

**Кивок головы, сопровождаемый словом «да», подразумевает, что вы согласны с человеком, принимаете сказанное им. Тогда человек раскрывается. Но все это должно делаться очень естественно. Если вы зеваете во время слушания, обязательно прикройте рот и извинитесь.**

Сейчас существует много различных школ, тренингов, курсов, где учат, как нужно слушать человека, что при этом нужно делать, как манипулировать собеседником. Но все это делается искусственно, для достижения эгоистических целей, а должно происходить естественно, идти от сердца, от внутреннего уважения к человеку и искреннего желания помочь ему стать счастливым.

Внутренне человек сразу закрывается от вас, если чувствует, что вы хотите использовать его в своих эгоистических целях, что-то получить от него — как бы широко вы ни открывали рот, когда его слушаете и какие бы комплименты ему ни говорили.

Я получил хорошие уроки в этих вопросах около 15 лет назад, когда начал проводить лекции и семинары, а также распространять книги на духовные темы на предприятиях. Реакция руководства предприятия была очень важна, чтобы получить доступ на само предприятие. И часто было так — когда я приходил с внутренней установкой: «О, это такой важный человек, от него столько зависит, нужно вести себя максимально правильно, что-то подарить и т. д.», — как правило, человек закрывался, даже если его интересовали вопросы

личностного роста и духовного прогресса, так как он чувствовал, что его хотят использовать, что-то взять от него.

Если же я шел на встречу, понимая, что **на все воля Всевышнего, а главная моя цель — дать этому руководителю и его подчиненным Знания, помочь им стать более гармоничными и счастливыми; если внутренне я был готов принять любое развитие событий и в любом случае уважать и любить всех, глубоко осознавая, что поведение этого начальника, как и все, зависит от Бога, вот тогда происходили чудеса...**

Руководитель, которого все считали злым, грубым и жадным человеком, организовывал все на высшем уровне, за день прочитывал предложенную ему книгу и начинал вдохновлять других прийти на семинар, взять книги, обещал помощь, оплачивал семинары... Многие люди приходили и внимательно слушали, начинали читать книги, замечая: «Уж если благодаря вам даже наш шеф так изменился к лучшему — значит в этом точно что-то есть».

## **Уловите скрытый смысл сказанного**

Но вернемся к сути. **Главное, чему мы должны в итоге научиться — быть «здесь и сейчас», сохраняя связь с реальностью. Когда мы общаемся в таком ключе, мы даем человеку любовь, умиротворение, ресурсное состояние и чувство присутствия.** Но если мы оторваны от реальности, мы не можем быть проводниками любви, не можем слышать собеседника и не понимаем, что он хочет. Слова несут лишь 7% информации. Помните это.

Многие исследователи, психологи утверждают: «У сказанного всегда есть второй, скрытый смысл». Если, например, че-

ловек не захочет завтра идти на работу, он никогда не скажет об этом открыто. Он будет искать причину, причем очень часто это происходит неосознанно. Нужно уметь видеть именно скрытый смысл, внутренние мотивы и побуждения.

**Если вы научитесь видеть скрытые мотивы, то легко сможете понять человека, помочь ему. Это необходимо для гармоничного общения.**

## **Чтобы слышать других, нужно слышать себя**

Мне очень хотелось бы, чтобы в результате прочтения этой книги вы, уважаемый читатель, поняли: **«Уметь слушать — значит, в первую очередь, слышать самого себя».**

Если вы научитесь этому, эффективность ваших действий повысится многократно.

Слушаем ли мы себя? Слышим ли? Понимаем ли собственные желания и подсознательные установки? Эти темы были неоднократно исследованы психологами, и результаты таких исследований зачастую были шокирующими — оказалось, что очень многие люди вообще практически не осознают, как они говорят. Это проявляется в неосознанных фразах, например: «Ой, какой я дурак!», «Я всегда ошибаюсь» и т. п.

А ведь эти фразы программируют подсознание, а потом этот человек удивляется: «Почему окружающие считают меня глупым?»

**Помните: все проблемы начинаются тогда, когда человек не живет «здесь и сейчас», и главная из этих проблем заключается в том, что он не осознает собственные мысли и не слышит свою внутреннюю речь.**

# Не можешь думать — не можешь слушать



Мы редко раскаиваемся в том, что сказали слишком мало, но часто сожалеем о том, что говорили слишком много.

Жан де Лабрюйер

Я советую вам прочитать книгу Роберта Шарма «Монах, который продал свою Феррари». Это художественная литература, бестселлер, подобных книг очень много («Секрет» Ронды Берн и др.), но в основе этой лежит очень важная идея: **все начинается с мысли**. Вы не осознали мысль, а ведь она может спровоцировать определенные слова и поступки, которые станут причиной серьезных проблем. И потом вы не понимаете: «Как я мог это сделать?» Самое ужасное, что человек привыкает жить в таком состоянии и считает это нормой.



Все изменения к лучшему — как в духовном, так и в материальном отношении — начинаются с того, что мы учимся слушать себя. Если вы хотите очень сильно и очень быстро изменить свою жизнь — начните жить осознанно.

## ПРАКТИЧЕСКОЕ ЗАДАНИЕ

Сделайте такое упражнение прямо сейчас: постарайтесь находиться в настоящем моменте времени, прислушайтесь к ощущениям своего тела, прочувствуйте, как оно

сидит или стоит, как соприкасается с диваном или стулом, обратите внимание на свое дыхание. Не позволяйте своему уму блуждать по прошлому или будущему, просто мысленно будьте «здесь и сейчас» — и вы увидите, как это вас «заземлит», насколько вернет в реальность. Это вы должны делать регулярно.



**Помните: если мы не контролируем ум, он начинает контролировать нас.**

Речь контролировать уже сложнее. Если мы оторваны от реальности, в нашем уме всегда звучит какой-то внутренний диалог или монолог, и именно он отнимает 95% тонкой энергии. Поэтому очень важно отслеживать свои мысли, свой внутренний тон. Негативный внутренний тон входит в привычку и делает поведение человека малоэффективным. К сожалению, у многих людей все происходит именно так.

Негативный внутренний тон приводит к тому, что мы программируем себя на неудачи, создаем отрицательные мысленные формы. Представьте, что то, что происходит у вас в уме, будет транслироваться по каналу центрального телевидения. Как вы к этому отнесетесь? Большинство людей такая перспектива повергает в ужас. Если вы разделяете их чувства, это говорит о том, что вы еще раб судьбы, о том, что у вас еще есть проблемы.

**В уме человека, живущего осознанно, всегда цветут лотосы; в нем живут только добрые, положительные мысли, полные любви. Только такие мысли могут притянуть здоровую реальность.**

Запомните эту фразу: **тому, кто не слышит себя, очень трудно понимать и слышать других.** Все мы ждем от окружающих понимания, но сами часто спешим дать совет вмес-

то того, чтобы попытаться понять собеседника. Если мы не научимся слушать самих себя, мы никогда не будем успешными в общении и в жизни, ведь в этом случае мы просто не вправе рассчитывать на понимание окружающих.

**Как проявляется любовь? Она проявляется в том, что мы понимаем других, слушаем и слышим их, принимаем их такими, какие они есть, сочувствуем им или радуемся за них.**

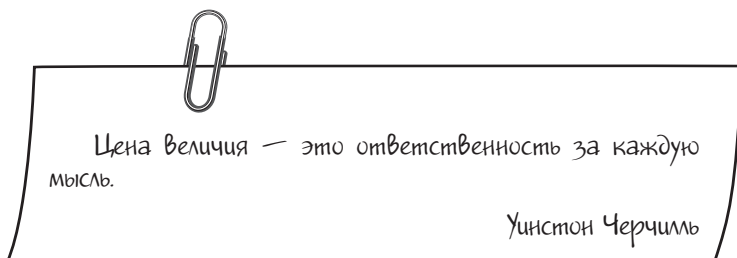
Один из способов начать слушать самого себя — работа над осознанием сути наших мыслительных процессов. Развитие навыка прослушивания собственных мыслей — первый шаг к осознанию того, почему мы ведем и ощущаем себя тем или иным образом, более того — это дает нам возможность понимать свои ощущения; осознавать, почему мы воспринимаем мир так, а не иначе.

Два человека смотрят в одно и то же окно: один видит звезды, другой — решетку. От нашего восприятия без преувеличения зависит вся наша жизнь. Если мы склонны воспринимать окружающую реальность через фильтр постоянного недовольства миром и внутренней неудовлетворенности — как это проявится в нашей жизни? У многих людей мыслительный диалог постоянно сопровождают выражения: «Кошмар!», «Что за жизнь!», «Как мне все надоело».

**Если мы осознаем свои мысли, если мы мыслим позитивно, объективно смотрим на происходящее с нами и воспринимаем каждое событие как урок, мы обретаем способность осознавать свои принципы и идеалы.**

Это глубочайшая тема, говорить об этом можно очень долго, однако в рамках данной книги мы не имеем такой возможности, поэтому я постараюсь изложить основные ее положения вкратце.

# Как выстраивать мыслительные процессы. Никогда не говори никогда



Все начинается с мысли. Многие йоги совершают аскезы (например, принимают омовение в ледяной воде), если у них промелькнула негативная мысль в отношении какого-нибудь человека, потому что они знают, что любая, даже самая мимолетная мысль подобно магниту притягивает из ауры окружающего тонкого мира десятки таких же мыслей, и если не отследить, не осознать ее, она усиливается и постепенно может создать опасную тенденцию.





Представляете, как они опасны? А потом мы удивляемся, почему у нас жизнь не сложилась.



**Очень важно избегать в лексиконе таких слов, как: всегда и никогда. Это нарушение тонких законов Вселенной. Ведь в этом мире, с одной стороны, нет ничего вечного, а с другой — ничего невозможного — следовательно, рано или поздно эти слова обязательно вступают в противоречие с реальностью.**

**Слова «вынужден», «должен», «обязан» также имеют негативный оттенок. Не делайте ничего с такой мотивацией, приучайтесь все делать из любви. Вынужден — этим словом мы часто программируем свое подсознание, ставя себя в роль жертвы. Такие слова не оставляют выбора в поведении. Они вынуждают нас бросаться в крайности, действовать по принципу «или-или». Бог проявляется в мелочах, а дьявол — в крайностях. Все эти слова и выражения приводят к аутодеструктивному поведению.**

Конечно, у каждого из нас есть разные обязанности — на работе, в семье — и это совершенно нормально. Проблемы от употребления вышеперечисленных слов могут возникнуть, если вы ставите себя в родительскую позицию и пытаетесь навязать какие-то обязанности собеседнику либо сами принимаете роль жертвы, вынужденной делать что-то, к чему душа не лежит. Когда вы говорите человеку: «Ты должен это сделать», — тем самым вы посылаете ему сигнал: «Ты — не о'кей».

В английском языке слово «должен» более многогранно — в нем используется не только повелительное «must», но и куда более нейтральное по смыслу «have to», или еще более нейтральное «should». Лучше всего взять на вооружение русский аналог последнего и говорить: «Тебе (или мне) следовало бы поступить так-то...»



**Надо стараться жить так, чтобы слово «должен» употреблялось как можно реже. Если человек живет любовью, «в потоке», он поступает так, как ему велит сердце, каким-то тяжелым и неприятным обязанностям в его жизни просто неоткуда взяться.**

В духовном мире не существует долга, там нет брачных контрактов или партнерских соглашений на десять страниц. Там царит мир и любовь, нет никакого принуждения. Но в этом мире иногда нужно его применять: начальнику по отношению к ленивому подчиненному, находящемуся на низком уровне внутреннего развития, и т. п.

Кто-то может сказать: «Но разве Дхарма — это не обязанность, не что-то, чему мы должны следовать в этом мире?» Нет. Высшее понимание Дхармы — это действия, мотивированные именно любовью. Если человек живет как во сне, выполняет свой долг, находясь при этом под влиянием энергии невежества, он может разрушить свою жизнь, даже следуя по пути своего предназначения.



**Нам необходимо жить осознанно, предлагая плоды своего труда Богу и действуя во благо всех живых существ.**

В «Бхагавад-Гите» (глава 8, стихи 18 и 19) сказано: «Осознавший себя человек, выполняя свои обязанности, не стремится к какой-либо цели, но нет у него причин и не выполнять их. Он также не зависит от других живых существ. Поэтому человек должен действовать из чувства долга, не беспокоясь о плодах своей деятельности, ибо, действуя так, он достигает Всевышнего».

Но речь опять-таки идет не о том, что действия из чувства долга плохи сами по себе, а о том, что мы не вправе упрекать других, говоря уверенным тоном «ты обязан»...

## Вдохновение и упреки — это разные вещи

Как-то раз у меня на консультации была интересная молодая пара, имеющая несколько детей. Они успешно работают в сфере высоких технологий и читают эзотерические книги. Мужчина с первой минуты заявил мне, что у него открыта сердечная чakra — Анахата, что он любит всех, а его существование — выше всех правил...

Он был одет во все черное, на его футболке были нарисованы какие-то монстры и чудовища. Его супруга в большом замешательстве: недавно муж заявил ей, что любит двух женщин (ее и еще одну) одинаково, и ей придется это терпеть. О детях они вообще не упоминали.

Я объяснил женщине, почему она привлекла в свою жизнь такие обстоятельства, какие ментальные установки ей мешают жить и т. д. Она согласилась со всем, что я сказал. Я объяснил ей, как работать над собой, и одним из моих пожеланий было: никого не упрекать, не предъявлять претензий, внутренне простить.

Ему я честно сказал, что им просто овладело вождение, что безусловная любовь в первую очередь проявляется в том, что счастливы те, кто рядом с тобой, ближние. Что решение улететь на несколько выходных к любовнице на сексуальную встречу, забыв о детях — это не безусловная любовь. Есть маленькие дети, семья, есть обязанности, связанные с ними.

Да, детям в первую очередь нужна безусловная любовь, но еще им нужна с любовью принесенная пища, одежда и т. д. Я посмотрел его по энергетическим центрам и сказал, что у него вся связь с этой женщиной на сексуальной чакре, никакой безусловной любви там нет и близко.

Вначале он что-то возражал, но после того, как выяснилось, что его желание общаться с этой женщиной прошло после того, как она отказалась иметь с ним сексуальную связь, он согласился.

## ПРАКТИЧЕСКОЕ ЗАДАНИЕ

Отследите, сколько раз вы в течение недели произносите слова «всегда» и «никогда». И, самое важное, следите за своими мыслями.

Если вы хотите разрушить личные отношения, начните говорить: «Ты никогда не приносишь мне чай вовремя», «Ты всегда так себя ведешь». Это очень сильный упрек; таким образом вы сформируете у человека негативную программу.

Например, человек говорит: «Я никогда не могу сосредоточиться и чувствую себя неуверенно, если мне нужно выступить перед публикой». «Я никогда» — это, как правило, разрушительное утверждение. Произнося его, человек изначально лишает себя возможности что-либо изменить.

Это же выражение можно произнести по-другому — вместо «всегда» сказать «иногда». Например: «Иногда я не могу», и вы уже не ставите себя в жесткие рамки заданного, а находите причину проблемы: «Мне бывает трудно выразить мысль. А почему?» Потому что надо подготовиться, настроиться.

«Я иногда волнуюсь, когда нужно выступить перед людьми», «Я неуверен, что мне удастся правильно выразить свою мысль», «Наверное, было бы полезней заранее продумать свою речь или даже подготовить конспект». Это уже конструктивный подход, создание положительной мыслеформы, ведущей к созидательным действиям.

**Важно понять, что в этом мире все временно. И, когда мы делаем заявление — «никогда», «всегда» и так далее, мы на тонком плане проявляем агрессию ко Вселенной и сильно унижаем человека. И что мы получим в ответ?**

Особенно опасно говорить такие слова детям — их можно на всю жизнь запрограммировать на неуверенность и неудачи...

Например: «Ты всегда всего боишься!» Потом, в зрелом возрасте, психологу порой бывает совсем не просто помочь человеку избавиться от этой программы.

«Ты всегда побеждаешь» или другие «положительные» утверждения, в свою очередь, могут развить у ребенка нарциссические склонности, неумение внутренне принимать ситуацию, в которой он не достигает успеха. А потом, чтобы сбить спесь, образовавшуюся от случайной фразы родителей, Вселенная вынуждена будет посылать ему болезненные уроки...

## Ментальные установки притягивают реальные события

Наша система убеждений оказывает влияние на то, как мы общаемся с другими людьми.

Неумение слушать приводит к неосознанности. Поэтому зачастую мы живем как бы в автоматическом режиме, в отличие от активного, не подразумевающего возможности выбора. Исследования Авраама Маслоу показали, что 99% людей живут в основном механически, как роботы.



99%

людей живут механически, как роботы

Научиться слушать себя может помочь медитация Випассаны. Я очень рекомендую вам ее пройти: эти десять дней могут изменить вашу жизнь, научить слушать себя, осознавать свое тело, чувствовать себя «здесь и сейчас». Это возвращает в реальность, как ничто другое. Эти курсы проводятся по всему миру.

Но все начинается с того, что нам важно научиться слушать самих себя. Очень многие люди, даже интроверты с достаточ-

но высоким культурным уровнем, порой не замечают, как перебивают собеседника, а происходит это потому, что они не присутствуют «здесь и сейчас», находятся в какой-то своей реальности. Согласно восточной и западной психологии, это уже является определенным психическим отклонением.



**Нам следует постоянно находиться в реальности и слушать друг друга так, чтобы становилось очевидно — мы «здесь и сейчас». Если вы не можете справиться с желанием вставить пару умных фраз, перебиваете собеседника — это уже свидетельство о каких-то проблемах в вашей психике. Иногда перебить нужно, но это должно происходить осознанно.**

**Нужно постоянно работать со своим сознанием, стараться менять отрицательные мыслеформы на положительные.**

Возьмем, например, такую мысль: «Он не имеет права так со мной разговаривать. Что он о себе возомнил?» Она вызывает только гнев и раздражение — сплошной негатив. Ее можно поменять на другую: «Почему он так со мной разговаривает? Мне нужно проанализировать свое поведение — наверняка в нем было что-то, что спровоцировало такое напряжение с его стороны».

Отрицательная реакция («Как он смеет? Да кто он вообще такой?») идет от эго и ума, пытающихся защитить себя. Реакция должна быть иной — проактивной, на более высоком уровне: «Чем я заслужил такое отношение к себе? Может быть, я унижался или, напротив, был слишком дерзок? Может быть, я не гармоничен и нахожусь в позиции „Я — не о'кей. Ты — не о'кей“? Чем я привлек такую ситуацию?» и т. п. И вы уже не отвечаете агрессией на агрессию. Следовательно, собеседник не получает энергии для продолжения атаки, и вы выходите из этой ситуации победителем. Вы начинаете работать над собой, меняться, а минус превращается в боль-

шой плюс, особенно если при этом вы внутренне благодарите этого человека и желаете ему любви.

Подобный анализ поможет вам удержаться от осуждения и среагировать в соответствии с первым уровнем слушания и установкой «Я — о'кей, Ты — о'кей».

По большому счету любая другая установка (если она принимается неосознанно) разрушительна для вас и окружающих. Кроме того, это поможет вам вместо осуждения и бессмысленной потери энергии перейти к поиску выхода из данной ситуации.

Человек может неделями сокрушаться о том, что начальник его не ценит (вместо того, чтобы, проанализировав происходящее, выявить причины его недовольства и работать над их устранением), но в этом случае он просто занимается саморазрушением, он генерирует негативную энергию. **Негативные ситуации необходимо превращать в позитивные, конструктивные, через изменение своего восприятия.**

### ПРАКТИЧЕСКОЕ ЗАДАНИЕ

Отследите свой внутренний диалог.

Научитесь задавать вопросы самому себе: «Для чего мне послан этот человек, эти обстоятельства? Что Всевышний пытается донести до меня через него?» — вместо: «За что мне это?»

## Философский секрет мыслеслушания

Главная проблема, из-за которой многие люди не могут слушать, заключается в том, что их ум поглощен мыслями. Главное для них — не слова собеседника, а их собственные мысли, закрывающие от них то, что действительно бесцен-

но — Истинную сущность, Бытие собеседника, которое скрывается за завесой слов и ума.

**Если мы слушаем собеседника без вмешательства со стороны ума, мы дарим человеку пространство, позволяем ему быть самим собой. Для этого нужно самому жить не захлестнутым волнами ума и эмоциями, осознанно. Живя так, мы начинаем ощущать всеобщее единство, которое и есть истинная любовь.**

К сожалению, в основном отношения между людьми находятся на ментальном уровне, на уровне взаимодействия их умов, что служит источником дисгармонии, множества конфликтов, становится причиной раздоров в личной жизни. Наши отношения с другими людьми становятся гармоничными, только если мы живем и общаемся в чистом пространстве, свободном от ментальных шаблонов. Но эти темы будут раскрыты в других моих книгах.

## Как заставить слуховое восприятие работать на нас

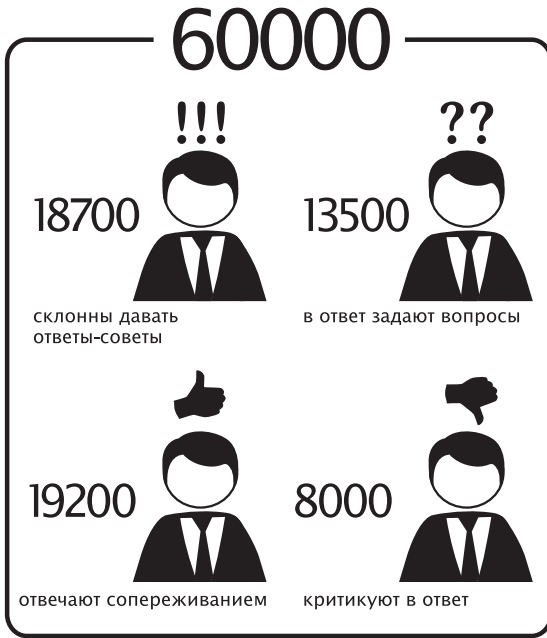


Величайшее из достоинств оратора — не только сказать то, что нужно, но и не сказать того, что не нужно.

Цицерон

Современные западные психологи проводили исследования, в ходе которых были опрошены 60 000 человек, и выяснилось, что в процессе общения:





**1. Ответ-совет** — это когда, например, вы рассказываете человеку: «Я пришел на работу, а у меня там такое...», а в ответ слышите: «Да уйди ты уже с этой работы!» Склонность реагировать подобным образом разрушает отношения.

**2. Ответ-вопрос** — это когда, например, ребенок пришел из школы и хочет поделиться тем, что с ним произошло за день, а родитель, вместо того чтобы спокойно слушать, начинает задавать какие-то свои вопросы: «Это все замечательно, а что ты получил за контрольную по математике? И зачем ты дружишь с этим оболтусом? Ты вовремя поел?..» и т. д. Когда мы, вместо того чтобы выслушать монолог собеседника (и только потом реагировать), превращаем общение в подобие допроса — это также унижает, создает психологически дискомфортную ситуацию. Другая разновидность такого диалога: «Как у тебя дела?», а в ответ: «А у тебя как?»

**3. Ответ-сопереживание** — такие ответы давали люди, прошедшие курсы, подобные тем, на основе которых написана эта книга. Так вот, почти все эти 19 200 человек сказали, что прошли такие курсы или читали подобные книги, и только 7% из них ответили, что сопереживание — их естественная реакция или следствие их жизненного опыта. Представляете — из 60 000 опрошенных умение сопереживать «было в крови» (то есть было принесено из прошлых жизней) или стало следствием жизненного опыта лишь у нескольких сотен человек.

То есть в принципе сопереживание как естественная реакция на слова собеседника — явление, для нашей культуры нехарактерное.

В процессе социализации общество приучает людей давать советы, задавать вопросы или критиковать. Мы привыкаем к этому сами, приучаем своих детей и в итоге такой подход уже воспринимается как нечто вполне естественное — если с нами кто-то чем-то делится, мы автоматически даем ему совет, спрашиваем о чем-то или критикуем.

Но это не первый уровень слушания, и, значит, такой подход не приносит успеха ни в материальной, ни в духовной жизни.

Чтобы слушать на первом уровне, мы должны стать сопереживающими, а для этого нужно следующее.

**1. Избегать осуждения, выражения критического отношения к говорящему или сказанному.**

Люди часто воспринимают такую критику как агрессию, преследование. Когда у человека случилась в жизни какая-то беда, и вместо сочувствия он в ответ на свои жалобы слышит: «Ну, как ты мог! Я же тебе говорила, не связывайся с этим негодяем! Ты никогда меня не слушаешь!» — на самом деле мы не сопереживаем ему, в этот момент наше эго просто танцует от радости, так как нашло подтверждение своей правоты, и проблема собеседника становится для нас не более, чем поводом для самоутверждения. В результате отношения портятся.

**2. Внимательно прислушиваться к тому, что стоит за каждым высказыванием собеседника, сопереживая и не**

**осуждая.** Это помогает выстраиванию доверительных отношений и способствует решению проблем говорящего.

Мы должны проявлять участие к чувствам собеседника. Обратите внимание: чего ожидает женщина, когда рассказывает что-то своей подруге? В первую очередь, она хочет эмоциональной поддержки, ждет, что к ее чувствам будет проявлено уважение, ведь основные планеты, под покровительством которых находятся женщины — это Луна, отвечающая за психоэмоциональную, чувственную сферу, и Венера, одно из главных положительных качеств которой — способность выстраивать отношения, вести себя дипломатично.

Мужчинам это необходимо в меньшей степени — они находятся в основном под управлением Солнца и Марса и менее эмоциональны по своей природе. В мужской среде, как правило, не принято открыто делиться чувствами. Представьте себе: встречаются два воина, эмоционально рассказывают что-то друг другу и, обнявшись, сентиментально рыдают. Нелепая картина? Правильно. Потому что это не марсианское решение проблем, по крайней мере, на трезвую голову. Но для мужчины тоже очень важно быть услышанным, знать, что собеседник уважает и его самого, и его чувства.

**3. Задавать вопросы в нужный момент, учиться чувствовать, когда собеседник готов отвечать.**

Вы должны быть очень внимательны к говорящему: в этом случае вы сможете не только задать правильный вопрос, но и сделать это вовремя и в нужной форме — в противном случае вы можете просто расстроить и сбить собеседника с толку: несвоевременная «бомбардировка вопросами» очень сильно действует на нервы.

Иногда реакцию сопереживания следует проявлять 2–3 раза («Да, я согласен», «Да, я тебя понимаю...», «Да, а как...?»), то есть не задавать вопросов до тех пор, пока эмоциональный уровень говорящего не понизится до той степени, что он станет способен рассуждать самостоятельно и объективно. Эмоции этому только мешают.

Если человек эмоционально возбужден, не надо ему ничего говорить и советовать. Все, что ему в этот момент нужно — ваше сопереживание. Он должен убедиться в том, что вы его понимаете и принимаете. В противном случае можно просто нажать себе врага.

Например, приходит ваш знакомый, весь на эмоциях, и говорит:

— Меня выгнали! Мне начальник такого наговорил!

А вы в ответ:

— А я тебе говорил, что так и произойдет, если не будешь слушать моих советов! Говорил?

— Говорил, говорил... Да пошел ты со своим «говорил»!

Надо сначала понизить эмоциональный накал, посочувствовать собеседнику:

— Представляю, как тебе тяжело сейчас. (Даже если при этом вы подумаете про себя: «И хорошо, что выгнали. Толку от такой работы — сплошной стресс за смешные деньги».)



**Пожалуйста, обратите внимание: не противоречит ли то, что вы думаете, тому, что вы говорите — это очень важно. Вы имеете право на собственное мнение по поводу происходящего, но в то же время нужно и сопереживать человеку, не высказывать первое, что вам приходит в голову.**

#### **4. Стараться сдерживать желание решить проблему за говорящего.**

Как вы думаете, какая роль диктует нам такое желание? Это роль типичного «спасателя» — его хлебом не корми, только дай решить чью-нибудь проблему, «догнать и причинить добро». В нашем обществе очень живуч миф о том, что от нас требуется решение проблем, с которыми сталкиваются другие. Никогда не идите на поводу желания «облагодетельствовать» окружающих таким образом. Потому что «спасатель» — это эго. Наша же основная задача — просто выслушать человека, не осуждая, предоставив ему возможность

найти решение проблемы самостоятельно. Если вы способны на это — вы Мастер общения.

### **5. Не давайте банальных советов.**

Ни в коем случае нельзя использовать выражения: «Завтра будет лучше», «Не принимай все близко к сердцу». Вам может казаться, что таким образом вы пытаетесь утешить человека, вселить в него оптимизм и веру в светлое будущее, однако на деле подобные выражения опустошают отношения, так как собеседник получает сигнал о том, что его переживания не имеют значения, а ведь он обращается к вам именно для того, чтобы поделиться чувствами.

Особенно такое отношение неприемлемо для женщин, так как на подсознательном уровне женщина отождествляется со своими чувствами, и, если собеседник их игнорирует, она автоматически принимает это как неуважение к себе и чувствует агрессию. Говоря женщине: «Не делай из мухи слона», — вы унижаете ее.

Это особенно распространено у так называемых духовных людей: «Молись больше», «Все проблемы в уме», «Это твоя карма», «Господь терпел — и ты терпи» и т. д. Ничего, кроме испорченных отношений и агрессии к вам и вашим «умным» словам вы в ответ не получите, если выскажете подобное человеку, который в этот момент эмоционально на взводе.

**6. Старайтесь не задавать вопроса: «Почему?»** Этот вопрос нужен в переговорах, когда на вас кто-то насаждает, говоря: «Вы должны это, вы должны то...» В остальных случаях он, как правило, вызывает у собеседника ощущение необходимости защищаться или оправдываться. Говоря: «Почему?» — вы ставите собеседника в позицию «Ты — не о'кей».

Это очень хорошая позиция, когда на вас нападают, давят, пытаются управлять: «Вы должны пойти туда и сделать то-то и то-то...» «Почему?» — спрашиваете вы спокойно и уважительно. И наступает пауза. В этих ситуациях вопрос «почему?» — актуален, он помогает вернуть говорящего в настоящий момент, построить диалог с позиции «Я — о'кей, Ты — о'кей».

Но в близких отношениях «почему?» переводит нас в родительскую позицию, и это может быть очень дискомфортно для собеседника, ожидающего от нас не назидания, а сочувствия. «У меня такие-то проблемы на работе...» «А почему ты это допустил?»... и отношения портятся.

Вы можете говорить очень правильные, философские вещи, но если уровень эмоционального возбуждения слушающего выше среднего, это означает, что он не готов воспринять услышанное, ему не нужны сейчас никакие советы. Сначала нужно помочь ему успокоиться.



Нахождению решения часто способствуют вопросы: «Что?», «Как?», «Когда?», «Где?», «Кто?» Эти вопросы поднимают человека с уровня эмоций на уровень фактов, заставляют мыслить конструктивно.



# Правила общения с эмоциональным человеком

Если вы видите, что у говорящего высокий уровень эмоционального возбуждения, вам следует соблюдать следующие правила.

**1. Никакой критики — эмоциональное возбуждение в ответ на критику только увеличивается, ведь подсознательно собеседник ищет у вас поддержки, и, когда вместо нее он получает в ответ: «Да как же ты мог так поступить?» — его сердце поневоле закрывается.** Вообще, лучше не критиковать никого и никогда, особенно если человек пришел к вам и открывает свои чувства. Критиковать можно, только если вас об этом просят. (Выше мы говорили о том, как нужно давать и получать обратную связь.)

**2. Чтобы понизить эмоциональный уровень, нужно слушать с сопереживанием.** Как вы можете продемонстрировать сопереживание, привести эмоциональный уровень собеседника в норму? Нужно начать свой ответ со слов: «Я понимаю...», — а потом повторить сказанное собеседником, а лучше пересказать другими словами. Например: «Меня выгнали с работы» — «О, ты потерял работу, наверняка это не улучшает настроение».

**3. Подытожить услышанное.** То есть необходимо вернуться к тому, что сказал собеседник, и сделать определенное резюме: «Правильно ли я тебя понял? Ты хотел сказать то-то и то-то?» — «Да!»

Во-первых, человеку очень приятно, потому что он может и сам толком не понимать, что хотел сказать. Некоторые люди способны говорить очень долго, и им очень приятно, когда что-то из этого бесконечного вербального потока нашло у слушателя отклик, показалось важным: «Ты это хотел сказать?» — «Да, точно, именно это я хотел сказать!» И у человека автоматически появляется к вам и уважение, и доверие,

и благодарность, его сердце открывается вам, потому что вы смогли подытожить сказанное им, отсекали все лишнее. В этот случае ему становится легче найти решение своей проблемы.

**4. В этот момент очень важно задавать уточняющие вопросы: «Что?», «Как?», «Когда?», «Где?», «Кто?»**

**5. Предоставлять собеседнику необходимую справочную информацию, то есть поделиться с ним какими-то фактами, идеями, полезными сведениями.** Вы уже выслушали человека, продемонстрировали сопереживание, он успокоился — только теперь можно начинать конструктивный диалог, давать ему информацию. Например, о том, о каких перспективах работы для него по этой специальности вам известно: «Я вот как раз недавно прочитал в газете, что...», «Ты, знаешь, я слышал...», «Статистика говорит...» и т. д.

**6. Установить позитивную обратную связь для обдумывания данной проблемы и принятия решений.**

**7. Если нужно, наметить время следующей встречи.** «Давай еще завтра встретимся, пообщаемся, если ты не против, если тебе это важно. В любом случае, имей в виду — в свободное время я к твоим услугам».

### Притча. Воздух, смягчающий удары

Учителя нельзя было назвать ярким поборником этикета и хороших манер, но в отношениях с людьми он всегда проявлял природную вежливость и учтивость.

Однажды вечером молодой ученик отвозил учителя домой и нагрубил в пути полицейскому. Оправдываясь, он сказал:

— Хочу быть самим собой. Пусть все знают, что я чувствую. Вежливость — это ерунда, сотрясение воздуха.

— Это верно, — любезно согласился учитель, — но именно воздухом наполнены наши автомобильные шины. Видишь, как он помогает смягчать удары...



# Никто не обязан слушать всех

У кого-то может возникнуть закономерный вопрос: «Но, если людям не нужны никакие советы, и они готовы приходиться ко мне лишь для того, чтобы просто выговориться, то получается, что мне отводится роль пассивного слушателя?» Ответ: пассивным слушателем иногда быть нужно.

Но, как правило, вы не должны тратить на это свое время. Остановите на улице любого прохожего, и он готов будет часами рассказывать вам о себе и своих проблемах.

**Чем более эгоистичен собеседник, тем больше он склонен делиться своими переживаниями с вами, ведь ему кажется, что весь мир вращается вокруг него. Не нужно превращаться в «жилетку» для каждого.**

Если после вашего общения человеку не становится лучше, а он раз за разом приходит к вам и плачется, лучше отстраниться, не растить паразита, не способного решить свои проблемы самостоятельно, ведь в противном случае у него с каждым разом будет появляться к вам все больше агрессии. Сначала подсознательной, а позже и сознательной.

Мы не сможем выслушать весь мир. В Америке задача психолога на 95% состоит в том, чтобы просто слушать пациента. Психолог получает за это от \$100 до \$200 в час. В сознании американцев это естественное явление: хочешь высказаться — иди к психологу. Однажды я читал о русских студентах, которые учатся в Америке. Одна такая студентка как-то рассказывала что-то своей новой американской подруге, а та ей ответила: «А что это ты со мной начинаешь делиться своими проблемами? Хочешь высказаться — иди к психологу, плати». Девушка была в шоке от такого подхода.

**Мы должны слушать людей, которые попали в беду. Но это общение должно возвышать всех его участников,**

**помогать решать проблемы и развиваться духовно, а не опустошать говорящего или слушающего.**

У каждого из нас есть свой счет в «банке отношений», и несложно увидеть, что один из наиболее эффективных способов улучшить отношения с человеком заключается в том, чтобы участливо, с сочувствием выслушать его. Он рассказывает — вы внимательно слушаете, и, находясь «здесь и сейчас», постепенно успокаиваете его.

В первую очередь, чувствуйте энергетику собеседника, отслеживайте, какой у него уровень эмоционального возбуждения. Служение людям начинается с умения слушать участливо...

Как уже было сказано, в современной культуре высшее проявление отношений — «Я — о'кей, Ты — о'кей». Принцип восточной психологии более тонок: «Если я выигрываю, то и ты выигрываешь, или мы не вступаем во взаимоотношения вообще».

**Поэтому если общение не приносит пользы ни вам, ни собеседнику, или кто-то из вас чувствует себя опустошенным после такого общения, значит встречи с таким человеком лучше сократить.**

## **Как совершенствовать навык успешного слушания**

### **1. Чем больше эго человека, тем ему тяжелее слушать.**

Ему становится скучно, он думает: «Что нового они могут сказать — я и сам все знаю». Эгоистичному человеку приятней говорить, а слушать он предпочитает о себе или о чем-то имеющем к нему непосредственное отношение. Говорение подразумевает в том числе и ментальный монолог. Эгоистичный человек либо высказывается вслух, либо слушает свой ум вместо того, чтобы прислушиваться к тому, что говорит собеседник.

Или же — другая сторона эго — чтобы почувствовать свою значимость, такие люди могут становиться всеобщими «жилетками», принимая на себя роль «спасателя».

Если мы смиренны, мы будем стремиться услышать каждого, уделить ему какое-то внимание, ведь для чего-то же он дан нам Богом. В услышанном всегда нужно стараться найти что-то полезное, и если мы настроены положительно, то, как правило, нам это удастся.

На самом деле Вселенная часто говорит с нами, дает нам какие-то знаки даже через случайно брошенные фразы посторонних людей. Но для того чтобы слышать ее голос, слышать самих себя и окружающих, нужно избавиться от эго или хотя бы уменьшить его. Если вы слушаете не через эго, без ментального фильтра, то все, что вы скажете в ответ на услышанное, дойдет до сердца собеседника.

**2. Очень важно взять инициативу в свои руки и создать атмосферу общения с глазу на глаз, не отвлекаться.**

Чем более беспокоен ум человека, тем менее эффективно он слушает. Отвлекаясь на внешние факторы, можно сильно обидеть собеседника. Например, человек делится с вами сокровенным, а вы ему в этот момент: «О, смотри, какой BMW поехал!» Подобный подход к общению — показатель низкой культуры человека. Даже если вы ничего не говорите вслух, а просто в какой-то момент теряете интерес к тому, что вам рассказывают, и задумываетесь о своем, собеседник это обязательно почувствует. Поэтому вы должны стараться сконцентрироваться.

Озвучьте свою позицию в самом начале — если вы устали или в данный момент у вас нет возможности говорить, лучше вежливо объяснить это собеседнику и предложить перенести разговор на другое время. Но если вы все же начинаете слушать, вы должны быть «здесь и сейчас» — это проявление уважения к человеку.

**Если вы хотите научиться любить, вы должны научиться уважать мир в целом, людей, себя, законы этого мира.**

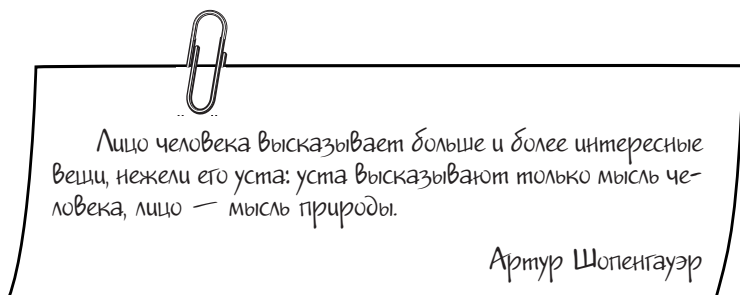
В качестве отвлекающего фактора часто выступает, например, внешний вид человека. Учитывать то, как выглядит ваш

собеседник, необходимо, но окончательные выводы о нем на основе одного только внешнего вида делать не стоит.

**Также важно обратить внимание на свой вид и на окружающую обстановку, убедиться в том, что все это не отвлекает собеседника от сути обсуждаемых вопросов.**

При включенном телевизоре вести внимательно беседу невозможно в принципе, даже если он включен как фон.

**3. Следует постоянно подбадривать говорящего своим вниманием и выражением интереса.**



**Слушая, важно подавать звуковые сигналы, подтверждающие, что вы слушаете: «Ну, да. О! Да...» Или это может быть короткий вопрос, свидетельствующий о том, что сказанное собеседником вам интересно, и т. д.**

Если человек не получает от вас подобных сигналов больше 40–60 секунд, у него возникает чувство, что вы его не слушаете, не уважаете.



**Очень важно понять, что истинное слушание исключает равнодушное и предвзятое отношение к собеседнику — это процесс, требующий отдачи.**

В нашем обществе бытует представление о слушании как об отдыхе, процессе, не требующем никаких затрат энергии в духе: «А Васька слушает да ест»... Мы думаем: «Чтобы сказать, выступить перед аудиторией, следует поработать — подготовиться, набросать план выступления, а слушать — это просто, сиди себе и смотри на собеседника».

Но это не так. В процессе слушания вы должны анализировать сказанное, вовремя выражать свою реакцию, ведь даже один несвоевременный кивок головы может разрушить весь процесс.

**Нужно осознавать, что слушание — это серьезная работа, в процессе которой мы должны быть отдающими, создать определенную атмосферу, наполнять пространство умиротворением, уважением и любовью. Если слушать невнимательно, относиться к услышанному пренебрежительно, это оскорбит собеседника и испортит ваши отношения.**

Например, если в процессе общения вы откинетесь на спинку стула, скрестите руки или ноги, то у человека неосознанно появится к вам агрессия, даже если он не умеет читать жесты тела.

**Вы должны задействовать невербальные приемы: наклониться к говорящему, показывая тем самым, что вам интересно, и т. д. Человек воспринимает все это подсознательно. Отслеживать свое поведение, быть «здесь и сейчас», стремиться услышать человека, дать ему поддержку, если требуется, — это серьезная работа, и чем больше это, тем тяжелее эту работу выполнить.**

**4. Очень важно сосредоточить свое внимание на основных мыслях, не отвлекаться на второстепенные темы.**

Опять же, чем больше это, тем больше личных ассоциаций и желания делиться ими вместо того, чтобы слушать собеседника. Человек вам рассказывает о произошедшем с ним, ожидая сочувствия и поддержки, а вы в этот момент вспоминаете о чем-то своем и «уносите вдаль» в своем уме или,

что значительно хуже, начинаете рассказывать о том, что вспомнили, и это нарушает ход беседы и вызывает у говорящего неприятие по отношению к вам.

**Старайтесь придерживаться в процессе диалога какой-то линии, логики — это поможет сделать общение действительно конструктивным.**

**5. Если обстановка позволяет, очень полезно конспектировать услышанное.**

**Если вы обсуждаете что-то важное — лучше достаньте блокнот и записывайте. Это позволяет зафиксировать основные моменты и впоследствии освежить их в памяти.**

Есть такое правило: если вы не записываете, то через неделю в памяти остается не более 5% информации. «Да, мы говорили с ним об отпуске», — вот и все, что вы вспомните, а детали будут утрачены, хотя разговор был очень обстоятельный и подробный. Кроме того, когда человек записывает услышанное, он вызывает к себе большое уважение.

**6. В процессе слушания необходимо воздерживаться от возражений, даже если собеседник, по вашему мнению, в чем-то явно заблуждается.**

Конечно, в этом случае ваши чувства будут задеты, и вы немедленно захотите возразить, «наставить заблудшего на путь истинный», но сразу, а часто и в дальнейшем, этого точно делать не следует. Сначала позвольте человеку выговориться, высказать свою точку зрения, поделиться фактами. Допустите, хотя бы теоретически, что ваши знания и взгляды на мир не самые правильные во Вселенной.

**Очень важно не позволять эмоциям влиять на нас, ведь чем сильнее в разговоре накал страстей, желание повлиять на точку зрения собеседника, тем дисгармоничней общение. Ваша задача — не устроить бурные дебаты, а успокоить говорящего (и себя заодно, если нужно), перевести диалог с уровня эмоций на уровень фактов.**

Находясь на уровне эмоций, эффективно слушать невозможно. Как только включается ум и эго — интеллект и интуиция отключаются, теряется контакт с Божественной энерги-

ей. Эмоциональное слушание очень часто приводит к недопониманию и конфликтам, так как обычно подразумевает две крайности: вы либо критикуете собеседника, либо боготворите, или же проявляется в крайнем — положительном или отрицательном отношении к кому-то третьему.

**7. Очень важно сохранять ясную голову и задавать направляющие вопросы, чтобы понять, насколько точно вы понимаете сказанное.**

Внезапные яростные возражения, возникшие в результате недопонимания, могут привести к возникновению психологической глухоты.

**Не нужно занимать позицию обвинителя, то есть искать то, что было сказано неправильно. Ищите положительное. Если человек, по вашему мнению, говорит явную ерунду, не надо с ним спорить, достаточно мягко попросить отталкиваться от реальных фактов.**

В спорах истина не рождается. Споры, как правило, лишь разрушают отношения. Вы можете 20–30 минут внимательно слушать, после чего человек откроется, но одно яростное возражение с вашей стороны — и все, «мост сломан». Ищите положительное, не концентрируйтесь на ошибках говорящего. И всегда давайте обратную связь: «Да, ты правильно заметил, что...»

Человеку приятно, когда его понимают и поддерживают. Да и вообще, какой смысл спорить и критиковать кого бы то ни было? Концентрируясь на ошибках и отрицательных качествах других, мы сами начинаем ими пропитываться, мы становимся тем, на что настроено наше сознание, а люди, которые всю жизнь ругают политиков, сплетничают об окружающих и выискивают у них различные недостатки, деградируют, много болеют и страдают.

**8. Очень важно резюмировать сказанное и для собеседника, и для себя.**

На подсознательном уровне человек чувствует огромное удовлетворение, когда другие подводят итоги сказанного им. Поступая таким образом, вы продемонстрируете уважение к говорящему. Резюмирование полезно и для вас, и для собеседника.

Выслушав ваше резюме, он видит себя, слышит сказанное им со стороны вашими глазами и ушами, и его восприятие может измениться.

**9. Нужно регулярно практиковаться в слушании, делать это при любой возможности.**

Например, вы едете в автобусе. Не теряйте время зря — сосредоточьтесь, послушайте, какие звуки доносятся, о чем говорят пассажиры. Войдите в роль говорящего, обратите внимание, как его речь воспринимают попутчики и т. д.

**Практикуйтесь постоянно. Чтобы развить навык эффективного слушания, нужно примерно полгода. Без этого навыка вы никогда не станете мастером общения.**

**10. Очень важно анализировать невербальные сигналы, посылаемые нам собеседниками.**

По большому счету именно они несут самую важную информацию. **Когда человек говорит с вами, вы видите, открыт он или нет.** Допустим, на фактическом уровне он может говорить: «Моя жена такая... Я хочу с ней развестись». Отслеживайте, как реагирует его тело, как движутся зрачки, какие эмоции у него в этот момент и, возможно, вы увидите, что на самом деле он не верит собственным словам или не собирается воплощать сказанное в жизнь.

Как, например, определить, что собеседник хочет вас покинуть? Присмотритесь внимательно — в этом случае его корпус уже будет наполовину развернут к выходу, хотя он сам может этого не замечать. В таком случае не стоит задерживать его, лучше тактично свернуть диалог и попрощаться.

**11. Оценивайте содержание сообщения, а не поведение или личность говорящего.**

**Это правило вы должны соблюдать всегда, если вы общаетесь с человеком, чье мировоззрение отлично от вашего. К примеру, он является последователем другой религии или философской школы.**

Переход на личности («А сам-то ты кто такой? Когда ты это понял?») — явление недопустимое. **Вы не должны критиковать личность, вы можете только выразить свое мнение.**



**ние о философии. В этом случае вы не обижаете собеседника.**

В подобной ситуации лучше будет сказать: «Я понял ваше мнение. Но факты говорят том, что, возможно, оно ошибочно», — после чего спокойно изложить эти факты, если вам дают высказаться.

Эффективность работы большинства руководителей зависит от того, как они общаются с сотрудниками один на один. Менеджмент — это работа с людьми, а основная задача менеджера — наладить взаимоотношения с подчиненными.

Эффективный менеджер никогда не забывает о том, что многие предпочитают говорить, а не слушать, но на самом деле ситуацию и ход общения контролирует именно слушатель. Лучшие американские специалисты по психологии бизнеса давно поняли: по-настоящему успешным может стать лишь тот бизнесмен, который умеет слушать.

### Современная притча. Менеджер и программист

Человек, летящий на воздушном шаре, обнаружил, что потерялся. Он спустился немного ниже и заметил на земле женщину. Спустившись еще чуть ниже, он обратился к ней:

— Простите, не могли бы вы помочь? Я договорился с другом встретиться час назад, но не знаю, где сейчас нахожусь.

— Вы находитесь на воздушном шаре в 30 футах от поверхности Земли, между 40 и 41 градусом северной широты и между 59 и 60 градусом западной долготы, — ответила женщина.

— Вы, должно быть, программист?

— Да, а как вы догадались?

— Вы мне дали абсолютно точный ответ, но я совершенно не представляю, что делать с этой информацией,

и я все еще потерян. Откровенно говоря, вы мне совершенно ничем не помогли.

— А вы, наверное, менеджер?

— Да. А вы как догадались?

— Вы не знаете, где находитесь и куда направляетесь.

Поднялись вы туда благодаря воздуху. Вы дали обещание, которое не представляете как выполнить, и ожидаете, что люди, которые находятся ниже вас, решат ваши проблемы.

И, наконец, сейчас вы в том же самом положении, в котором находились до встречи со мной, но почему-то теперь в этом оказалась виновата я.

## Как побудить других слушать нас?



Если окружающие вас не слышат, упадите перед ними на колени и молитесь о прощении, потому что, по правде говоря, виноваты вы сами.

Федор Достоевский

1. Очень важно помнить — если вы слушаете человека внимательно, у него на подсознательном уровне возникает принятие того, что вы скажете, и уважением к вам, поэтому, когда вы начнете говорить, он будет слушать вас так же внимательно. Общение будет происходить на бо-

**лее высоком уровне, возвышая вас обоих духовно и легко решая все проблемы.**

Ученые выяснили, что даже элементарные частицы меняют свое поведение, когда за ними начинают наблюдать. То же самое происходит и с человеком, когда он чувствует, что его слушают с уважением, принимают таким, какой он есть, не осуждают, не пытаются наставить на путь истинный. Представляете, вы просто внимательно слушаете, ничего при этом не говорите, а человек духовно растет на глазах.

У некоторых западных людей, особенно у отдельных религиозных проповедников, понимание блага, к сожалению, сводится, в первую очередь к тому, что кого-то нужно догнать и спасти, «причинить» ему добро, «просветить» его (беднячку, глупенького), что-то ему вложить в голову. Такое мировосприятие ущербно, так как в основе его лежит не поддержка (благодать), а желание активных действий, изменений (страсть), и на подсознательном уровне «спасаемый» получает от «спасателя» посыл «Ты — не о'кей».

Как вы понимаете, в ответ на такие действия у «заблудшей овцы» не возникает ни уважения к «благодетелю», ни желания принять навязываемое ей «добро». И даже, если вначале «спасаемый» и принимает услышанное, то в скором времени он все равно начинает чувствовать раздражение и даже агрессию к тому, кто пытается ему «помочь». В результате, «спасатель» лишь в очередной раз убеждается, что народная мудрость: «Не делай добра — не получишь зла» — имеет под собой веские основания.

Мастера на Востоке очень часто просто смотрят и внимательно слушают человека и говорят всего несколько слов, но от этого пришедший за помощью чувствует огромное вдохновение.



**Если наблюдать за человеком правильно, с любовью и уважением, то его поведение и сознание меняются в лучшую сторону — это закон природы.**

Во всем Творении все исходит из Любви, поддерживается Любовью и разрушается Любовью. У каждого из нас есть одна первоочередная и основная потребность — любить и принимать окружающий мир и быть любимыми, чтобы нас принимали такими, какие мы есть. И если вы не удовлетворили эту потребность человека, вы никогда не постройте с ним сердечных отношений, а значит ваши отношения не помогут вам обоим стать более счастливыми и здоровыми.

### **2. Следует сознательно выбрать тональность общения.**

Другими словами, это означает подстроиться под тон голоса и скорость, с которой говорит собеседник, быть с ним на одной волне. Представьте, что человек говорит вам что-то быстро и громко, а вы отвечаете медленно и очень тихо. Какова будет его реакция? Скорее всего, это только собьет его с толку, но никак не поспособствует установлению контакта между вами. Если же вы начнете вдруг что-то кричать в спокойной аудитории, естественно, вас также воспримут неадекватно.

**Чем больше мы похожи на слушателя, тем легче он принимает сказанное нами. Это особенно важно и хорошо чувствуется в разговоре с глазу на глаз. Но, конечно, при разговоре с человеком, у которого высокий уровень эмоционального возбуждения, совсем не нужно опускаться на его уровень и начинать что-то говорить ему столь же эмоционально.**

### **3. Помните про язык тела.**

Как уже было сказано, если немного наклониться к собеседнику, слегка вытянуть шею и время от времени кивать, то говорящий подсознательно понимает, что вы его внимательно слушаете. Но все надо делать естественно. Если человек почувствует фальшь, у него возникнет недоверие и агрессия к вам.

**Огромное значение имеют невербальные средства коммуникации: искренняя улыбка, заинтересованный вид и так далее (опять-таки, при условии, что нет никакой фальши).**

**В процессе общения желательно находиться с собеседником на одинаковом уровне. Если, например, у вас высокое сиденье, а у собеседника более низкое, или вы сидите на диване, а он на полу — у вас подсознательно может включиться родительская позиция, и это помешает общению на равных.**

Хотя, если вы начальник, то разговор с подчиненными вам нужно проводить так, чтобы они сидели ниже, а вы были во главе стола. И, наоборот, если вы говорите с начальником или учителем, вы должны поставить себя ниже и в прямом, и в переносном смысле. Поэтому во всех духовных школах учитель сидит или стоит на возвышении. Это вызывает подсознательное уважение к нему.

**4. Очень важно, чтобы ваша поза была расслабленной — это демонстрирует спокойствие и отсутствие агрессии к собеседнику.**

Также необходим зрительный контакт (примерно на 60%). Периодически необходимо смотреть в глаза человеку, с которым вы общаетесь.

**5. Ваши высказывания не должны иметь критического или, тем более, оскорбительного оттенка.**

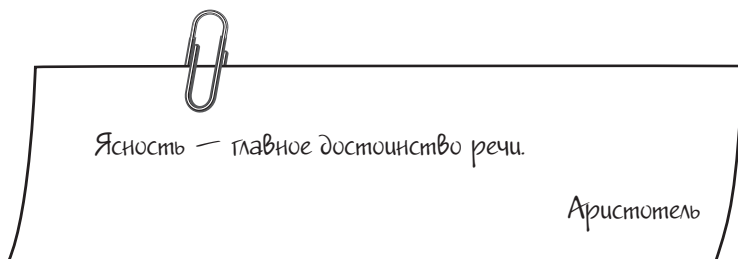
Это всегда стремится критиковать, осуждать, осмеивать других и восхвалять себя. Это разрушает любые отношения.



Когда ты хочешь показать твоему собеседнику в разговоре какую-нибудь истину, то самое главное при этом — не раздражаться и не сказать ни одного недоброго или обидного слова.

Эпиктет

## Рекомендации говорящим



**1. Всегда четко знайте, что вы хотите сказать.** Когда вы научитесь слушать других, вы увидите, что многие люди говорят без всякой логики, перескакивая с одной мысли на другую, и никакого определенного посыла в их словах нет. Просто их речевой аппарат бесконтрольно озвучивает то, что приходит на ум.

И наверняка вы подумаете: «Неужели я могу говорить так же?»



**Поэтому старайтесь не уподобляться таким «ораторам» и всегда следуйте этому правилу: сначала определитесь, что вы хотите сказать, и только потом говорите.**

**2. Узнайте как можно больше о тех, кто будет вас слушать.** Даже если это ваш близкий друг, которого вы давно и хорошо знаете, все равно лучше поинтересоваться, как у него дела, как настроение, и какое-то время послушать его. Только так можно понять, на каком эмоциональном и энергетическом уровне человек находится в данный момент.

**3. Создавайте о себе благоприятное впечатление.** Это в первую очередь подразумевает, что вы должны отдавать се-

бе отчет в своем невербальном поведении. Однажды я стал свидетелем такой ситуации: человек рассказывал в большой компании какую-то историю, и все его с интересом слушали. И вдруг, посреди фразы, он сплюнул. Все были шокированы, и, хотя дальше он продолжал рассказывать не менее увлекательно, интерес слушателей к повествованию значительно угас.

Женщины и дети придают невербальному поведению особенно большое значение. Если вы преподаете в школе, ученики обязательно заметят, как вы одеты, какая у вас, к примеру, брошка, каким-то образом все это оценят. Дети все видят, ничего не упускают из внимания, особенно если вы их наставник. Ребенок «читает» вас по поведению, видит все по глазам (особенно это касается детей до трех лет). Поэтому всегда следите за своим невербальным поведением.

Вы когда-нибудь видели, чтобы ученик, который не любит учителя, любил предмет, который тот преподает?



**Помните: если человек вас не уважает, то какие бы умные вещи вы ни говорили, он не будет вас слушать и принимать то, что вы говорите.**

**4. Убедитесь в том, что собеседник вас правильно понял.** Люди могут понимать одни и те же слова по-разному, поэтому **периодически вы должны подводить итог сказанному.** Если вас о чем-то спросили, ответив, обязательно уточните: «Я ответил на ваш вопрос? Вы удовлетворены?» Если собеседник чего-то не понял и отвечает неуверенно: «Ну, в общем-то да...», предложите ему разобраться во всем, что непонятно.

**Возможно, переформулировать свои вопросы или задать дополнительные.**

**5. Способствуйте лучшему запоминанию информации.** Для этого есть много различных техник. Например, визуализируйте сказанное человеку с помощью понятных образов.



**Не преподносите информацию сухо: пункт первый, пункт второй и т. д. Вы должны создавать наглядные образы, потому что ум запоминает именно их.**

#### **6. Используйте юмор.**

**Преподнесите материал в нелогичной, непредсказуемой манере. Это не позволит собеседнику заскучать, обострит его восприятие.**

Хороший юмор уместен практически всегда, кроме разве что похоронных церемоний, но даже и в этих случаях бывают исключения.

У меня есть несколько видео-тренингов на тему важности чувства юмора. Надеюсь, они будут вам полезны.

**7. Установите обратную связь со слушателем.** «Как ты меня понял?» Это очень важно для говорящего.

Вы должны чувствовать, что он видит вас, воспринимает сказанное во всей полноте. Старайтесь быть на его волне.

**8. Работайте с фактами, чаще задавайте себе и собеседнику вопросы: «Как?», «Как часто?», «Когда?», «Где?», «В сравнении с чем?» — это поможет вам обоим сосредоточиться на конкретной проблематике, заставит мыслить и говорить конструктивно, не позволит спуститься на эмоциональный уровень.**

Чтобы к вашему мнению прислушались, вы должны стать человеком, который внутренне умиротворен, задает вопросы, пробуждающие мышление, определяет термины, анализирует альтернативные варианты, воздерживается от выводов, не имея на руках конкретных фактов.

Даже не очень интеллектуально развитый человек, услышав от вас какие-то ложные утверждения, спокойно скажет: «Это не соответствует фактам».



**Одно из главных правил успешного общения — оставаться вне ролевого треугольника «жертва-спасатель-агрессор» и побудить других**



к вам прислушиваться. Для этого нужно избегать тенденции навязывать свои советы, и стараться как можно четче излагать идеи и факты. Говорите только то, что вы видите собственными глазами, знаете наверняка. Излагать идеи и факты очень важно, потому что логика гасит ненужные эмоции, она возвращает нас в состояние «здесь и сейчас».

## Все в этом мире имеют право на ошибку

Делясь идеями и информацией, мы оставляем за слушателями свободу выбора, позволяем им самостоятельно определять свое отношение к сказанному. В этом случае они могут воспринимать эти идеи и информацию в свете их собственных целей, знаний и опыта, применяя их согласно собственному разумению.



**Решение никогда нельзя навязывать. Это важный эзотерический принцип. Мы даем человеку объективную и достоверную информацию, но сделать выбор он должен сам. Вы не имеете права выбирать за него, даже если на 100% уверены в своей правоте и точно знаете, как для него будет лучше.**

Иногда, особенно если вы полностью уверены в своей правоте, бывает трудно сдержаться и не навязать свое мнение. Особенно ярко это проявляется в отношениях родителей с детьми. Вам следует позволить человеку идти по жизни самостоятельно — это очень важный принцип, потому что мы живем в мире свободы воли.

Здесь все происходит на основе Божественной любви, а любовь подразумевает свободу. Вы дали человеку информацию, проявили к нему любовь и уважение, попробовали вдохновить его, а выбирать он должен сам. Вы не имеете права делать выбор за него. Конечно, как и во всяком правиле, есть исключения. Они касаются подростков, больных, психически неустойчивых людей, склонных к преступной деятельности и т. д.



**Старайтесь вдохновлять, а не пугать. Как ни странно это звучит, иногда нужно дать человеку возможность совершить ошибку, набить шишки самостоятельно, приобретя, таким образом, бесценный жизненный опыт.**

Мне часто говорят: «Вы же объяснили, как надо поступать, какие будут последствия. И я объяснила ему, а он не понимает. Что же делать, он же будет страдать». Да, он будет страдать, это его решение, оставьте его.



**Не бойтесь. Страдание — это один из путей развития. Не все люди способны учиться на чужих ошибках, есть такие, которые понимают только страдания, и такой выбор — их святое право. Предоставляя свободу действовать по собственному усмотрению, вы выражаете уважение к человеку. Таким образом вы показываете, что уважаете его цели, знания и опыт.**

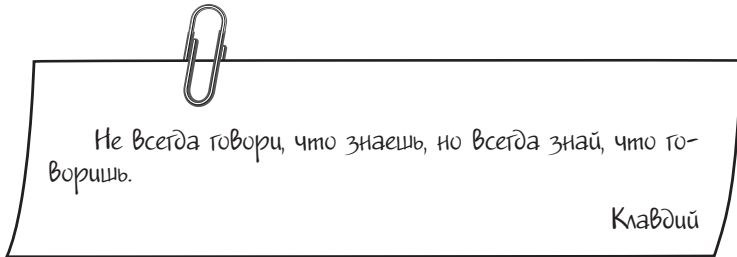
Конечно, не должно быть и перегибов: «Ну, давай-давай, недоумок, не хочешь меня слушать — страдай. Уж теперь-то ты получишь от жизни по полной программе. Иди, радуйся своей свободе выбора». Это уже от эго. Нужно любить человека, желать ему Божественной любви и посылать ее, а не «посылать» его.

Однако следует помнить также и то, что вышеизложенное применимо только к зрелому, разумному человеку. Малень-

ким детям, эмоционально неуравновешенным женщинам, за которых вы ответственны, глупым людям, которые не в состоянии контролировать свои чувства, больших возможностей выбора лучше не давать, иначе они такого натворят...

Не забывайте и еще один важнейший момент: кармический взаимообмен начинается, когда вы эмоционально вовлечены. Если вы просто спокойно наблюдаете за человеком, любите его, вы видите за всем Бога, вы не вступаете с ним во взаимодействие на уровне кармы. Но как только что-то затрагивает ваши эмоции, у вас появляется привязанность к чему-то, вы тут же приобретаете карму — хорошую или плохую. Поэтому вся восточная философия говорит: **что бы ни происходило, внутри человек всегда должен оставаться спокойным и умиротворенным.**

## Кто мягче ступает, тот дальше идет



Предлагая скоропалительное решение, мы лишаем слушателя возможности самостоятельно проанализировать ситуацию. Чем больше внимания мы уделим анализу фактов, различных вариантов выбора и их возможных последствий, тем меньше вероятность того, что мы примем ошибочное решение.



Очень важно спокойно принимать похвалы в свой адрес, не привязываться к ним, ведь если человек волен дать положительную оценку каким-то вашим действиям, то в другой раз он может дать и отрицательную. Чем больше вы будете зависеть от похвал, тем сильнее будут ваши страдания, когда вы подвергнетесь критике. Не впадайте в зависимость от мнения других о себе.

Также полезно помнить: давая оценку, советуя что-то, подсознательно вы ощущаете свое превосходство, и оцениваемый это прекрасно чувствует, даже и не осознавая. Поэтому старайтесь не оценивать человека, используйте описательные, а не оценивающие утверждения, просто излагайте факты.

Наше ложное эго очень чувствительно к мнению других о себе, поэтому, когда человека оценивают, у него поневоле возникает защитная реакция — он начинает оправдываться или, наоборот, переходить в наступление.

Если же мы не оцениваем поведение человека, а описываем его — это помогает собеседнику увидеть себя со стороны, и у него не возникнет ощущения, что его осуждают и унижают. Даже если человек сам попросил вас высказать свое мнение о каких-то его действиях или жизненных концепциях, формулируйте его мягко, говорите не с позиции абсолютной истины («Это так-то и так-то»), а с позиции постороннего наблюдателя: «На мой взгляд...», иначе у собеседника может возникнуть очень сильный защитный блок.



В своих высказываниях опирайтесь на факты, апеллируйте не к каким-то ментальным концепциям, а к объективной реальности — это поможет установить атмосферу доверия и остаться на первом уровне слушания, ведь как вы

помните, только на этом уровне можно решить проблему эффективно.

Внимательно слушая, вы поможете человеку увидеть ситуацию со стороны, тогда он сам, без чьих бы то ни было советов, сможет решить любую проблему. Ваша задача — подвести его к этому.

## Несколько мыслей в завершение

Очень важно отказаться от таких моделей поведения, как:

чрезмерное  
внимание



роль  
всезнайки



позиция  
превосходства



Несоблюдение последних двух пунктов может вызвать у слушателя желание самоутвердиться, отомстить вам, доказать вашу неправоту. Как только вы почувствовали, что ведете разговор на уровне эго, вы должны тут же прекратить его — ни к чему хорошему это, как правило, не приводит.

Очень важно создать систему слушания. Для этого нужно следующее.

**1. Проанализировать свою манеру слушания**, то есть понять, какие барьеры или фильтры вам препятствуют, насколько вам мешает процесс социализации.

**2. Понять цель общения.**

**3. Улучшить свои навыки слушания**, не забывая о том, что нужно создать позитивную атмосферу. Постоянно быть бдительным, внимательным. Не отвлекаться и эффективно отслеживать невербальные сигналы.

**4. Проявлять искренний интерес к собеседнику.** Действовать с позиции «Я — о'кей, Ты — о'кей».

**5. Быть своего рода камертоном: отражать мысли и ощущения собеседника без оценки, не критикуя его и ни в чем не обвиняя.** Быть нейтральным. Ни в коем случае не проявлять гнева и раздражения.

**6. Помогать собеседнику в поиске решения проблем.** Именно помогать, а не решать за него. Даже если вы решите проблему успешно, таким образом вы просто сделаете из него потребителя, потому что человек может привыкнуть к тому, что другие решают проблемы за него и начать считать это нормой.

**7. Создать и поддерживать позитивную атмосферу, вести диалог в конструктивном ключе.** Очень важно уточнять и прояснять значение сказанного. Но очень важно делать это корректно, не перебивая собеседника, выдержав паузу.

**8. Перефразировать высказывания, идеи и соображения с особым вниманием к фактам.**

**9. Адекватно реагировать и отражать чувства собеседника.**

**10. Подбирать тон и выражения, учитывать культурный уровень собеседника.**

**11. Резюмировать основные идеи и понятия.**

Но основой всего является умение находиться «здесь и сейчас», жить и действовать осознанно, стремиться увидеть во всем проявление Божественного, избавляться от эгоизма, успокаивать ум и развивать уважение к людям, так как любовь без уважения невозможна.

**Вселенная говорит с нами каждую секунду...**

## Притча на прощание. О молитве лягушки

Однажды ночную молитву брата Бруно нарушило громкое кваканье лягушки. Все его попытки не обращать внимания на эти звуки оказались безуспешными, поэтому он крикнул из окна: «Тихо! Мне нужно помолиться».

Брат Бруно был святым, и его просьба была выполнена незамедлительно. Все живые существа замолкли, чтобы молитве ничто не мешало. Но тут раздался еще один звук, помешавший Бруно восхвалять Бога.

Внутренний голос сказал:

— Может быть, Богу кваканье этой лягушки слышать не менее приятно, чем пение твоих псалмов.

— Как может кваканье лягушки радовать уши Господа? — насмешливо возразил Бруно.

Но голос не собирался сдаваться.

— А зачем, по-твоему, Бог изобрел звук?

Бруно решил выяснить это. Он высунулся из окна и приказал: «Пойте!» Воздух наполнился равномерным кваканьем лягушки под сумасшедший аккомпанемент ее сородичей из всех близлежащих водоемов. Бруно прислушался к звукам, и они перестали раздражать его. Он обнаружил, что если не сопротивляться им, то они лишь обогащают тишину ночи.

С этим открытием сердце Бруно ощутило единые вибрации со всей Вселенной, и впервые в своей жизни он понял, что означает истинная молитва.

Энтони де Мело

## Заключение

Мне как-то хотелось прокомментировать эту притчу, но, перечитывая ее, я каждый раз обнаруживал в ней новый смысл, открывал для себя что-то новое. Поэтому я передумал писать что-то от себя, ведь таким образом я могу навязать вам свое видение, а не то, что откроет вам собственное сердце.

Ведь если вы умеете слышать себя, вам будут открываться глубочайшие вещи.

Я искренне надеюсь, что эта книга помогла вам и в этом...

*Рами Блект*



## Приложение

Дорогие читатели!

В приложении я решил поместить очень важный материал, касающийся речи — это глава «Речь как основа и показатель совершенства» из моей книги «10 шагов на пути к здоровью и успеху», изданной в «АСТ». Даже если вы ее читали — уверен, что вам будет полезно перечитать ее еще раз, так как тема, затронутая в ней, очень важна. Ведь как говорит человек, так он и живет, и изменение судьбы начинается с изменения его речи.

Искусство слышать окружающих, себя, подсказки природы и так далее открывает широкие возможности перед человеком, а если он еще и говорит осознанно и правильно, то это его сразу поднимает до уровня полубога.

...дурака от мудреца можно отличить, когда они заговорят...

Успехов и здоровья вам!

*Раши Блект*

## Речь как основа и показатель совершенства

### Как вы говорите, так вы и живете

В начале было Слово, и Слово было у Бога,  
и Слово было Бог...  
И Слово стало плотью...

*Евангелие от Иоанна, 1:1; 1:14*

В буддистской психологии говорится, что основным источником потери энергии является речь. Христианская религия учит: «Неважно, что входит в рот человека, главное — что выходит». Некоторые используют это выражение для того, чтобы оправдать свой стиль питания, который во многом напоминает стиль питания свиньи — «ешь, что хочется и что видится». Игнорирую при этом вторую часть высказывания.

Многие подвижники и святые уходили в уединенные места, чтобы ничего их не побуждало участвовать в пустых разговорах. В Ведах пустые разговоры называют «праджалпой». И именно она является одним из главных препятствий на пути духовного и материального прогресса. Первую оценку человеку мы даем по тому, как он говорит. Речь определяет человека.

Практически любой человек, который интересуется йогой, восточной психологией и философией, знает имя мудреца Патанджали и его монументальный труд по йоге — «Йога-сутры». Но мало кто знает, что в первую очередь он написал не менее выдающиеся работы, посвященные речи и медицине: «Патанджала-бхашья» и «Чарака» соответственно.

«Патанджала-бхашья», будучи комментариями к грамматике Панини, учит, как правильно говорить и как правильно построить свою речь. Существует тесная связь между умом и речью, умом и телом, умом и душой. Здоровое тело, здоровый ум и здоровая речь творят гармоничную личность.

Современные исследования показали, что ошибки в речи не случайны. Они имеют глубокую связь с ментальным развитием. Заикание и запинания в речи появляются тогда, когда есть серьезное эмоциональное нарушение. Практически все болезни являются психосоматическими по своей природе.

**Каждый человек, стремящийся к совершенству, должен стать, во-первых, — врачом, лечащим свое тело; во-вто-**

**рых, — специалистом по грамматике, следящим за своей речью; в-третьих, — философом, очищающим свое сознание и постигающим Абсолютную истину.**

В жизни такого человека не может быть места для физических недомоганий, безразличия к самопознанию и для беспорядочной речи. Именно такого человека мудрец Патанджали называл йогом. И каким бы видом йоги, каким бы видом духовной практики человек ни занимался, все вышесказанное применимо к нему в полной мере.

## **От речи зависят здоровье и материальное благополучие**

И это относится не только к духовным людям, но и к тем, кто хочет преуспеть материально. Умение говорить и слушать серьезно изучают во всех бизнес-школах. Даже в криминальном мире, чтобы подняться в бандитской иерархии, нужно уметь контролировать язык. Там цитируют высказывание Будды о том, что слово может убить человека. Три минуты гнева могут уничтожить десятилетнюю дружбу.

Слова сильно определяют нашу карму. Можно десять лет заниматься духовным развитием, благотворительной деятельностью, но, оскорбив великую личность, можно все потерять на всех уровнях и деградировать в низшие формы жизни. Откуда это берется? От оскорблений.

Ведическая астрология говорит, что тeneвая планета Кету отвечает за оскорбления. Кету — это такая планета, которая быстро дает реакции, часто мгновенно. Кету также дает освобождение. Но в отрицательном аспекте Она наказывает за оскорбления и непочтительную речь, быстро лишая человека всего, чего он достиг в духовном и материальном плане.

В Ведической цивилизации каждого человека учили очень внимательно следить за своей речью. Пока человек не заговорил, его тяжело узнать. Дурака от мудреца можно отличить, когда он заговорит.

**Речь обладает очень сильной энергией.**

Специалисты, обладающие тонким видением, говорят, что люди, которые общаются матом, грубо и оскорбительно говорят, в определенном месте тонкого тела тут же получают черное пятно, которое через год-два может перерасти в раковую опухоль.

## Речь — это проявление жизненной силы

Самое главное, для чего нам предназначен язык — это чтение молитв, мантр и обсуждение тем, приближающих к Божественному. Можно также по мере необходимости обсуждать практические дела, общаться с близкими. Но главное — не переусердствовать.

В Аюрведе говорится, что речь — это проявление праны. Прана — это жизненная сила, Вселенская энергия. Чем больше праны, тем более здоров, успешен, харизматичен и гармоничен человек. Так вот, в первую очередь прана расходуется, когда человек говорит. Особенно, когда кого-то критикует, осуждает, предъявляет претензии, матерится. По статистике, 90% всех ссор происходит из-за того, что мы говорим о ком-то плохо.

**Наиболее успешны те люди, которые приятно говорят и умеют контролировать свою речь.** В Бхагават-Гите говорится, что аскеза речи заключается в умении говорить правду приятными словами. Люди, которые грубо разговаривают, занимают во всех иерархиях последние места. Это касается и стран в целом. Обратите внимание, что страны с высокой культурой речи более успешны — Япония, Германия, да и вообще все государства, входящие в большую восьмерку. Хотя там сейчас происходит культурное вырождение, включающее в себя и деградацию культуры речи. И это сказывается и на экономике, и на духовной жизни в целом. На Востоке человек, который элементарно не может контролировать свою речь, считается очень примитивным, хотя он может быть профессором на Западе.

Ученику не терпелось рассказать Мастеру сплетни, услышанные на базаре.

— Подожди, — остановил его Мастер. — Правда ли эта история?

— Думаю, нет.

— Принесет ли она кому-нибудь пользу?

— Да нет.

— Она смешная?

— Нет.

— Тогда зачем мне ее слушать?

## Карма определяется нашей речью

Помните, что если мы кого-то критикуем, то берем на себя негативную карму и плохие качества характера этого человека. Так действует закон кармы. И также мы берем качества той личности, которую восхваляем. Поэтому Веды призывают всегда говорить о Боге и о святых и восхвалять их. Это самый легкий путь для того, чтобы обрести божественные качества.

То есть, если вы хотите обрести какие-то качества, вам достаточно почитать о каком-нибудь святом, который ими обладает, либо с кем-то обсудить его качества. Давно замечено, что мы приобретаем качества того человека, о котором думаем и, следовательно, говорим.

Поэтому даже западные психологи советуют думать и говорить об успешных и гармоничных людях. Но чем больше в нас эгоизма и зависти, тем тяжелее нам говорить о ком-то хорошо.

Мы должны учиться никого не критиковать. У меня был один пациент, у которого по гороскопу с определенного года должна была быть серьезная болезнь, но у него все было нормально. Я спросил его, что он начал делать в этот год. Он ответил мне, что дал обет, что никого не будет критиковать. И сказал, что реально заметил, что его жизнь улучшилась, его духовная практика вышла на новый уровень.

**Тот, кто нас критикует, отдает нам свою положительную карму и забирает нашу плохую.**

Мудрецы всегда считали, что это хорошо, когда нас критикуют. Как работает речь с нашей кармой? В «Махабхарате» говорится, что если вы что-то наметили, что-то хотите сделать, никому об этом не говорите. Как только вы об этом сказали, на 80% уменьшается вероятность, что это произойдет, особенно если вы поделились с завистливым, жадным человеком.

**Почему люди, говорящие мало и продуманно, достигают больше? Они не теряют энергию.**

Другое простое правило, связанное с речью, — если мы сделали кому-то что-то хорошее и похвастались этим перед другими, то в этот момент мы теряем положительную карму и все свои плоды благочестия, которые заработали этим поступком. Хвастуны мало чего достигают. Поэтому мы не должны никогда хвастаться своими достижениями, так как в этот момент мы теряем все плоды, которые до этого заработали.

...Пусть левая рука твоя не знает, что делает правая  
*Евангелие от Матфея, 6:3*

## Мысли определяют речь

История из жизни. Ученик подходит к мастеру и спрашивает:  
— Вы советуете жить с открытым разумом. Но тогда весь ум может улететь, так?  
— Ты просто рот закрой. И все будет хорошо.

**Мысли определяют речь, поэтому важно не думать плохо ни о ком.**

**Чем больше у нас хаотичных мыслей в голове, тем больше они проявляются на языке и тем более беспорядочной будет речь. Тот, кто ясно мыслит, тот ясно говорит.**

Есть еще один уровень — научиться принимать критику. Одно из качеств ума — то, что он способен оправдать себя в любом положении. Чем ниже уровень человека, тем больше оправданий вы от него слышите. Даже совершив самое гнусное преступление, такой человек не краснея, оправдывает себя.

Я проводил семинары в тюрьмах, в том числе для особо опасных преступников, меня очень удивляло, что практически никто себя не считал виноватым.

**Один из главных показателей человека, который находится на высоком уровне развития, определяется тем, что он спокойно выслушивает критику в свой адрес.**

## Правила разумной речи

В пещере медитируют три йога. Вдруг они слышат какой-то звук, издаваемый животным. Один йог говорит:  
— Это был козел.  
Проходит год. Другой йог отвечает:  
— Нет, это была корова.  
Проходит еще год. Третий йог говорит:  
— Если вы не прекратите спор, я вас покину.

**Первое правило разумной речи** — перед тем как сказать что-то резкое, досчитайте до 10-ти. Это может показаться глупым. Первое время мы вряд ли сможем досчитать до 3-х. Но с другой сто-

роны, если вы ответите после небольшой паузы, то ваш ответ будет намного разумней, потому что первое, что приходит в голову, когда нас критикуют, ругают — это желание оправдаться и ответить резко. Поэтому научитесь 5–10 секунд думать перед тем, как отвечать. Помимо всего прочего — это собьет ненужный накал эмоций.

Человек, который занимается самореализацией, очень мало и продуманно говорит. Я читал в жизнеописаниях некоторых великих людей, что они никогда не отвечали сразу на обвинения и вообще старались ничего не говорить в гневе. Они откладывали разговор на другой день или вообще до того момента, пока не успокоятся страсти. Ибо они знали — пока гнев и раздражение влияют на их речь, последствия будут печальные, а порой просто разрушительными.

**Второе правило разумной речи** — не нужно впадать в крайности. Бог проявляется в мелочах, а Сатана — в крайностях. Не следует давать обет — «Буду нем как рыба». Особенно, если по вашей природе вы яркий экстраверт, вам это может только навредить. Если ваша психофизическая природа в том, что вы должны много говорить, тогда говорите так, чтобы вы и окружающие получали от этого благо. Поэтому **будьте открыты и доброжелательны, и главное — живите осознанно.**

Важно помнить, что наш уровень определяется по мелким, незначительным поступкам — как мыотреагировали на грубость в магазине, какие эмоции начинают нас переполнять, когда нас «незаслуженно» критикуют, и т. д.

## Три уровня речи

**Человеку на высоком духовном уровне, в благости,** которому что-то про кого-то говорят плохое, или он что-то оскверняющее увидел или услышал, может даже физически стать плохо. У него может возникнуть ощущение, что его физически грязью облили. Такой человек всегда говорит правду приятными словами.

Осознанно говорит каждое слово, и каждое слово приносит гармонию в этот мир.

В речи много безобидного юмора, часто над собой.

Такие люди практически всегда здоровы и счастливы. Только может вначале сложно сдержаться от глупых высказываний или от того, чтобы быть втянутыми в бестолковый разговор.

**Люди в страсти** очень чувствительны к критике в свой адрес, они с большим удовольствием могут часами говорить о темах, связанных с сексом, деньгами, экономическим процветанием, политикой, обсуждением покупок, рассказывать о себе хорошем, язвительно обсуждать кого-то и т. д. Говорят они обычно быстро.

Юмор, обычно пошлый, связан с сексом.

Обычно в начале разговора они чувствуют большое удовлетворение и подъем, но после таких разговоров — опустошение и омерзение. И чем выше уровень сознания, тем сильнее это чувство. Такой стиль речи ведет к деградации на всех уровнях.

**Те, кто в невежестве**, отличаются тем, что их речь полна оскорблениями, претензиями, осуждениями, угрозами, нецензурными словами и т. д. Все слова пропитаны гневом и ненавистью. Когда такой человек открывает рот, создается ощущение, что комнату наполняет неприятный запах. Поэтому, если такому человеку говорить что-то хорошее о ком-то, он может заболеть. Такие люди, как правило, сами осознанно или неосознанно провоцируют других, пытаются вызвать у них энергию гнева, раздражения, обиды, зависти, так как на эту волну они настроены и питаются этими низшими разрушительными эмоциями.

Юмор у них «черный», полный издевательств и радости чужому горю.

Они в иллюзии от начала до конца. Таких Вселенная лечит тяжелыми ударами судьбы и болезнями. У них быстро развиваются психические заболевания. С ними нельзя даже рядом находиться, а уж тем более общаться.

**Обычно редко встречается человек, который постоянно находится только на одном уровне. Чаще встречаются смешанные типы, или тип человека может довольно быстро меняться.** Это зависит от следующих факторов.

1. Общества, которое мы выбираем — на работе, отдыхе. Например, начав общаться со страстным человеком, мы через несколько минут можем обнаружить, что активно втянуты в обсуждение политиков. Хотя еще 10 минут назад нам не было до них дела.

2. Места. Например в казино, ночных клубах, около пивных ларьков, в притоне наркоманов обсуждение духовных тем трудно представить. Если место пропитано страстью и невежеством, то и звучащая там речь будет соответствующей.

3. Времени. Например, с 21.00 до 02.00 часов — время невежества, поэтому именно в это время хочется пойти в невежественное



место, посмотреть невежественный фильм, поговорить на невежественные, в лучшем случае, — на страстные темы. Утро вечера мудренее — это народная мудрость.

Давно замечено, что то, о чем ты говорил вечером, и особенно если принимал какие-то решения, то утром жалеешь или, как минимум, видишь в другом свете. Поэтому следование простому правилу — никогда не принимать решения вечером и вообще как можно меньше говорить в это время — сделает нашу жизнь значительно счастливей и избавит от многих проблем и несчастий. Не случайно, что в природе все спит в это время. Вы когда-нибудь слышали пение птиц вечером?

В конце недели можно провести тест — какая доминировала речь на протяжении недели. Если в благодати, то легко будет заметить, как гармония и счастье входят в нашу жизнь. Если страсти и особенно невежества, то естественным результатом будут болезни, депрессии и несчастья.

## **Благодарность — это первый шаг к гармонии и любви**

Что сказать мне о жизни?  
Что оказалась длинной.  
Только с горем я чувствую солидарность.  
Но пока мне рот не забили глиной,  
Из него раздаваться будет лишь благодарность.

*И. Бродский*

**Важное перво-наперво избавиться от претензий. Первый шаг к любви — это благодарность.**

В этом мире мало кто кого благодарит. В основном, все высказывают претензии — либо в скрытой, либо в явной форме. Но важно помнить: если мы кого-то не благодарим, значит начинаем критиковать, предъявлять претензии, не всегда даже осознавая это.

Служение — это не только какая-то физическая помощь: в первую очередь это означает — помочь человеку развить сознание Бога, подарить свою любовь, приблизить человека к Божественному. Все, что мы делаем без любви, несет только несчастья и разрушения, как бы благородно внешне это ни выглядело.

Нас учат, что каждую секунду мы либо приближаемся к Богу, либо удаляемся от Него. Каждая ситуация — это урок. И нужно бла-

годарить Бога за каждую посланную нам ситуацию. Всевышний — Всеблагий, и каждую секунду Он желает нам только добра. Каждая секунда направлена на наше обучение. Как только у нас появляются претензии, наш сердечный центр блокируется. Самые частые претензии — на судьбу, на окружающих, недовольство собой и миром. Претензии проявляются не только в словах, но в первую очередь в мыслях, тоне, стиле общения и отношении к жизни.

Каждая ситуация дается нам для того, чтобы мы работали над собой. Чем менее мы гармоничны, тем более напряжены, тем более суровые уроки мы получим. Но как только у нас возникает принятие ситуации — происходит расслабление, и значит эта ситуация быстро разрешится.

Аюрведа говорит, что вы не сможете избавиться от болезни, если вы ее не принимаете. Это первый шаг к излечению и решению любой проблемы — полное принятие внутри, как милость Бога, эту болезнь и несчастье, а на внешнем плане нужно прикладывать все силы, чтобы ее разрешить.

Если мы не принимаем ситуацию, то более 90% нашей энергии пойдет на ее «пережевывание». Наш организм может справиться с любой болезнью. Также мы можем справиться с любой ситуацией и выйти из нее победителем. Если нам дается какое-то испытание, значит, мы можем его вынести. Бог испытаний не по силам не дает. Вместо претензий мы должны привыкнуть благодарить всех.

## **Претензии — это первый шаг к болезням и несчастьям**

Вы должны отследить, сколько у вас благодарности и сколько у вас претензий к окружающим. Вы обнаружите, что часто у нас больше претензий, чем благодарности. Претензии идут от ума и ложного эго.

Любые наши претензии имеют деструктивную природу, они забирают нашу энергию и закрывают наше сердце.

Истинное смирение выражается в том, что мы принимаем любую ситуацию. Многие понимают смирение как нечто показное: ударили по одной щеке — подставь другую. Это касается внутреннего состояния. Мы принимаем любой подарок судьбы, каким бы он ни был. Желательно как можно чаще повторять в уме или еще лучше вслух: «На все — любовь Бога». Я давно заметил, что у людей, ко-

торые повторяли эту фразу, менялось выражение лица, они становились мягче, пропадали зажимы в теле и в целом они становились счастливей и здоровей. Попробуйте, это работает! Если наше подсознание будет настроено на восприятие, видение во всем Высшей Воли — это быстро приведет нас к совершенству.

В мае 2006 года меня пригласили на фестиваль в Нью-Вриндаване (США) провести семинар по астрологии. Радханатх Свами, великий учитель из Бомбея, рассказал там одну историю ухода своего ученика. Это длинная история, но смысл ее в том, что этот ученик в 20 лет серьезно посвятил себя духовной жизни, примерно до 40 лет он соблюдал целибат. Он очень активно занимался пропагандой духовных знаний, участием в различных благотворительных проектах. В определенный момент он решил жениться. У него была красивая молодая жена, и у них родился ребенок. Но в тот момент ученик заболел тяжелой формой рака. Его духовные друзья организовали ему самое лучшее лечение, но ничего не помогало. С каждым днем его тело все больше разрушалось, доставляя при этом сильные физические страдания.

Но от него всегда шла благодарность. Никто никогда от него не слышал: «Бог! За что Ты меня так наказал? Я двадцать лет Тебе служил верой и правдой, я отдал Тебе лучшие годы!» Никто не слышал от него никаких претензий, только благодарности.

Он благодарил Всевышнего и духовных учителей за то, что к нему каждый день приходили преданные Богу и воспевали Святые имена, говорили о Боге и о святых. Он прославлял Бога за то, что Он всегда заботился о нем лучшим образом. Однажды Радханатх Свами позвонил ему, чтобы дать последние наставления и поддержать его. И он был просто потрясен тем, что духовный учитель помнит о нем и дает ему последние наставления перед уходом. Он говорил окружающим: «Как велик Учитель, у него так много замечательных учеников, но он помнит даже таких незначительных, как я».

Что удивительно, он не просил здоровья, хотя делал все, что говорят врачи. Он считал, что Бог лучше знает, что ему нужно. Все, что он просил — это благословения, чтобы ему и в этой, и в следующей жизни была дана возможность служить бескорыстно миру. И в один из его самых последних дней в Бомбей пришел святой Бабаджи, которого все видели только во Вриндаване (одно из самых святых мест в Индии). Все знали, что он никогда не покидал Вриндаван и никто не знает, откуда он узнал о том, что эта великая душа собирается оставить тело.

Он пришел, чтобы последние дни быть с ним. До последней секунды нахождения в этом мире, этот преданный Богу только и делал, что выражал всем благодарность. И несмотря на то, что его тело доставляло ему все больше боли, от него шло так много любви, спокойствия и света, что многие приходили не только для того, чтобы его поддержать, а просто побыть в его ауре.

Но если вы попадете в обычную больницу, то едва ли услышите слова благодарности, в основном одни претензии и упреки: «За что мне Бог послал такое? Почему Он такой несправедливый, ведь я такой хороший!» А если человек соблюдал хоть какие-то законы благочестия и правила местной церкви, то возмущению не будет конца... И необязательно попадать в больницу — оглянитесь вокруг, и вы услышите в основном претензии и упреки: к правительству, к экологии, к родственникам и друзьям, к работникам сервиса и т. д.

Почти все в наше время считают, что им все-все должны. А если кто-то делает хоть что-то хорошее другому, то внутри рождается убежденность, что этот человек по гроб ему обязан, ну, как минимум, он должен отплатить тем же. И у нас, как всегда, есть выбор: либо присоединиться к общей массе людей и нырнуть в адскую жизнь упреков и претензий и жить с закрытым сердцем, либо привыкнуть во всем видеть милость Бога и вместо вопроса «За что?» задавать вопрос «Для чего мне это?».

**Научитесь открывать рот только для БЛАГОДАРЕНИЯ, понимая, что блаженство мы можем ощутить, только бескорыстно и втайне отдавая.**

**Любовь можно ощутить, только отдавая. И нам даны такие обширные возможности в этом мире, в наше время... Уже только за это можно постоянно благодарить Всевышнего. Поэтому давайте с сегодняшнего дня дадим себе обет, что мы будем следить за своей речью, сделаем своей целью Любовь к Богу и будем на всех уровнях стремиться к совершенству.**