



МАРК ШАМАНСКИЙ

КОМНИКАЦИЯ

33 ПРИНЦИПА
ЭФФЕКТИВНОГО
ОБЩЕНИЯ

Марк Шаманский

**Комникация. 33 принципа
эффективного общения**

«Издательские решения»

Шаманский М.

Комникация. 33 принципа эффективного общения /
М. Шаманский — «Издательские решения»,

ISBN 978-5-44-988065-9

Коммуникация — это не просто обмен информацией. Умение четко формулировать свои мысли, слышать и понимать собеседника, быть убедительным, находить компромиссы и избегать конфликтных ситуаций — это, без преувеличения, настоящее искусство, владение которым позволяет достичь всех поставленных целей и найти решение жизненных задач любой сложности. В этой книге собраны основные принципы эффективного общения, которые помогут читателю открыть новые возможности для развития и достижения успеха.

ISBN 978-5-44-988065-9

© Шаманский М.
© Издательские решения

Содержание

От автора	6
Вместо введения	7
Зачем мне это?	8
Глава I	9
Принципы общения	9
Принцип эффективного общения №1:	10
Принцип эффективного общения №2:	11
Принцип эффективного общения №3:	13
Принцип эффективного общения №4:	15
Принцип эффективного общения №5:	16
Принцип эффективного общения №6:	18
Принцип эффективного общения №7:	20
Конец ознакомительного фрагмента.	21

Комникация 33 принципа эффективного общения

Марк Шаманский

© Марк Шаманский, 2024

ISBN 978-5-4498-8065-9

Создано в интеллектуальной издательской системе Ridero

От автора

Привет! Долго размышляя о том, что же я хочу сказать читателю, перед тем как он начнет свое путешествие в мир эффективного общения, я пришел к мысли, которая и стала конечной целью написания этой книги. Мне бы хотелось, чтобы она оказалась для тебя познавательной, возможно, с ее помощью ты сделаешь множество открытий, с чем-то согласишься, а в чем-то со мной поспоришь... Так или иначе, мне очень хочется, чтобы то, о чем я расскажу, помогло тебе в дальнейшем выстраивать эффективные коммуникации с окружающими людьми.

Я хочу, чтобы ты знал, что в твоих руках находится не просто книжка с набором каких-то непонятных или, наоборот, предельно ясных правил и принципов эффективного общения. В твоих руках находится карта, следуя которой, ты сделаешь множество открытий и отыщешь новые возможности для своего развития. Главное – помнить, что каждый человек, встретившийся на твоём пути, может научить тебя чему-то новому...

Если выйти на улицы города и задать его жителям простой вопрос: «Вы учились общаться?», я уверен, что 99,9% опрошенных ответят на него отрицательно. После рождения мы научились сидеть, ползать, ходить, выговаривать первые слова, формулировать из них предложения, нас научили читать, писать и т. д. Однако немногие могут похвастаться тем, что родители или учителя научили их искусству общения. Этому вопросу почему-то не уделяют должного внимания, ошибочно полагая, что все необходимое человек почерпнет из своих наблюдений и в процессе жизнедеятельности все познает сам. Такое отношение к проблеме коммуникации я считаю безответственным, и у меня есть все основания показать тебе, читатель, как знание принципов эффективного общения улучшает нашу жизнь, делая ее интересной, позитивной и, главное, эффективной.

У меня есть ясное ощущение того, что именно сейчас возникла необходимость поделиться информацией, которая долгое время копилась во мне и готовилась к встрече с тобой. Я собрал воедино принципы, начиная от самых распространенных и заканчивая малоизвестными, которые, в конечном счете, направлены не только на повышение эффективности процесса общения, но и на изменение мышления. Невозможно, на мой взгляд, открыть что-то новое, двигаясь при этом по старым тропам собственного консерватизма.

Мне кажется, то, к чему я пришел, поможет и тебе! Во всяком случае, я постараюсь сделать все для достижения именно такого результата.

Вместо введения

Еще в юном возрасте мне на глаза попала цитата Джона Леббока, которую я вырезал из журнала и всегда таскал с собой: «*Для успеха в жизни умение обращаться с людьми гораздо важнее обладания талантом*». Спустя время я понял, что хочу поспорить с ее автором, ведь умение обращаться с людьми – такой же талант, который стоит многих. Я уверен, что между умением обращаться и умением общаться следует поставить знак равенства, потому как одно без другого существовать не может. Тот, кто не умеет обращаться с людьми, обречен на одиночество. Такой человек лишается общения, становится скучным и неинтересным. Ведь общение создает условия для нашего развития, а умение обращаться с людьми – сродни ключу, которым открывают сердца других и преображают их. В этом я убедился не раз.

Общение с людьми доставляет мне радость и удовольствие. Я могу полагать, что в какой-то степени обладаю талантом общения и обращения с людьми. Ни в коем случае я не претендую на истину в последней инстанции, но мне кажется, что мои знания и опыт в общении могут помочь и тебе в зарождении или совершенствовании этого таланта.

Углубляясь с каждым днем в тему эффективного общения, читая огромное количество книг, статей, интервью, анализируя ситуации из личного жизненного опыта, вспоминая материал, унаследованный от моих учителей, я по крупицам вычленил эффективные принципы и техники общения, которые со временем обросли личными наблюдениями и, как следствие, собственными умозаключениями.

Все самое полезное, самое интересное и самое эффективное я постарался собрать в этой книге, чтобы после прочтения каждый смог применять собранные мной принципы в своей жизни и научиться получать максимум от процесса общения.

Филип Честерфилд сказал: «*Самое полезное из всех искусств – искусство нравиться*». Неоднократно размышляя над этими словами, я сконструировал собственное видение самого полезного искусства: «*В жизни нужно овладеть одним искусством – искусством общения. Это a priori есть основа познания мира*». Как ты уже понял, вокруг этого и будет развиваться наша дальнейшая беседа.

Во все времена люди пытались раскрыть секреты, спрятанные от «непосвященных». Секреты богатства, влияния, здоровья, счастья, успеха... Получилось у кого-то это или нет – мы не знаем, однако по сей день люди продолжают свои напрасные, на мой взгляд, поиски. Мне кажется, что в действительности не существует никаких секретов, а если и есть таковые, то ключ от них скрыт в нас самих или же где-то неподалеку, как говорится, в шаговой доступности. Для меня таким ключом стало умение эффективно общаться и правильно выстраивать коммуникации, другими словами, для меня таким ключом стали Принципы эффективного общения.

Каждый человек имеет свои особенности и свои способности. Эта книга расскажет о моих методах эффективного общения, благодаря которым я достиг тех или иных успехов. Надеюсь, она поможет отыскать тебе свои методы и даст некоторую ясность в понимании того, что умение общаться заложено в нас природой. Просто не все обращают на это внимание...

Удачи!

Зачем мне это?

Меня с юных лет учили, что, приступая к разбору какой-либо темы, необходимо ответить на главный вопрос: «Зачем?». Какой смысл в том, что я буду делать, каков итог всех моих действий? Поэтому тебя я тоже попрошу ответить на этот вопрос.

В твоих руках книга, в которой собраны принципы эффективного общения с окружающими людьми. Ты захотел прочесть ее, а зачем? Зачем тебе это?

Удели несколько минут и напиши свой ответ на этот вопрос, а после прочтения моей книги вернись к этой записи и сравни свои мысли. Это поможет определиться с истинной целью твоего желания изучить вопрос эффективных коммуникаций.

Я, _____, держу в руках книгу «КОМНИКАЦИЯ. 33 Принципа эффективного общения», чтобы после прочтения

Теперь у тебя есть понимание, для чего именно ты хочешь изучить принципы эффективного общения. Искренне ответив на этот вопрос, ты превращаешь чтение в осознанное вчитывание в текст и автоматическую подстройку под конечную цель – научиться эффективному общению.

*Чтобы получился огонь, над фитилем должна
зажечься спичка.*

Из к/ф «Кольцо»

Глава I

Подготовка к общению – изменение мышления и прощание с иллюзиями

Если бы у меня было восемь часов на то, чтобы срубить дерево, я потратил бы шесть на то, чтобы наточить топор.

Авраам Линкольн

Принципы общения

Начиная разбирать тему эффективного общения, первое, на что необходимо обратить внимание – подготовка к процессу общения, а именно – избавление от иллюзий и изменение собственного мышления. Так уж сложилось, что мы испытываем огромное количество иллюзий насчет окружающих нас людей. Мы переносим на них свои ожидания, мнения, эмоции и другие шаблоны, которые практически всегда не сходятся с оригиналом. Чтобы процесс общения проходил по-настоящему эффективно, нам следует для начала обратить внимание на изменение собственных моделей поведения и установок, которые мешают нам продуктивно участвовать в процессе общения с другими людьми. Только после того, как мы изменим себя, избавимся от иллюзий и поймем, что нам мешает эффективно общаться, только после этого мы сможем говорить о том, как вести беседу и каких практических правил необходимо придерживаться в этом процессе.

Если ты сегодня делаешь то, что делал вчера, завтра будешь иметь то, что имеешь сегодня.

Джим Рон

Принцип эффективного общения №1: Будь на равных с собеседником

Нельзя сделать высокого человека равным с малорослым, и сильного со слабым, и быстроумного с тупоумным, и горячего с холодным, но можно одинаково уважать и любить всех людей.

Лев Толстой

Принцип «Будь на равных с собеседником» неслучайно размещен на первом месте. Перед тем как изучить и начать использовать остальные принципы эффективного общения, нужно убедиться в том, что достигнуто главное условие любого эффективного взаимодействия – принятие собеседника в качестве субъекта.

Выполнить это условие – значит сравняться с человеком, с которым ты общаешься, и встать с ним на общий «пьедестал». Общение между людьми по-настоящему эффективно только в том случае, если они будут комфортно себя чувствовать, стоять на одном уровне, находиться в равных условиях, не испытывая при этом чувства страха и доверяя друг другу. Нужно осознать, что твой собеседник – это такой же человек, как и ты, ничем не хуже и не лучше. В момент разговора вы одинаковы. Ему так же, как и тебе, бывает больно, смешно, весело, неинтересно, страшно. У него также есть своя точка зрения и жизненные принципы, посягать на которые никто не имеет права. Нужно принять человека в человеке и абстрагироваться от всех второстепенных факторов, присутствие или отсутствие которых не имеет никакого значения для вашего взаимодействия. Как только это условие будет достигнуто, тогда и только тогда ты можешь начинать общаться с этим человеком. В противном случае вы будете находиться на непреодолимом расстоянии друг от друга.

Принцип эффективного общения №2: У каждого – свой опыт

Опыт – нечто индивидуальное и в то же время общее. Это то, что дается каждому человеку в одной и той же форме, но трактуется каждым из них по-разному.

Чтобы более наглядно описать этот принцип эффективного общения, сначала я хочу рассказать тебе про эксперимент американского психолога Роберта Чалдини.

Для испытуемых было подготовлено три емкости с разной водой, а именно – с горячей, холодной и водой комнатной температуры. Первый должен был опустить на время свою руку в емкость с холодной водой, второй – в емкость с горячей. Затем оба испытуемых опускали руку в емкость с водой комнатной температуры. Результатом такого эксперимента стало то, что одна и та же вода комнатной температуры показалась первому испытуемому горячей, а второму – холодной.

Этот простой эксперимент наглядно показывает нам, что одна и та же ситуация для разных людей, с большой долей вероятности, будет казаться разной по своему значению, масштабу и, соответственно, исходу. Мы не можем одинаково с другими людьми оценивать все происходящие вокруг нас только потому, что каждый имеет свой опыт и реагирует на все по-своему. Когда я разговариваю с человеком, условно говоря, опустившим руку в горячую воду, а моя рука при этом находилась в холодной, мы не сможем понять друг друга, потому что у нас с ним разный предшествующий разговору опыт.

Во времена моего обучения в медицинском университете, один из преподавателей в процессе лекции высказал очень интересную мысль, которую я не могу не привести в пример: «Фраза „маленькие детки – маленькие бедки, большие детки – большие бедки“, если ее рассматривать с позиции самого ребенка, кажется мне абсолютно бессмысленной. Для ребенка любая проблема является огромной, потому как у него отсутствует опыт решения такого рода проблем». Что происходит, когда ребенок заявляет родителям о том, что он не хочет учиться в школе и приводит множество аргументов в защиту своего решения? Большинство родителей объясняют, что все сказанное им – это ни что иное, как глупости и абсурд, при этом забывая о том, какими они сами были в этом возрасте. Родители начинают давить своим опытом на ребенка, который этого опыта не имеет. Соответственно, возникает полное непонимание, которое зачастую перерастает в конфликтную ситуацию и портит отношения между ребенком и родителями.

К сожалению, на этом свете каждый имеет свою точку зрения, мешающую ему видеть точку зрения другого.

Александр Дюма

На самом деле нет ничего необычного в том, что мы не понимаем друг друга. Парадокс заключается как раз в обратном, в том, что мы понимаем других людей. Хотя, на самом деле, это является лишь иллюзией. Любая информация, которая поступает в мозг, обрабатывается и накладывается на наш личный опыт. В итоге она трансформируется в необходимые, только для нас, выводы, которые способствуют выживанию в условиях естественного отбора.

Главной задачей при применении этого принципа я считаю необходимость разделения своего опыта и опыта нашего собеседника. Иначе говоря, для эффективного общения мы должны допускать вероятность того, что рука человека, с которым мы разговариваем, находилась в емкости с водой, температура которой отличалась от нашей. Важно помнить, что не бывает только черного или белого. Каждый человек видит этот мир по-своему, и наша задача – допускать существование другой точки зрения, даже если это кажется абсолютно невозможным.

Принцип эффективного общения №3: Разобраться в другой точке зрения

Мой секрет успеха заключается в умении понять точку зрения другого человека и смотреть на вещи и с его, и со своей точек зрения.
Генри Форд

Изучив проблему возникающего недопонимания между людьми, мы с тобой можем начать разговор о том, какие действия следует совершать, чтобы возвести мост над этой, колоссального масштаба пропастью. Строительная бригада, которая будет заниматься постройкой этого моста, представлена Принципом эффективного общения №3: «Разобраться в другой точке зрения».

Если в процессе нашего с тобой разговора мы поймем, что не можем сойтись на чем-то одном, не можем найти компромисс или точку, в которой обе стороны будут иметь одинаковые позиции и результаты; если мы будем говорить, аргументируя свое мнение и категорически не соглашаясь с мнением другого; если мы не сможем достигнуть какого-то единого решения, то первое, что необходимо сделать, исходя из принципа эффективного общения №2, – допустить возможность того, что наши руки находились в воде с разной температурой, а второе – это то, о чем гласит принцип эффективного общения №3 – разобраться в точке зрения своего собеседника.

По личному опыту таких разборов могу тебе сказать, что зачастую ситуация оказывается такова, что люди говорят об одном и том же, но разными словами. При этом никто из них даже не подозревает об этом. Они заняты тем, что яростно отстаивают свою точку зрения и в упор не видят сходства в своих позициях.

Разобраться в точке зрения собеседника – значит в момент явных разногласий сказать ему: «Подожди, я вижу, что наши точки зрения различны, и наша задача – выяснить, в чем заключается это различие и откуда оно берет свое начало. Пообещай мне, что мы не двинемся дальше, не разобравшись в этом вопросе».

Я не устану твердить, что все люди разные, и, вглядываясь в лужу, один увидит в ней дождевого червя, второй – звезды, а третий – собственно лужу. Кто-то смотрит на все глазами мечтателя, кто-то глазами романтика, а кто-то глазами прагматика и реалиста. Мы разные, так что же, морду бить друг другу? Нет! Нужно выяснить точку зрения другого человека, понять причину ее возникновения, заранее заявив себе: «Если этот человек считает так, а я считаю иначе, значит, у него и у меня есть веское основание для этого, и моя задача состоит в том, чтобы совместно с ним отыскать истину». Проблема всегда одна, но взглядов на эту проблему существует огромное множество. Каждый исходит из своих интересов, и в этом вопросе не существует понятия «прав» или «не прав». Задача принципа эффективного общения №3 – найти проблему и дальше вести диалог в русле «от проблемы – к точкам зрения».

Как-то раз двое монахов гуляли по саду даосского монастыря. Вдруг один из них увидел на их пути ползущую по земле улитку. Вторым монах, его духовный брат, по недосмотру чуть было не раздавил ее, но первый монах вовремя его остановил. Он нагнулся и поднял животное. «Смотри, мы чуть не убили эту улитку. А ведь это животное представляет жизнь и через нее Дао, которому надо следовать. Эта улитка должна жить и продолжаться»

циклы реинкарнации». И он осторожно выпустил улитку в траву. «Глупец! – рассердился другой монах. – Спасая эту никчемную улитку, ты подвергаешь угрозе грядки с салатом, которые выращивает наш садовник. Ради спасения жизни какой-то улитки ты уничтожаешь труды одного из наших братьев».

За их спором с любопытством наблюдал третий монах, который оказался поблизости. И поскольку они не могли прийти к согласию, первый монах предложил: «Давай обратимся с этим вопросом к нашему настоятелю, он мудрый, пусть он и решит, кто из нас прав», – и они отправились к настоятелю, с ними отправился и третий монах, которого заинтересовал этот спор. Первый монах рассказал, как он спас священную жизнь, которая вмещает тысячи будущих или минувших существований. Настоятель слушал, кивая головой, потом объявил: «Ты прав, так и надо было поступить». Второй монах возмутился. «Как же так? Разве хорошо спасти улитку, которая обгладывает овощи? Улитку надо было раздавить и спасти огород, который каждый день дает нам вкусную пищу!» Настоятель выслушал, кивая головой, и сказал: «Это верно. Так и надо было поступить. Ты прав». Тогда третий монах, который до сих пор молчал, возмутился: «Но их точки зрения противоположны! Разве оба они могут быть правы?» Настоятель долго смотрел на него. Потом покачал головой и сказал: «Это верно. И ты тоже прав».

Китайская притча

По большому счету, не существует правых и неправых, существует взгляд разных людей на одну и ту же проблему, на один и тот же предмет. Это как с цифрой 9, которая, в зависимости от местоположения наблюдателя, для одного будет казаться 6, а для другого 9. Разная точка зрения, вот и все.

Принцип эффективного общения №4: Нам никто ничего не должен

*Никто никому ничем не обязан. Никто никому ничего не должен.
Это все мифы, которыми человечеству морочат голову, чтобы сделать
его управляемым и внушаемым.*

Александра Маринина

Если бы этот принцип я понял раньше, мне удалось бы избежать огромного количества разочарований и иллюзий на этот счет. В какой-то степени этот принцип дублирует растиражированную фразу: «Тебе никто ничего не должен».

Мы привыкли жить с мыслью, что нам все обязаны. Но никто не может дать мне аргументированный ответ на вопрос: кто нам обязан и главное – чем? Мать говорит, что дети своей жизнью обязаны ей, но при этом она забывает о причинно-следственных связях процесса рождения. Начальник кричит о том, что подчиненный обязан ему своей должностью и заработной платой, но он упускает тот факт, что должность и заработная плата руководителя также зависят от его подчиненных. Мир устроен настолько сложно, насколько это возможно – образно говоря, если мы начнем пилить сухую ветку, кажущуюся нам бесполезной, в скором времени может оказаться, что мы пилим сук, на котором сами же и сидим.

Мысль о том, что у кого-то есть обязательства перед нами, просто выжигает в нас чувство ответственности. Мы перекладываем свое бремя на других. Мы возлагаем надежды на них. Мы рассчитываем на их помощь и поддержку. А что случается, когда этого не происходит? Мы начинаем злиться, проявлять агрессию и обижаться. Такое поведение нельзя назвать здоровым, и оно свидетельствует о патологии, которую необходимо лечить в срочном порядке.

Парадокс заключается в том, что люди, на которых мы возлагаем свои ожидания, даже и не думают помогать нам и брать на себя ответственность за наши проблемы и неудачи. С юных лет мы спроектировали и закрепили в сознании патологическую парадигму: «Мне все обязаны», и плывем с ней по течению, все время ударяясь о подводные камни. Ключевым фактором в этом вопросе выступает ответственность. Да, та самая ответственность, которую мы привыкли перекладывать на других людей, чтобы в итоге можно было сказать: «Это ты во всем виноват!».

Чтобы наше общение было эффективным, необходимо распрощаться с ложными иллюзиями. Нужно изменить свою парадигму с патологической: «Мне все обязаны», на здоровую: «Мне никто ничего не должен. Я сам несу ответственность за все, что происходит в моей жизни, за свои решения и результат этих решений».

Принцип эффективного общения №5: Слушать и слышать

За то время, что мы живем с тобой на этой земле, нам уже не раз повторяли один из основных постулатов психологии: необходимо слушать и слышать своего собеседника. Это действительно так, и у лекарей человеческих душ, психологов, умение слушать и слышать – основное орудие труда.

Два уха и один рот нам даны для того, чтобы больше слушать и меньше говорить.

Зенон Стоик

Все прекрасно! Я согласен со словами Зенона Стоика. Ты согласен. В конце концов, наши друзья и близкие согласны с этим высказыванием. Но... Что делать, если за всю историю человечества искусством «Слушать и слышать» овладели лишь немногие из наших предков и ныне живущих сородичей по виду Homo Sapiens? Мой ответ: «Ничего!». Если не получается слушать – молчи, а если не получается слышать – задавай вопросы.

Одно из любимейших занятий человека – мучить себя и других. А зачем? Из принципа? От чрезмерной любви? Назло? В конце концов, должен же быть хоть малейший смысл в этих действиях. Ведь есть дела, успех которых заключается только в упорстве человека,двигающегося к цели, но есть и такие, которые ему просто-напросто не по силам. Это все равно, что искать свою квартиру в чужом доме. А если это чужой город? Страна? Континент? В таком случае поиск бесполезен. Конечно, можно, не смиряясь с этим, искать всю жизнь, но в итоге так и не достичь желаемого, а можно принять эту данность и действовать по ситуации, в соответствии со своими возможностями.

Вот тут-то и всплывает парадоксальность и даже комичность правила «Слушать и слышать». Люди любят, когда их слушают. Это крайне важно для нашей эффективной коммуникации. Но человека совершенно не волнует, умеет ли его собеседник слушать. Вывод простой: умеет слушать, значит он хороший, не умеет, значит плохой. Поэтому, сколько бы мы ни рассуждали на эту тему, исхода всегда два.

Твоя задача, как человека, стремящегося к построению эффективной коммуникации, научиться слушать и слышать или делать вид, что ты слушаешь и слышишь своего собеседника. Если ты чувствуешь, что не обладаешь этими качествами и развить их никоим образом не удастся, то life hack я уже предоставил: если не получается слушать – молчи, если не получается слышать – задавай вопросы.

Я умею слушать. Это особое искусство состоит в кивании головой и напряженно-сочувственном выражении лица. Полезно также время от времени открывать и тотчас же закрывать рот, как будто вы хотите перебить рассказчика тысячью вопросов, но умолкаете, подавленные громадным интересом рассказа.

Александр Грин

Мне кажется, что ты не остановишься на использовании этой хитрости и пойдешь дальше. Предвкушая твой интерес к умению слушать и слышать по-настоящему, я хочу открыть дверцу к пониманию этого вопроса и дать некоторые упражнения, которые помогут тебе в этом.

Всякий раз, когда ты будешь с кем-либо разговаривать, старайся концентрироваться на каждом слове собеседника. Пресекай малейшие мысли «о другом». Только слова рассказчика. Мысленно старайся повторять за ним каждое слово и задавать уточняющие вопросы, чтобы избежать неправильной трактовки. Часто бывает так, что, слушая кого-то, ты теряешь интерес к разговору, потому что уже додумал до конца историю или же считаешь иначе и готовишься возразить собеседнику. Это абсолютно нормально. Мозг работает быстрее, чем произносятся фразы. И все-таки, пресекай этот процесс в своей голове. Опускай рубильник разговора с самим собой, слушай и проговаривай про себя слова своего собеседника. Задавай вопросы по ходу рассказа, проговаривая все сказанное, и уточняй, это ли имелось в виду и правильно ли ты все понял. Растворись в разговоре и постарайся прожить все сказанное вместе со своим собеседником.

Каждый человек, появляющийся в нашей жизни – учитель! Кто-то учит нас быть сильнее, кто-то – мудрее, кто-то учит прощать, кто-то – быть счастливым и радоваться каждому дню. Кто-то вовсе нас не учит – просто ломает нас, но и от этого мы получаем опыт. Цени каждого человека, даже если он появился на мгновение. Ведь если он появился, то это уже неспроста!

Джеки Чан

Для эффективного общения очень важно научиться слушать и слышать или хотя бы научиться делать вид, что ты слушаешь и слышишь. Эти навыки необходимы и действенны, только поэтому они выдержали испытание временем, дошли до нас и не затерялись где-то в уголках ушедших эпох. Начни использовать Принцип общения №5 уже сегодня, чтобы сократить дистанцию до финишной прямой, до того момента, когда ты станешь настоящим мастером этого дела. Заглядывая вперед, скажу, что тебя сильно удивит то, какое количество информации проходит мимо нас, когда мы не растворяемся в разговоре и слушаем своего собеседника посредственно.

Принцип эффективного общения №6: Эгоизм присущ каждому

*Печальное нам смешно, смешное – грустно, а вообще, по правде, мы ко
всему довольно равнодушны, кроме самих себя.*

Михаил Лермонтов

Еще один принцип, касающийся наших иллюзий насчет окружающих, состоит в том, что все люди в той или иной степени эгоистичны по своей натуре. Эгоизм присущ каждому человеку, живущему на нашей планете, без исключения. Многие из нас полагают, что это качество не имеет к ним никакого отношения, но, при тщательном рассмотрении их действий, все оказывается совсем наоборот. Дело тут в неосведомленности людей и размытости понятия, которое имеет множество граней и чуть меньшее количество стадий развития.

Эгоизм – это вовсе не плохо! На мой взгляд, жалок тот человек, который предпочитает интерес общественный интересу личному. Просто нужно не забывать о точке равновесия между первым и вторым. Еще Аристотель писал, что: «*Эгоизм заключается не в любви самого себя, а в большей, чем должно, степени этой любви*». В этой фразе и сокрыт тот самый баланс, который позволяет отличить, на мой взгляд, норму от патологии. Здоровый эгоизм от эгоизма нездорового.

В своей жизни я часто встречаю людей, во всеуслышание заявляющих о самопожертвовании ради других и скрывающихся за добрыми намерениями и деяниями, но все они в той или иной степени лукавят. Вспомним волонтеров, благотворителей и прочих добродетельных людей, которые «безвозмездно» помогают другим. Мне кажется, что понятие альтруизма весьма условно, и в действительности это качество не бывает присуще человеку в полной мере. В основе действий большинства таких альтруистов лежит не столько желание помогать другим, сколько желание самоутвердиться в своих глазах и в глазах окружающих или же получить награду в виде благодарности, эмоций, знаний и тому подобных вещей. Просто подается все это в красивой обертке. Следовательно, тут альтруизм выступает в роли маски, скрывающей истинные намерения, возможно, бессознательно, а возможно, и нет, истинный эгоизм.

В моих словах нет и быть не может намерения кого-либо оскорбить, принизить или вывести на чистую воду. Я пишу об этом только для того, чтобы доказать присутствие эгоизма в жизни каждого из нас и еще раз подчеркнуть, что в здоровом эгоизме нет ничего порочного. Отвратительным он становится только после того, как переходит из зоны здравого смысла в зону избыточного себялюбия.

На нашу жизнь оказывает огромное влияние все происходящее вокруг. Изменению подвергается все: окружающий мир, люди, наши внутренние установки, генетические особенности, тело и многое другое. И, в связи с этим, следовало бы задать философский вопрос: что, несмотря на все изменения внутреннего и внешнего, позволяет человеку быть человеком? Что можно считать постоянной величиной?

Разные философы отвечали на этот вопрос по-разному. Так, например, Декарт считал, что такой величиной следует считать разум, Кант – нравственный долг, а Ницше – волю к власти. Девиз дельфийской европейской философии: «Познай самого себя», в той или иной степени является некоей инверсией требования заботиться о себе.

Истинно присущая человеку черта, которая вместе с тем является его константой, – это забота о себе. Ежедневно мы уделяем время своему здоровью, уходу за телом, удовлетворению потребностей. Также мы занимаемся чтением, размышлениями, планированием своего будущего и многого другого, относящегося к нам и нашей жизни. Это абсолютно нормальное поведение, и, думаю, ты согласишься со мной, что мы не смотрим на это, как на нечто отвратительное.

Если бы мы были озабочены жизнью других людей, у нас ничего бы не вышло с нашей жизнью. Тут действует общее правило безопасности: «В случае чрезвычайной ситуации, сначала помогите себе, а потом помогите остальным». Про это нужно помнить всякий раз, когда в нашей голове пронесется мысль, что наш собеседник не уделяет нам должного внимания и заиклен на себе, своих потребностях, целях и результатах. Просто он занят тем, что «сначала помогает себе». А далее судите по ситуации: есть ли это проявление эгоизма, или это в рамках здравого смысла, или же, наоборот, переходит все границы.

Человек пришел к Будде и сказал: «Я очень богат, у меня нет детей, моя жена умерла. Я хотел бы сделать какую-нибудь работу для заслуги. Что я могу сделать для бедных и униженных? Только скажите мне, что я должен делать?». Услышав это, Будда стал очень печален, и слеза скатилась по его щеке. Человек был озадачен этим. Он спросил: «В твоих глазах слезы? Ты вдруг опечалился, почему?». Будда ответил: «К сожалению, ты не сможешь никому помочь до тех пор, пока не поможешь себе...».

Буддийская притча

Резюмируя все вышесказанное, я хочу еще раз вернуться к тому, что главная иллюзия, с которой нам необходимо бороться в контексте принципа эффективного общения №6 – это мнение, что мы безумно интересны своему собеседнику и в общении с нами он жертвует своими интересами ради наших. К сожалению, а может, к счастью, дело обстоит иначе. Людей волнует многое, однако мы редко входим в этот список. Зная об этом и строя диалог, исходя из этого знания, ты сможем предугадать примерное русло, в котором будет двигаться ваш разговор. Помни, что прежде всего мы помогаем себе, мы проявляем свой естественный эгоизм, и требовать от собеседника выключить это качество, увы, не представляется возможным. Попробуй сам так сделать. Скажу сразу: не выйдет.

Принцип эффективного общения №7: Излюбленные ярлыки

*Люди больше всего на свете любят наклеить на другого человека ярлык,
который раз и навсегда освобождает их от необходимости думать.
Уильям Сомерсет Моэм*

Конец ознакомительного фрагмента.

Текст предоставлен ООО «Литрес».

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

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