 АКАДЕМИЯ NOVO

РЕАЛЬНЫЙ РАЗГОВОР

АЗБУКА ИСКРЕННИХ ОТНОШЕНИЙ

ЛАЙЛ ТОМАС

Лайл Томас

**Реальный Разговор. Азбука
искренних отношений**

«Издательские решения»

Томас Л.

Реальный Разговор. Азбука искренних отношений / Л. Томас —
«Издательские решения»,

ISBN 978-5-00-648304-0

Азбука искренних отношений поможет лучше общаться в жизненных ситуациях и понять ценности в отношениях. Пособие создано для использования на тренингах с наставником и включает практические задания, чтобы могли глубже усвоить материал. Пособие разработано командой «Академия NOVO» на основе тренинга «Реальный разговор», который предназначен для лидеров.

ISBN 978-5-00-648304-0

© Томас Л.
© Издательские решения

Содержание

Обзор реального разговора	7
Поиск	13
1. Препятствия к поиску: «УБИЙЦЫ РАЗГОВОРА»	13
2. Препятствия к поиску: Сердце и самовосприятие	18
Конец ознакомительного фрагмента.	23

Реальный Разговор Азбука искренних отношений

Лайл Томас

© Лайл Томас, 2024

ISBN 978-5-0064-8304-0

Создано в интеллектуальной издательской системе Ridero



Обзор реального разговора

Основной принцип:

*Качество вашего общения
отражает качество ваших отношений.*

*«Еще: подобно Царство Небесное сокровищу,
скрытому на поле, которое, найдя, человек утаил,
и от радости о нём идёт и продает всё, что имеет,
и покупает поле то.» (Мат.13:44)*

Как вы отреагируете на такие слова:

«Надо купить спрей от комаров на пикник...»

- ...если вы не согласны, что это действительно нужно сделать?
- ...если вы чувствуете, что на вас оказывают давление?
- ...если вам надоело, что вас постоянно о чем-то просят?
- ...если вы обижены на собеседника?

Отношения – это почва для жизни. Но что, если почва эта неглубока или содержит токсичные примеси? Качество наших отношений влияет на качество всей нашей жизни. Мы знаем, что наш Бог – это Бог отношений, и так было еще до сотворения человека. «Сотворим...» – проговорили в начале друг другу Отец, Сын и Дух Святой¹, и эта мечта словом воплотилась в жизнь. Вот поистине жизнотворная почва общения в отношениях! Если и мы будем стремиться к оздоровлению нашей «почвы общения» в соответствии с замыслом Божиим, каким образом это повлияет на наши отношения и всю нашу жизнь?

Если, как написано в 1 Иоанна 4:19, «мы любим, потому, что Бог сначала возлюбил нас», то самое мудрое, что мы можем сделать – это принять Божью любовь и передавать ее другим во всех наших взаимодействиях с людьми, независимо от того, говорим мы прямо о Боге или нет. Без этой любви наши отношения страдают:

«—Я больше не хочу иметь с вами ничего общего».

Но у нас общий Отец (Ефессянам 4:6).

«—Почему я должна тебя прощать?»

Но Иисус видит этого человека достойным Своей жертвенной смерти (1 Петра 3:18).

«—Неужели тебе не видно, что я прав, а ты – нет?»

Но Святой Дух наделил каждого из нас уникальными дарами и ценностями ради благих целей (1 Коринфянам 12:4).

«—Если не слушаешь моего совета, то ничего не изменится». **Но Святой Дух уже действует в каждом человеке** (Матфея 18:11—14).

«—А мне все равно, что ты раскаиваешься. Между нами все кончено».

Но Иисус-Примиритель призвал меня стать посланником примирения (2 Коринфянам 5:18).

«—Я не разрешаю тебе так поступать! Ты этим всю жизнь себе разрушишь!»

¹ Бытие 1:26

Но Отец доверил каждому из нас нести ответственность за принятие решений в отношении своей жизни (Матфея 25:14—30).

**ТАК ЧТО ЖЕ ТАКОЕ НАСТОЯЩИЙ РАЗГОВОР?
ЭТО ПОИСКИ СКРЫТЫХ СОКРОВИЩ!**



Настоящий, глубокий, плодотворный разговор можно сравнить с поиском сокровища. Вначале при помощи **металлоискателя** мы тщательно и систематически исследуем территорию, внимательно прислушиваясь к **сигналу металлоискателя**. Когда прозвучал сигнал, мы знаем, что находимся в нужном месте, и копаем вглубь в **поисках сокровища**, пока не найдем его. После этого мы **обмениваем найденное** сокровище на нечто, имеющее практическую ценность.

То же происходит и в общении: мы внимательно слушаем, чтобы настроиться на одну волну с собеседником, и ищем сигнал металлоискателя, то есть **повестку разговора**, которая интересна нам обоим. Без этого разговор не достигнет глубины. Настроившись на одну волну, мы вместе с собеседником вникаем в сердца друг друга («ведем **раскопки**») в поисках скрытых там сокровищ (согласия). В итоге, понимая и принимая друг друга, мы можем совершить обмен, то есть решить, **что делать дальше**, на основании того, что нам открылось в разговоре.

Данный процесс можно обобщить в следующей схеме:



Схема 1. Путь к сокровищу в разговоре.

Обычно бывает наоборот: мы естественным образом сосредотачиваемся на разногласиях, то есть ищем мусор вместо сокровища. «Кому же придет в голову искать бесполезный мусор вместо драгоценного металла?» – спросите вы. Но как раз этим мы занимаемся, когда спешим в разговоре указать собеседнику на все его проблемы, недостатки и ошибочные мнения. В Библии подобное поведение называется «судить человека по плоти»: «Потому отныне мы никого не знаем по плоти... кто во Христе, тот новая тварь; древнее прошло, теперь все новое... потому что Бог во Христе примирил с Собою мир, не вменяя людям преступлений их, и дал

нам слово примирения»². Нам не следует вменять собеседнику его вину, но видеть его в свете жертвы Христа как новое сокровище, каким Он нас сотворил. Бог не вменяет человеку в вину его «мусор», и нам не следует этого делать. Таков путь миротворца.

К сожалению, тех, кто преуспел в искусстве «постановки диагноза», тех, кто умеет «резать правду-матку» и «называть вещи своими именами», принято считать самыми пронзительными, хотя на самом деле они разрушают отношения. Именно это мы имеем в виду, говоря о проявлениях разговорного атеизма: мы не видим Божьего участия в ситуации, обесцениваем нашего ближнего, за которого отдал жизнь Христос, и не стремимся найти то ценное сокровище, что желает открыть нам Дух Святой, стоит нам только копнуть глубже.

Любовь терпелива...	ведь она знает, что обретет сокровище.
Любовь добра...	и проявляет снисхождение к слабостям.
Любовь не завидует, не хвалится...	но смиренно слушает и старается понять.
Любовь не гордится...	но радуется дарам и способностям других.
Любовь не может быть грубой...	ведь сокровище достойно уважения.
Любовь не ищет выгоды себе...	но ищет согласия.
Любовь не раздражительна...	и не раздражает других.
Любовь не считает свои обиды...	любясь ничемным мусором.
Любовь не радуется неправде...	принимая ее за ценную находку.
Любовь же радуется истине...	которая делает нас свободными.
Любовь всегда защищает, всегда верит, всегда надеется, всегда терпит...	
Любовь никогда не кончается...	ведь она знает, что обретет сокровище.

ТРИ УРОВНЯ СЛУШАНИЯ...



Уровень 1: Слушание, сосредоточенное на себе (Раздел 2)

- *Что это значит для меня?*
- *Что я думаю по этому поводу?*

Фокус внимания на мне, на моих нуждах и на том, что этот разговор может принести мне.

² 2 Коринфянам 5:16, 17, 19.



Уровень 2: Слушание, сосредоточенное на собеседнике (Разделы 3—5)

- *Что это значит для моего собеседника?*
- *Что думает собеседник по этому поводу?*

Внимание сосредоточено на собеседнике и на том, что он хочет сказать.



Уровень 3: Слушание, сосредоточенное на интуиции (Раздел 5)

- *Что это значит на самом деле?*
- *Что думает Бог по этому поводу?*

Внимание сосредоточено не только на собеседнике, но и на сокровитом, более глубоком смысле, на значении происходящего в разговоре.

...ПЛЮС ЧЕТЫРЕ УРОВНЯ СОГЛАСИЯ.

В Реальном разговоре мы делаем большой акцент на согласии. Без согласия невозможно найти сокровище. Многие полагают, что согласие ограничивается достижением единой точки зрения относительно определенного вопроса. Однако это совсем не так. На самом деле существуют четыре уровня согласия³:

1. Относительно **повестки** разговора
– *О чем мы будем говорить?* (Раздел 3).
2. Относительно **содержания** разговора
– *Что мы хотим сказать?* (Раздел 4).

³ Данные уровни представляют собой прогрессию, то есть каждый последующий включает в себя все предыдущие.

3. Относительно ценностей

– *Почему это важно?* (Раздел 5).

4. Относительно точки зрения

– *В чем наши мнения совпадают?* (Раздел 6)

На протяжении всего тренинга нашей задачей будет построение данных четырех уровней согласия.



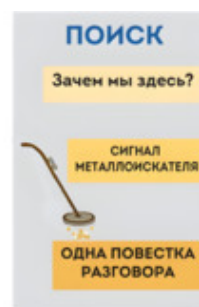
Поиск

1. Препятствия к поиску: «УБИЙЦЫ РАЗГОВОРА»

Основной принцип:

Главный «злодей» в разговоре – тот, кто отказывается слушать.

*«...Всякий человек да будет скор на слышание,
медлен на слова, медлен на гнев...» (Иакова 1:19)*



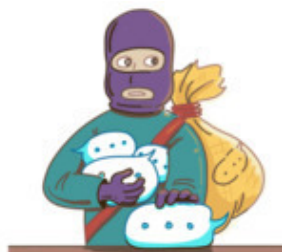
СЛОВЕСНЫЕ ЗЛОДЕИ.

Если в разговоре я поглощен собой и своей личной повесткой, то не могу сбавить обороты и по-настоящему слушать собеседника. Я скатываюсь на первый уровень слушания, что проявляется в одном из следующих пунктов:

1. Я мысленно перевожу разговор на себя.
2. Я фокусирую внимание на себе и своих интересах.
3. Я веду разговор в том направлении, которое выгодно мне.

Стремясь контролировать повестку разговора, подобный собеседник играет одну или сразу несколько **ролей**, «убивающих разговор» (см. Раздел 3). При любом общении обычные люди с добрыми побуждениями могут превратиться в «словесных злодеев». Каким же образом это происходит?

КОНТРОЛЕРЫ:



Грабитель врывается в разговор с целью украсть слова собеседника или «перетащить одеяло» на себя.

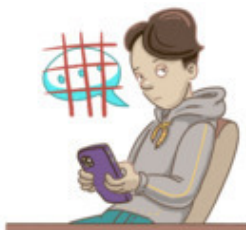


Генерал вынуждает всех идти в выбранном им направлении.

УКЛОНИСТЫ:



Шутник умеет избегать неудобных ему тем при помощи шуток или других хитрых уловок.



Молчун едва заметен и лишает собеседников возможности понять его взгляды.

ПРОВИДЦЫ:



Прокурор всегда возражает, протестует, опровергает, обвиняет слова и действия других.



Следователь, задает множество вопросов, но лишь преследуя свою цель!



Эксперт вступает в разговор с целью решить все ваши проблемы своими непрошеными советами, научить или «вылечить» собеседника.

И ЕЩЁ ОДИН...



Историк заполняет все пространство в разговоре, рассказывая истории или читая лекцию по каждому случаю. Бывают Историки-Грабители, Историки Эксперты и Историки-Уклонисты.

КАК РЕАГИРОВАТЬ НА СЛОВЕСНЫХ ЗЛОДЕЕВ

Следующие четыре шага помогут вам понять, как общаться с человеком (в частности, с тем, кто не знаком с Реальным разговором), играющим роль одного из Словесных злодеев. Шаги 1 и 3 не всегда обязательны, но особенно эффективны в ситуациях общения, когда накалены эмоции.

1. ЧУВСТВА.

Примите человека и признайте его чувства, стоящие за его поведением. (Принятие не обязательно означает согласие.) Например:

- *Я вижу, что ты хочешь (помочь, продвинуться дальше в разговоре и т. д.)*
- *Что ты чувствуешь...?*
- *На твоём месте я бы, наверное, чувствовал...*

2. ВЕРА, НАДЕЖДА, ЛЮБОВЬ.

Выразите свою искреннюю веру, надежду и любовь относительно ситуации. Например:

- *Уверен, что этому есть веская причина.*
- *Не сомневаюсь, что мы найдем решение.*
- *Я уважаю Вас и ценю как личность.*

3. РАЗОБЛАЧАЮЩИЙ ВОПРОС.

Убедитесь в том, какое именно «словесное злодейство» задействовано, и задайте соответствующий Разоблачающий вопрос. Разоблачающие вопросы помогают прояснить повестки и вернуть разговор в верное русло без обвинений или указаний на «словесное злодейство».

Грабителям, прокурорам и экспертам:

- *Что мы сейчас обсуждаем?*
- *Когда лучше всего это обсудить?*
- *Кто кого сейчас слушает?*

Генералам:

- *Как мы к этому пришли?*
- *Кто определяет направление разговора сейчас?*

Следователям:

- *К чему этот вопрос?*

Уклонистам:

- *Что поможет Вам больше делиться своими мыслями?*

Историкам:

- *Что самое главное в том, что Вы говорите?*
- *Как это все относится к нашей теме?*

4. ПОВЕСТКА.

Договоритесь или передоговоритесь о повестке разговора: относительно того, куда двигаться дальше в разговоре.

Как вы предлагаете разрешить возникший конфликт повесток? Чью повестку (мнение) нужно выслушать в первую очередь?



2. Препятствия к поиску: Сердце и самовосприятие

Основной принцип:

Наши отношения с людьми отражают наши отношения с Богом.

«...От избытка сердца говорят уста...» (Луки 6:45)

Поначалу может показаться, что материал данного раздела не имеет отношения к созданию здоровых навыков общения. Однако в Реальном разговоре мы идем глубже поведения в самый корень наших сложностей – наше сердце.

Способность слушать предполагает как навыки, так и расположение сердца, благодаря которым мы можем позволить влиянию собеседника изменять нас. В данном разделе мы научимся распознавать признаки того, на что (или на кого) настроено наше сердце. Мы также рассмотрим вопрос, каким образом неспособность слушать связана с нашим взглядом на себя и реальность.

«УБИЙСТВЕННЫЕ МОТИВЫ»

Какой же мотив таится в сердце Словесного злодея? Обычно там скрывается одна (или более) из трех первопричин, которые мы называем «убийственными мотивами» – манипуляция, маскировка и враждебность. Эти универсальные стратегии уходят корнями в самое начало человеческих отношений. Обратите внимание, как первые три разговора, упоминаемые в Библии, вскрывают эти мотивы:



МАНИПУЛЯЦИЯ – *контроль.*

Манипуляция – это страх не получить желаемого, который побуждает контролировать свободу другого человека.

«...Подлинно ли сказал Бог: не ешьте ни от какого дерева в раю?... **Нет, не умрете,** но знает Бог, что в день, в который вы вкусите их, откроются глаза ваши, и **вы будете, как боги,** знающие добро и зло». (Бытие 3: 7, 9—10) Вместо того чтобы властвовать над творением, мы пытаемся контролировать других людей.



МАСКИРОВКА – *искусственно создаваемый образ.*

Маскировка – это страх отвержения, из-за чувства стыда заставляющий прятаться за искусственным образом.

«...И сшили смоковые листья, и **сделали себе опоясания...** И воззвал Господь Бог к Адаму и сказал ему: где ты? Он сказал: голос Твой я услышал в раю, и **убоялся**, потому что я наг, и **скрылся**». (Бытие 3: 7, 9—10) Мы бежим от Бога и от людей, вместо того чтобы открыто и искренне общаться с ними.



ВРАЖДЕБНОСТЬ – вред.

Враждебность – это боязнь наказания, заставляющая причинять боль окружающим.

«...Не ел ли ты от дерева, с которого Я запретил тебе есть? Адам сказал: **жена, которую Ты мне дал**, она дала мне от дерева, и я ел. И сказал Господь Бог жене: что ты это сделала? Жена сказала: **змей обольстил меня**, и я ела» (Бытие 3:11 б—13).

Вместо того чтобы превозносить Бога, мы унижаем ближнего.

МОТИВ	ВНУТРЕННИЙ СТРАХ ...	ВЫРАЖАЕТСЯ В ЖЕЛАНИИ
Манипуляция	не получить желаемого	контролировать (ограничивать) свободу другого человека
Маскировка	отвержения	прятаться за искусственным образом
Враждебность	наказания (боли)	причинять боль окружающим

Таблица 1. Страх и «убийственные мотивы»

Если сформулировать кратко: страх изгоняет любовь. Когда же страх берет верх, он вытесняет потенциально добрые побуждения:

- «Я просто хотел помочь!»
- «Если бы я этого не сделала, было бы только хуже».
- «Это ради твоего же блага».
- «Мне же нужно было защитить себя».
- «Так будет честно!»

Манипуляция, маскировка и враждебность могут быть осознанными или неосознанными мотивами, могут выражаться открыто или косвенно. Кроме того, за одним действием или высказыванием могут стоять несколько мотивов. Эти мотивы можно рассматривать как попытку притягивать или отталкивать людей (иногда одновременно) ради собственной выгоды. Эти не всегда очевидные мотивы обычно заставляют нас играть роль одного или сразу нескольких Словесных злодеев в разговоре.

Как же проявляются в общении эти «убийственные мотивы»? Давайте рассмотрим в качестве примера простой диалог:



– Надо купить спрей от комаров на пикник.

Может ответить одним из следующих способов:

МАНИПУЛЯЦИЯ	
ультиматум	<i>«Только при одном условии...»</i>
контроль логикой	<i>«Докажи мне, что это необходимо. У меня есть идея получше.»</i>
давление на чувство вины	<i>«Вообще-то я сильно занят на работе, ничего не успеваю, но так уж и быть, если очень надо.»</i>
перевертыш	<i>«А что, сама купить не можешь?»</i>
обесценивание личности	<i>«Эх, вот бы моя жена сама решала эти проблемы!»</i>
условная любовь	<i>«Если бы ты купила спрей для меня, то я со своей стороны...»</i>
пренебрежение ценностями собеседника	<i>«Я же тебе говорил: духами поменьше пользуйся, и комары не будут беспокоить.»</i>

МАСКИРОВКА	
маска героя	<i>«Ради тебя я звезду с неба достану!»</i>
маска благих намерений	<i>(после невыполненного обещания) «Но я ведь собирался это сделать...»</i>
маска всемогущества	<i>«А я неуязвим для комаров!»</i>
маска жертвы	<i>«Ну вот, еще дел мне прибавилось! Да когда же это кончится?!»</i>
маска превосходства	<i>«Ты просишь об этом меня, главу семьи?!»</i>
маска шутника	<i>«Ты слышала этот анекдот про комара и слона?» (В итоге дело так и не сделано)</i>

ВРАЖДЕБНОСТЬ	
удар «правда в лицо»	«Пришло время назвать вещи своими именами. О твоём отношении к комарам хочу сказать, что...»
удар «перевести стрелки»	«Да признайся, что сама забыла это сделать!»
удар «угроза отвержения»	«Мне не до тебя и твоих страхов!»
удар обвинения	«Да ты зациклилась на этих комарах! Успокойся уже!»
удар язвительности	«Не переживай, у тебя столько прыщиков, что укусы никто не заметит».
удар оскорбления	«Трусливая неженка, не можешь потерпеть несколько комариков?»

ИДЕНТИЧНОСТЬ И ОБРАЗ

Откуда берутся три этих мотива? Что заставляет человека стремиться контролировать других, прятаться от людей или причинять им боль? Оказывается, в этом мы не сильно отличаемся от Адама и Евы.

- Змей манипулировал Евой, но на самом деле это была попытка контролировать Бога, желание стать равным Ему. И Ева хотела того же: она взяла плод, чтобы получить желаемое. Не таким ли образом и мы *идем к Богу на своих условиях?*

- Адам и Ева прикрылись листьями смоковницы (масками), стыдясь друг друга, но на самом деле это было попыткой скрыться от Бога. Не так ли мы, по сути своей, *прячемся от Него?*

- Адам и Ева проявили злобу и враждебность по отношению к змею и друг ко другу, но обвинили во всем Бога, чтобы не брать тяжесть вины на себя. Не так ли мы *виним Бога во всех своих проблемах?*

Ева пребывала в совершенных отношениях с Богом; так почему же она не пошла и не поговорила со своим Папой о том искушении, которое испытывала? Мы злимся и обижаемся на Бога, но вместо того чтобы пойти к Нему и восстановить разрушенное, мы избегаем Бога и ищем Ему замену. Мы были созданы **по Его образу и подобию**, чтобы быть отражением Его славы, но мы **заменяем этот образ на нечто другое**, чему мы хотим соответствовать. И далее мы предстаём **в этом образе** – в маске – перед окружающими. Маски дают нам некоторую защиту и создают альтернативную реальность. Оказавшись под угрозой разоблачения, мы прибегаем к манипуляции, причиняя вред другим людям.

Что же пошло не так в наших отношениях с Богом? Все началось с одного ужасного вопроса: «Подлинно ли сказал Бог...?»⁴. Мы задаем этот вопрос вместе со змеем и Евой. Вслед за этим вопросом зарождается сомнение, а с ним и чувство отчужденности от Бога. Возникновение этого вопроса – источник грехопадения. Стоит усомниться в Боге, и распахнется дверь вполне обоснованным страхам: Бог не благ, не заботится о нас, не всемогущ, или же Его вовсе нет. Из-за этих страхов мы отступаем от Бога, и в разлуке с Ним становимся подобны сиротам.

⁴ Бытие 3:1

В Библии подобное состояние называется рабством и сравнивается с положением блудного сына.

Мы принимаем образ либо «бедного» сироты, который отчаялся из-за своей нищеты, либо «богатого» сироты, который возгордился своим богатством.

«Бедный сирота»:

- чувствует себя неуверенно и неполноценно;
- переживает страх и незащищенность;
- ощущает безнадежность и беспомощность;
- одновременно зависим и одинок.



«Богатый сирота»:

- уверен в своей способности справиться с ситуацией;
- чувствует себя независимым в отношениях;
- ощущает свою компетентность;
- не ощущает связи с Богом, не полагается на Него и не взаимодействует с Ним, при этом не воспринимает это как проблему.

В действительности мы вовсе не сироты. Бог-Отец всегда ждет нашего возвращения⁵, но мы ведем себя так, будто у нас никого нет. Даже если мы не признаем тот факт, что в нашем сердце живут эти ложные убеждения (см. ниже), мы все равно ощущаем их.

Можно выделить **пять сфер сиротской идентичности**:

1. Принадлежность: *Кому я нужен?*
2. Управление: *Кто здесь хозяин?*

⁵ От Луки 15:20

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.