

ВИТАЛИЙ БОГДАНОВИЧ

СТАНЬ ИНТЕРЕСНЫМ СОБЕСЕДНИКОМ

ОБЩЕНИЕ
без барьеров

Виталий Николаевич Богданович
Стань интересным
собеседником.
Общение без барьеров
Серия «Сам себе психолог (Питер)»

текст предоставлен правообладателем

http://www.litres.ru/pages/biblio_book/?art=25275603

*Виталий Богданович. Стань интересным собеседником. Общение без барьеров: Питер; Санкт-Петербург; 2018
ISBN 978-5-4461-0337-9*

Аннотация

Вы оказались в новой компании и мучительно подыскиваете тему для разговора. Ваш собеседник втягивает вас в дискуссию, а у вас нет достойных аргументов. Вам хочется произвести впечатление на собеседника, но все мысли предательски растворились. Книга известного психолога Валерия Богдановича поможет вам справиться с аналогичными ситуациями легко и элегантно. Вы научитесь подбирать грамотные аргументы, блеснете эрудицией и поразите разнообразием историй из жизни. Станьте интересным собеседником, и ваша жизнь наполнится новыми красками!

Содержание

Вместо предисловия	5
1. Все мы немножко лошади!	6
2. То, о чем желательно помнить во время чтения текстов	17
Конец ознакомительного фрагмента.	30

Виталий Богданович

Стань интересным собеседником.

Общение без барьеров

16+ (Для детей старше 16 лет. В соответствии с Федеральным законом от 29 декабря 2010 г. № 436-ФЗ.)

Все права защищены. Никакая часть данной книги не может быть воспроизведена в какой бы то ни было форме без письменного разрешения владельцев авторских прав.

© ООО Издательство «Питер», 2018

© Серия «Сам себе психолог», 2018

Сыну Дмитрию посвящается

Вместо предисловия

Навыки общения и отстаивания собственной позиции актуальны во все времена и для всех людей. Особенно для тех, чей успех определяется человеческими взаимоотношениями. Эта сфера подразумевает наличие умения решать самые разные задачи, например устроиться на работу, наладить семейную жизнь, выразить и защитить свое мнение, приобрести союзников... Всем нам регулярно приходится сталкиваться с этой областью. Люди настолько разные, что у них нередко возникает активное неприятие окружающих, в том числе и вас. Как результат, появляются непонимание, агрессия, отторжение, нежелание общаться. Людям сложно согласиться с покушением на основы стереотипов и привычного быта. Поскольку другого нам не дано, будем сотрудничать с теми, кто находится рядом. Достижение синхронности со сферой общения каждого помогает нам быть успешными и неконфликтными. Даже если нас вовлекут в противостояние, то открытость и умение определить точки соприкосновения помогут нам найти достойный выход для обеих сторон. Консенсус – вещь редкая, но продуктивная: *«Преврати врагов своих в друзей своих, и ты прослывешь мудрым и непобедимым»*. Для обретения навыков сложной, но такой нужной работы с людьми, для облегчения нашей жизни и была создана эта книга.

1. Все мы немножко лошади!

О. Генри выиграл конкурс на самое короткое произведение, которое имеет все составляющие рассказа – завязку, кульминацию и развязку. Он написал: *«Шофер закурил и нагнулся над бензобаком посмотреть, много ли в нем бензина. Покойнику было двадцать три года»*.

Для приобретения знаний у взрослых людей есть много путей: СМИ, специализированные издания, консультанты, справочники. Можно прослушать лекции, поучаствовать в семинарах. Можно поговорить с друзьями... Все это требует наличия неких навыков – умения читать и обобщать материал, а также способности внятно и убедительно излагать свои мысли. Такие навыки нам не даны изначально, они приобретаются с опытом.

Как быть, когда речь идет о получении не знаний, а навыка? Навыка, который А. де Сент-Экзюпери обозначил как «роскошь человеческого общения». Как и чем помочь? Дать рекомендацию – пойти на тренинг общения? Но для тех, кто общаться умеет плохо, это уже стресс! Что можно посоветовать?

Для начала прибегнуть к неким играм и воображению. Игра – единственный способ научиться чему-то всерьез. Именно в играх и звери, и люди овладевают самыми основными навыками, которые потом им помогают выживать и жить.

Игры учат перевоплощению, позволяют прозондировать чувства и исследовать различные варианты. Благодаря им мы можем увидеть новый и непознанный мир безопасным, ресурсным и полным возможностей. Все это вполне реально изучить и применять с пользой для себя.

Если мы хотим научиться передавать некую важную мысль, послание миру или соседу, то это нужно делать так, чтобы они были узнаваемы, приемлемы и понятны. Если мы хотим что-то объяснить китайцу, то надо или говорить на китайском языке, или воспользоваться неким дополнительным ресурсом (рисунками, жестами), или выяснить, может ли он общаться на каком-то другом языке. Необходимо найти общий язык. Без этого ни понимания, ни диалога не будет.

С китайцем, полагаю, более или менее понятно. А как быть с теми, кто вроде бы говорит с нами на одном языке, живет в одной стране и... нас не понимает? Здесь на помощь приходят инструменты, знакомые нам с детства. Это рассказы, анекдоты, байки, притчи, сказки. Именно они всегда были самым эффективным средством передачи опыта, обучения навыкам общения и взрослых, и детей. Прочтите и улыбнитесь.

Когда у Четвертого Патриарха было особо плохое настроение, он начинал жаловаться на горький свой удел:

— Как обмелъчали ныне люди! Раньше, чтобы человек достиг просветления, достаточно было ударить

его палкой по голове. А сейчас? Читай им проповеди. Говори наставления! Рассказывай притчи! Откуда мне их взять столько?

Так и мы. Не каждый из нас способен написать сказку. Хорошо, что они уже созданы до нас и за нас, наша задача – научиться пользоваться наследием предыдущих поколений. Сказки, притчи, легенды, истории передавались и передаются веками. Они помогали и помогают не только детям, но и взрослым преодолевать страхи и стрессы, находить утешение, улаживать конфликты и снижать тревожность.

В них отражаются важные для всех бытийные и бытовые проблемы, а также описываются способы их успешного разрешения. В них противопоставлены добро и зло, отчаяние и надежда, лень и трудолюбие, смелость и трусость, сострадание и жестокость, упрямство и упорство. Да, мир сложен. В нем есть масса плохого, но есть и много хорошего. Они учат, как различать это, как использовать опыт наших предков, как можно и нужно жить дальше, несмотря на то, что окружающий мир далеко не идеален.

Они говорят нам, что если мы не будем изменять своим духовным ценностям и даже в безвыходном положении не поддадимся искушению решить задачу быстро, то мы обязательно станем победителями. Наши собеседники *volens-nolens*¹ найдут в них отражение собственных жизненных ситуаций. Они могут воспользоваться чужим примером и пре-

¹ Волей-неволей (*лат.*).

одолеть в себе то, что мешает им всерьез.

«Сказки не говорят детям о том, что есть драконы, — дети сами об этом знают. Сказки говорят, что драконов можно убить» (Г. К. Честертон). Простая фраза, которая может вселить в нас и наше окружение уверенность в том, что почти все, что случается с нами, преодолимо. Без такого убеждения жить невероятно трудно.

Истории, притчи, байки в легкой и доступной форме помогают преодолевать внутренние барьеры, основы которых были заложены не одно поколение назад. Это некие невидимые границы, поставленные для того, чтобы избежать неприятностей, для ощущения относительной безопасности. Если есть на окнах решетки, то нам как-то спокойнее.

Нам представляется, что эти границы нас оберегают. Точно-точно? Неужели правда, что любой возводимый нами за-слон является надежным препятствием для стресса, катастрофы, невзгод или стихийного бедствия? Однако чаще всего нам только кажется, что мы им защищены. «Позиция страуса» дает спокойствие лишь на какой-то период. Границы, созданные нами или для нас, — не более чем временная постройка. Они помогают, но и мешают видеть то, что за их пределами. И хорошее, и плохое. Не дают воспользоваться тем, что за ними.

Что останется, если их убрать? Что будет с нами, если пойти поверх границ? Не знаю. Каждому свое. Но точно будет лучше. В старых границах вы уже исчерпали свой потенци-

ал, свой ресурс, выполнили все, что могли. Все, что поможет жить далее более успешно, находится за пределами прежних условий, привычек, навыков. Разумеется, сразу отказываться от старого нет нужды. Приведу свой любимый пример, который мне часто приходилось рассказывать в 1990-е годы тем, кто решил, что жизнь была прожита зря.

Представьте, что вы лет 10–20 шли по полю. Научились выживать, разводить костер, ловить сусликов и тарбаганов, укрываться от непогоды, холода и жары... И вот вы подошли к лесу. Почти все прошлые навыки вам, скорее всего, больше не понадобятся. И не потому, что они плохие или бесполезные. Они иные, но время, потраченное на овладение ими, не израсходовано зря. Они помогли вам выжить, дойти до леса, и теперь пришла пора приобрести новые умения, чтобы сначала выживать, а потом уже и жить благополучно и хорошо. В противном случае вы рискуете разбить себе лоб или выколоть глаз уже у пятого-шестого дерева.

Меняться необходимо. Меняться нужно вам. Вы меняетесь для себя. Это залог адаптивности, успешности, удачливости, социальной адаптации. Как выйти безопасно и комфортно за границы привычного и что нам в этом поможет?

Вариантов масса. Это и психологи, и тренинги, и семинары, и видеоконференции. И, разумеется, книги. То, что в них содержится, – тот ресурс, который создали талантливые люди для нас. Для нас всех вообще и для каждого в отдельно-

сти.

Умение четко и правильно формулировать мысли, способность донести их до окружающих играют главную роль в любом общении: дружеская беседа, деловые переговоры, желание убедить или дать совет. Не столь важно то, о чем вы говорите, намного важнее – как! Обычно непонимание возникает из-за неумения грамотно оформить мысли. Расплывчатое, нечетко сформулированное и неясно изложенное мнение неправильно воспринимается и понимается. Вы не только не получаете желаемого результата, но и дезинформируете собеседника. Как научиться лапидарно² излагать материал? Просто – благодаря чтению умных книг.

Книги помогают нам с детства. Они позволяют не теряться в трех соснах, не тонуть в чувстве вины («не так», «надо было иначе», «куда глаза глядели...», «все люди, как люди, а мы...»), легко переводить негатив в ноль. Они дают нам возможность посмотреть сверху на сходную ситуацию и примерить к себе ее решение, уже найденное кем-то. Отчасти досочинить. Мы можем представить себя на месте того, кто преодолел, победил, решил, превзошел. Отождествить себя с несуществующим героем/героиней и пережить те состояния, в которых он находился...

Рассказывая собеседнику так называемые терапевтические истории, мы заодно решаем и свои задачи. Они есть у всех, потому как *«если у вас нет проблем, то пощупайте*

² Предельно кратко, но при этом ясно и понятно (об изложении чего-либо).

своей пульс». У каждого есть прожитая жизнь, в которой мы не всегда были успешны и мудры. Отчего же не воспользоваться чужим опытом? Не один в один, а с умом. Побасенки, байки, истории, притчи помогают приобрести и накопить первичный, но необходимый для перемен опыт. Жизненные сложности, как правило, не что иное, как набор стандартных ситуаций из разряда «вечных». «Вечных» не потому, что они неизменно неразрешимы, а потому, что каждое поколение и каждый человек обязаны их решать из века в век. Лично. Индивидуально.

Чужой опыт и полученные при его восприятии переживания для нас гораздо полезнее, чем не подкрепленные эмоционально нотации. Нам могут без конца твердить, что нужно делать добро без надежды на награду и что с тобой происходит то, что ты сам разрешаешь с собой делать. Чаще всего это разговоры «ни о чем». Если же эти мысли упаковать в обертку дзенской притчи, анекдота, истории, приключившейся недавно, то они станут проще для понимания. Если не для души, то для ума точно. Далее почти все уже зависит от повествователя: *«Покажи мне, и я увижу. Расскажи мне, и я услышу. Вовлеки меня, и я научусь»*. Личность всегда была основой и наущения, и поучения, и воспитания. Рассказывая что-то, вы имеете возможность проявить то, что доселе было скрыто в вас. В этом и состоит одна из радостей жизни.

Общаться надо. Также надо уметь понимать друг друга. Доверять. Общаюсь с себе подобными, мы всегда смотрим

в зеркало. Мы можем себе в нем нравиться или не нравиться. На способности нравиться основаны техники манипуляций. По словам Д. Карнеги, *«единственный способ оказать воздействие на окружающих – говорить о том, чего они хотят»*, *«всем нам нравятся люди, которые восхищаются нами»*. О том, как «антиманипулировать», прекрасно рассказал Э. Шостром в книге «Анти-Карнеги, или Человек-манипулятор».

Люди все время занимаются тем, что постоянно, везде и всегда выясняют отношения или ищут ответы на свои вопросы. Тема бесконечна, как космос, и перманентно присутствует во всем. Немудрено, так как взаимопонимание и принятие себе подобных людям жизненно необходимы. Без этого мы не состоялись бы ни как *Homo sapiens*, ни как личности.

Вот пример того, как обыденная ситуация может научить чему-то нужному и важному.

Как-то раз ко мне в гости заглянул мой давний приятель-фотограф. Поздоровавшись, не снимая верхней одежды, он прошел в дом. Я сказал ему:

– Ты бы хоть куртку снял.

Он снял ее, повесил на стул, открыл кофр, достал фотокамеру и при моем ошарашенном молчании начал снимать, приговаривая:

– Зачем тебе? Какой ракурс тебе нужен? Где тут можно найти переноску?

Я не сразу понял, что слово «снять» для меня и него имеет разный смысл. Заодно бросилась в глаза

так называемая профессиональная деформация моего товарища.

Я прекрасно знал о таком явлении, даже когда-то реферат писал по этой теме, но, когда получил наглядный пример, сразу и по-настоящему понял его глубинный смысл. Теперь я иногда привожу эту историю для иллюстрации тезиса о тех, кто в силу излишней специализации не видит сути проблематики.

Мы очень разные, и в этом мы одинаковы! Человек как существо социальное не может существовать без полноценного энергоинформационного обмена с себе подобными. Только в романе Д. Дефо Робинзон Крузо мог оставаться человеком в одиночестве долгих 23 года. На практике – максимум год-полтора. Поэтому мало что сравнится по значимости со сферой человеческих взаимоотношений, умением вести диалог, устанавливать контакты, отстаивать свою правоту и способностью договариваться, идти на компромисс, не теряя своего лица.

Все сталкивались с таким явлением, как «остроумие на лестнице». Когда мы находим правильный и адекватный ответ спустя некоторое время, после того как все уже случилось. Переживания по поводу нерешенной ситуации могут мучить не один день. В результате возникают так называемые связки, привязки, иногда навязчивые состояния. Выход – состояние «ноль».

Состояние «ноль» ассоциируется со спокойной силой,

уверенностью в себе, умением держать удар. В этом состоянии мы невозмутимы. Яркий пример можно найти в басне И. А. Крылова «Слон и Моська». Чего добивается Моська, рыча и лая на Слона? Хочет испугать его до смерти или всего лишь хоть как-то сравняться с ним по рангу? В любом случае ей нужно получить от Слона какую-то реакцию, чтобы можно было хвастаться: *«Слышали, как вчера Слон шумел? Вот-вот. Разногласия у нас были... А что? Пусть не ходит по нашей улице...»*

Если Слон начнет волноваться, пытаться хоботом отбиться от шавки, то это будет душераздирающее зрелище... Наблюдатели решат, что Моська сильна, коль заставляет Слона защищаться! Единственно правильное решение – состояние «ноль». Это и есть проявление силы. Можно ее, фигурально выражаясь, «убить», лениво так, походя. С юмором. Третьего не дано.

* * *

Нам с детства твердят: «Думай», между тем сфера чувств, которая востребована и наиболее важна для души, нам знакома менее всего. Притом что все, что бы мы ни делали, мы делаем для получения полноценных эмоций, чувств, состояний. Притчи, истории, байки и истории помогают войти в прямой контакт со страдающей областью души, с эмоционально-чувственной сферой, которая на суррогатах ощущение

ний и эрзаце состояний сидит на «голодном пайке»!

Внимательно прочтите последний раздел, в нем есть ключ к использованию материала, размещенного в книге, а затем и вашего собственного.

2. То, о чем желательно помнить во время чтения текстов

Один могущественный и благородный король, явившись на исповедь к монаху, сказал: «Как-то раз пошел я в покои одной придворной дамы, чтобы с ней согрешить, но дамы не было, постель ее была пуста, и, стало быть, греха я не совершил». – «Напротив, мессер, – ответил ему монах, – это все равно, как если бы дама была в постели». – «Но разница все же есть», – сказал король.

А. Бартов. Об одном благородном и могущественном короле

Основа обучения – наблюдение за действиями других, их имитация и поиск понимания их мотивов и смыслов. Общая закономерность – интерес к тайнам внешнего мира и страх познания себя. В раскрытии тайн природы человек всегда был более продвинут, чем в познании тайн собственной личности и своего окружения. Ошибки в расчетах во время стройки сразу видны, очевидны и плачевны, а ошибки в самоопределении далеко не так ясны. Они становятся заметными лишь спустя много лет!

Когда иллюзии заводили в тупик и жизнь беспощадно разрушала заблуждения, идеалы и низвергала идола, на помощь приходили мудрецы и пророки. Именно они пытались

помочь людям найти себя, разобраться в хаосе внутри и вовне. К ним шли за советом и правдой. Они отвечали – часто притчами, историями, за которым стоял их огромный жизненный опыт.

В жизни, как вы уже заметили, «каждый считает себя не каждым» и, сталкиваясь с некой новой ситуацией, рассматривает ее как уникальную, единственную и неповторимую. Жизненный опыт включает в себя помимо прочего неимоверный духовный опыт. Человек, попав в какие-либо обстоятельства в первый раз, воспринимает их как неординарные и исключительные, а на деле они, как правило, сводятся к определенному набору стандартов.

Во все века мудрецы говорят об одном и том же, апеллируют к сердцу и разуму людей, проповедуют им одну и ту же Реальность, борются с одними и теми же предрассудками. Это и есть те самые вечные вопросы, на которые каждому поколению нужно самостоятельно находить свои правильные ответы.

Советы в виде притч, историй подобны камню, брошенному в стоячую воду тупика. От него разбегаются круги, которые заставляют двигаться все, что в нас находится. Камень приводит нас в движение. Мы как-то реагируем. Начинаем несколько иное взаимодействие с окружением, друг с другом. Выходим из порочного круга. За краткий миг происходит масса событий, которые невозможно зафиксировать.

Так действует на нас произнесенное слово. Всегда! Слово,

запавшее в ум или в сердце, вызывает движение, проявляет ряд ассоциаций, извлекает из подсознания мысли, эмоции, образы, воспоминания, представления и заставляет мечтать. Этот процесс связан с опытом и памятью, с воображением и бессознательным. Разум вхолостую не работает. Он все время что-то производит, контролирует, принимает, отвергает, созидает или разрушает. Мудрецы, зная, какие «волны» нам наиболее полезны, выбирают тот «камень», который можно и нужно бросать в наш «стоячий пруд» тупика.

Истории любят слушать все. Многие любят их рассказывать, однако мало у кого получается, чтобы их суть шла прямо от сердца к сердцу. Еще меньше тех, кто умеет правильно слушать. Видимо, поэтому общество беспрестанно пытается найти замену живому общению – и постоянно неудачно. С ним поочередно конкурировали граммофон, радио, سینема, телевизор, видео, DVD, IT-технологии... Есть уверенность, что ничто не сможет заменить со вкусом рассказанной притчи, к месту вставленной цитаты из бородатого анекдота, рассказа, идущего от сердца, который окажет гораздо большее воздействие, чем десяток специальных книжек или телепередач.

Более того, сила слова неимоверно возросла. СМИ именуют четвертой властью, потому как именно они создают и Слово, и слова, и словеса. Все большую важность приобретает проблематика, связанная с созданием Диалога, полноценным общением, умением понять суть ситуации. Для мас-

сы профессий важнее *убедить* клиента, чем *принудить* его совершить единственную покупку/воспользоваться услугой, после чего он больше никогда не обратится к вам. В этом состоит основа истинного успеха. Тогда мы все становимся не винтиками индустрии или общества, а союзниками, сотрудниками, теми, кто может всерьез помочь и работает не за страх, а за совесть.

В поддержку обучения этому делу и была написана данная книга.

Для чего нужна такая книга? Чем она может быть полезна?

Она поможет:

- не растрачивать себя на длительный и ненужный анализ того, что нам неподконтрольно;
- не ждать того времени, когда наше вмешательство будет бессмысленным и бесполезным;
- не совать свой взнос куда попало;
- уметь находить единомышленников;
- разобраться в себе и своих основных запросах.

Она поддержит, когда вам надо принять решение, при этом помня:

- не просят – не помогай;
- не можешь – не обещаешь;
- с другими нужно поступать только так, как ты хотел, чтобы поступали с тобой.

Эта книга:

- систематизирует те знания и опыт, которые у вас уже есть;
- позволит получить навык и инструменты для отстаивания своей точки зрения без унижения и манипулирования собеседником, поможет превратить его в единомышленника, со-трудника;
- научит переводить информацию, факты, события в знание, то есть вы приобретете умение ими активно пользоваться.

Это не «поп-психология», а, можно сказать, «правильная» психология, которая и является знанием. Когда я говорю о ней, я материалистичен, как каменщик. Мы, в общем, имеем в своем запасе примерно равное количество слов родного языка. Около пяти-семи тысяч. Но и неудачники, и так называемые успешные люди используют их с разным эффектом.

Как применить ресурс слова с наибольшим успехом для дела? Ответ известен. Хороший оратор умеет говорить убедительно, понятно, образно. С помощью одной только речи можно отстоять свое мнение в трудных переговорах, вызвать гнев или светлую радость, пробудить надежду или желание мечтать, подвигнуть к труду... С учетом современных реалий – что-то противопоставить «троллю», отстоять себя, свое мнение в социальной сети не грубостью или хамством, а с помощью сравнений, примеров, метафор, забавных историй, лаконичных фраз и, конечно, притч.

Приведу пример того, как метафора предотвратила меж-

дународный конфликт.

1922 год. Армянская ССР принимает конституцию, которая включает описание герба с изображением горы Арарат. Почти сразу соседняя Турция, в которой еще свежи воспоминания о резне армян, в крови бурлит революционный дурман, выражает резкий протест: «Армения не имеет права изображать на государственном гербе территорию, а именно гору Арарат, не принадлежащую ей. Арарат хотя и рядом с границей, но расположен на турецком берегу реки Аракс». Ответ наркома Чичерина был таков: «А почему на флаге Турции помещен полумесяц? Луна ведь ей тоже не принадлежит». Турецкие дипломаты сразу же успокоились.

Можно сказать, что это инструкция о том, как умело использовать метафору, чтобы снять крайнюю напряженность при угрозе конфликта.

Метафоры считаются открытием известного американского психотерапевта Милтона Эриксона, который является одним из основателей нейролингвистического программирования. Почему? Потому что он смог привлечь внимание к тому, что уже было известно, «научно обосновал», описал, систематизировал, дал «новый» взгляд на явление, известное со времен Адама. Получилось так, что он, а не Конфуций или Христос является основателем навыка использования текстов в работе. Это уже притча про Эриксона и про то, как важно не упустить свой шанс, момент.

Истории со скрытым смыслом именуют тройной спиралью Эриксона. Используя такой метод, рассказчик начинает одно повествование, в середине переходит ко второму, а потом к третьему, после чего заканчивает второе и первое. Этот прием был распространен на всем Ближнем Востоке, и мы его знаем с детства по сборнику сказок *«Тысяча и одна ночь»*. Другой яркий пример – незавершенный роман Яна Потоцкого *«Рукопись, найденная в Сарагосе»*, где истории пересекаются по пять-семь раз. Вот вам и Эриксон!

Историю можно приводить в пример, когда вы желаете намекнуть собеседнику на то, что процесс открытия чего-то нового – вещь интересная, но «столбить участок» тоже надо. А. С. Попов изобрел радио, но Г. Маркони его запатентовал, и весь мир знает Г. Маркони, в то время как А. С. Попов знаменит лишь на родине. Лауреаты Нобелевской премии, которые получили ее за «открытие» бактерии хеликобактер, вызывающей язвенную болезнь желудка, «опередили» (не хочу говорить о краже) наших исследователей...

Притчи как форма иносказательного рассказа, наводящего нас на те или иные новые мысли, часто используются в религиозной деятельности. «И учил их притчами много, и в учении Своем говорил им» (Мк. 4:2). Притчи и басни были литературой базаров, площадей, излюбленным видом поучений странствующих проповедников. Метафоры и притчи – любимый метод учителей, наставников и мудрецов. Люди, которые обращаются к ним с проблемами, с интересом слу-

шают «не относящиеся» к делу истории, находя в них решение своего вопроса, успокоение либо пример для подражания. Притчи помогали переводить проблемы в задачи и решать их на бессознательном уровне. Метафора, рассказанная учителем или мудрецом, сама работает с проблематикой, часто «не ставя в известность» сознание человека.

Нужно ли объяснять человеку смысл метафоры? Лучше действовать по обстановке.

– Гуи Дзы вечно говорит загадками, – как-то пожаловался один из придворных принцу Ляну. – Повелитель, если ты запретишь ему употреблять иносказания, то он ни одной мысли не сможет толково сформулировать.

Принц вызвал к себе Гуи Дзы.

– Отныне оставь, пожалуйста, свои иносказания и высказывайся прямо!

В ответ он услышал:

– Хорошо, но представьте человека, который не знает, что такое катапульта. Он спрашивает, что это такое, а вы отвечаете, что катапульта – это катапульта. Как вы думаете, он вас поймет?

– Конечно нет.

– А если вы скажете, что катапульта напоминает лук и сделана из толстых стволов бамбука, ему будет понятнее?

– Разумеется, – согласился принц.

– Чтобы было понятнее, мы сравниваем то, чего

человек не знает, с тем, что он знает.

Какой бы вы ни выбрали вариант, на вашей стороне будут авторитеты Великих, на которых вы и ссылаетесь, заодно помогая собеседнику получить новое понимание интересующей его темы, выйти за пределы привычных границ. Именно там обычно и находится решение.

Нежелательно навязывать собеседнику свою волю, не заставляйте его идти против собственных желаний, если вы хотите видеть его союзником!

Вы, как и масса других людей, уже умеете пользоваться всеми подобными средствами, осталось отточить навык, сделать умение осознанным, полезным и целенаправленным.

Метафора является самым изящным внушением. Не надо убеждать, бороться с возражениями, достаточно рассказать историю кстати. Люди любят слушать сказки. Их нам рассказывают с раннего детства и до седых волос. Сначала про Колобка, потом про коммунизм к 1980 году, потом про безработного, который выиграл джекпот, потом про «МММ» и так всю жизнь. А мы внимаем им и невольно представляем повествование в образах, ощущениях, присутствуем «там».

Чем ярче образ, тем большее влияние он оказывает. Образы – язык, на котором бессознательное обращается к нам. Используя образы, иносказания, метафоры, мы адресуем послание бессознательной сфере человека, и наш рассказ синхронизируется с ним, усиливая то, что в собеседнике уже есть. Сообщение достигает цели.

Так работают продавцы и маркетологи. С помощью образов нам продадут любой ненужный товар в условиях искусственно созданного дефицита, когда у нас нет времени на раздумье и принятие здравого решения. Для людей этих профессий манипуляция полезна и выгодна, так как приносит им доход. Приведу несколько примеров.

Продавая что-либо, удобно использовать сравнения с животными, растениями, явлениями природы: «Машина – зверь», «В этом платье вы как яркий экзотический цветок», «Программа будет работать столько, сколько Земля будет вращаться вокруг Солнца». Для кого-то приятно сравнение со значимой персоной: «В этом костюме вы вылитый Абрамович!»

Передающиеся из века в век, содержащие в себе жизненную мудрость, разнообразные по содержанию краткие (время повествования – 3–5 минут) притчи – это не просто рассказы. В каждой заложено описание маленькой или большой закономерности мира, и каждая использует прямой доступ к психике. Это искусство, когда слово попадает в сердце, минуя критику сознания.

Как поясняет святитель Иоанн Златоуст, *«Господь говорил притчами для того, чтобы сделать Свое слово более выразительным, глубже запечатлеть его в памяти слушающих и самые дела представить глазам».*

Один европейский проповедник в начале XX века служил в Африке. Он много рассказывал местным

жителям о том, что Евангелие способно полностью изменить жизнь человека, потому что в нем сокрыта великая сила, и кто-то задал ему вопрос:

– Если Евангелие действительно имеет такую силу, то почему же у вас в Европе творится столько зла?

На что проповедник ответил:

– Евангелие – как мыло. У вас может быть мыло в доме, вы можете заставить весь дом коробками с мылом, однако это не сделает вас чистым. Чтобы стать чистым, нужно взять мыло, залезть в воду и намыливаться, мыться, намыливаться и снова мыться до тех пор, пока не отмоетесь. Так и Евангелие нужно взять в руки, погрузиться в молитву и читать, читать, читать, пока оно не утвердит вас в истине. Евангелие имеет силу, но каждый решает сам – очищаться ему или жить грязным.

В основе притчи лежит аналогия, устанавливающая связи между различными сферами, создающая возможность найти общее между двумя реальностями: материальной и этической. Связь представлена не в виде книжной истины, она жизненна, близка, переплетена с реальностью. Притча универсальна для всех и сохраняет ценность даже спустя столетия. Человек слушает историю, одобряет ее смысл, а потом вдруг осознает, что в ней говорится о нем, рассказ касается его самого.

Притчи – это «рассказы, освежающие разум и удаляющие из сердца горе и печаль. Притчи служат утешением для страждущих, бальзамом для людей с разбитым сердцем, пу-

теводителем для любящих наставления и лучшим другом для ценителей смешного» (Абуль-Фарадж). Они помогают найти то, что вы даже не рассчитывали.

Когда Б. Франклин был членом законодательного органа штата Пенсильвания, его беспокоила враждебность коллеги. «Я... хотел завоевать его расположение, оказывая ему рабское уважение, но через некоторое время воспользовался другим способом. Зная, что у него в библиотеке есть очень редкая и интересная книга, я написал ему записку, выразив желание посмотреть эту книгу и попросив его сделать мне одолжение и дать мне ее на несколько дней. Он тут же ее мне прислал, и я вернул ее через неделю, выразив в записке свою признательность. Когда мы в следующий раз встретились в палате представителей, он стал разговаривать со мной (чего он раньше не делал) и вел себя крайне любезно; и впоследствии он всегда высказывал готовность оказать мне помощь, так что мы стали большими друзьями, и наша дружба продолжалась до самой его смерти».

Бенджамин Франклин ушел от позиции лести и показного уважения – видимо, она была ему неприятна – и смог проявить умение уважать себя и другого человека. Он открыл в себе внутреннее понимание того, что «разница во взглядах происходит из-за неумения найти общую точку во мнениях», и помог коллеге проявить лучшие качества! Немудрено, что он стал президентом США.

Одним из прекраснейших свойств жизни является то, что невозможно, искренне помогая другому, не помогать себе. Мы поддерживаем в первую очередь себя, оказывая кому-то услугу или протягивая руку помощи. Успешность такой самопомощи прежде всего зависит от чистоты наших помыслов. В этом кроется исток любого альтруизма.

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.