21:36 91

# 08 | 听觉正念：如何校正自己的听觉习惯？

跟熊浩学沟通·30讲

今天

进入课程 ›

08 | 听觉正念：如何校正自…

08:46 8.03 MB

熊浩亲述

你好，我是熊浩，欢迎你来到我的得到课程。

上一次课，我们讲到了“积极聆听”。我

们提到过积极聆听是什么，以及如何操作。

“积极聆听”这件事值得我们反复强调——如果有朋友问，熊老师，如果时间有限，你只教给我们一个有关谈判的技能，但是却立等可取，又真正可以有效地改变整个人际对话的状态，这个技术是什么？我会说，就是积极聆听。

正如我们上次课向你介绍的，如果一个人以积极的方式听，对方就会大概率地以积极的方式说。**好好听话，有时候，比好好说话更为重要。**

所以，积极聆听是一个简单、重要的按钮，这个按钮之所以简单，是因为其机理很容易理解。之所以重要，是因为如果你把“积极聆听”这个按钮摁下去，**对方会**

**非常配合地，用友善而和洽的方式与你对话。**

在谈完了听觉觉醒、积极聆听，最后，我们想谈谈，以什么样的判断标准，来判断自己的听力已然觉醒，判断自己正处在积极聆听的状态中。

## 听觉正念

这个时候我们需要引用禅宗的一个观念，叫正念。

“正念”是一种不被杂讯滋扰，不被分别心裹卷，让意识有知觉地全然只在当下的状态。禅宗的公案故事说：

> 施主问和尚：“您得道之前，做些什么？”

> 和尚说：“砍柴、烧水、做饭。”
> “那您得道之后呢？”
> “砍柴、烧水、做饭。”
> “那您得道之前之后，没啥改变呀？”
> 和尚说：“改变了。我得道之前，砍柴的时候想着烧水，烧水的时候想着做饭。得道之后，我砍柴的时候只想着砍柴，烧水的时候只想着烧水，做饭的时候只想着做饭。”

用曾国藩的说法叫：**未来不迎，既过不恋，当时不杂。**就是把心思与目力，非常澄澈地关注于此时此刻的当下。

放到沟通中同理，若你在对话时，对当下有全然之知觉，你就会对聆听有感知。若你在聆听，便只是聆听。

现代人，由于资讯太庞杂，生活太忙乱，要想全然只在当下，其实真的非常困难。

我们说话的时候大概会想别的事，就好像我们吃饭的时候，大概会想今天未完成的工作，稍后还要赶的进度，还有同事的电话和微信要回。

你看，你吃饭的时候也没有全然只在吃饭的状态中，你并没有好好对待当下的吃饭。

如果你真正只是专注地吃饭，而且把注意力放置到吃饭，你应该能够感受得到食材的质地，以及烹调后的食物和你的味觉系统触碰时，所创造出来的那种况味。接下来这一段，建议你收听音频。

比方说，上海人做红烧肉是一绝，需要少许煎炸，然后慢火熬制，需要用酱油烹饪，适当放糖，在烹饪过程中把肥肉的油腻感逼走，同时又让肉质Q弹。红烧肉在

上海人这里是甜的，也是咸的；是肥的，也是瘦的；是醇厚的，也是Q弹的。所以当你用筷子，把一块红绕肉送到口中，肥、瘦、咸、甜、醇厚、Q弹在你口中彻底混合并全然绽放，你闭上眼睛去仔细品味，认真去享受。

是的，你刚才这种完全沉浸在当下感受的状态，就是正念。仅仅让自己沉浸在对食物的想象中，让你突然感受到某种《舌尖上的中国》大快朵颐的感觉，久违了的感觉——与事物如此纯粹的相遇。

很多时候，吃饭时，我们并不在吃饭的状态。类似的，聆听的时候，也不在聆听的状态中。史蒂芬·柯维说：大多数人聆听的目的是为了“怼回去”，而不是为了真正理解。

Most of people listen with the intent to reply, but not with the intent to understand.

让聆听变得更加澄澈，你需要锻炼自己对于聆听的习惯、沉浸和定力。

## 正念的两个基本标准

我们再往前走一步，再具体一些，我给你两个基本标准，第一叫不比较，第二是不判断。

如果你在谈判中，或者是所有的沟通力，特别是在和对方刚刚见面的第一个阶段，对方给你的任何信息，你一旦在大脑当中形成比较和判断，比如说“这个价格太贵了！”“开玩笑，他懂不懂行情！”“怎

么回事？今天怎么这么倒霉，遇到这么个不懂道理的人。”这些话并没有说出来，是你心中自己对自己的喃喃自语。那么你，已经在比较和判断中。

不要比较，不要判断，让对方所有的信息尽可能和盘托出。

这其实是一个可以自我察觉的标准。你一旦判断与比较，你便离开了聆听，你的“听”，被分别心推动，而不是好奇心引领。

如果你没有比较，不作判断，这就证明你的谈判状态里，在“听”的意义上非常健康，接下来你将收获对信息更多的占有和控制，并在后面谈判选项设计中，你也会获得更大的主动权。

听力觉醒，积极聆听，听觉正念。这就是我们在听力三角形当中所谈到的第二个部分，第二条线段——聆听。

有冲突解决专家曾经作过一个非常形象的比喻，他说：在对话过程中你要使用那种被称之为Soft Energy，即“软性能量”的东西。

你可以试想啊，自己正在一个巨大的房间中，房间的地板上布满了各种各样易碎的、精致的玻璃制品或者陶瓷器皿。你需要在这个布满脆弱器物的房间，从它的一个角走到对角线当中的位置。那请问，你会怎么走呢？

你大概不会，甩开膀子、步伐扎实地、笃定地、大马金刀地往前走吧？你会缓慢地、重心下移地、轻巧地试探，不断不断

往前一小步移动。

这种走一步看看，试一试，踩一踩，摸一摸的状态，就是软性能量。你不会讲很多话，也没有大动作，而是小步缓缓前进。

这种行走的感觉，就是你提问、聆听和沟通的状态。

我们总结一下：这几次课，我们首先谈了问的方法，横向与纵向提问。接下来我们谈到了听，听的部分，我们涉及三个关键要点：

第一，听，需要主观注意力的投入，所以听力需要觉醒；

第二，积极聆听是一种你可以掌握的对对方主动引领的技术，积极聆听也会改变对方的叙说方式，从而建构一个更好的沟通

氛围；

第三，以两个标准来反思和校准自己，不比较、不判断，看看自己是否在真正的聆听轨道上。

**测试：你的听觉习惯是否需要校正？**

讲完“听”的内容，今天我们有个小测试，如果你有兴趣，我们想测试一下你的听觉习惯是否需要校正。

这个测试是这样的，你可以找到一个同事、朋友，让他跟你讲一个他最近发生的带情绪的事情，所谓带情绪不是流水账，而是一个让他高兴的或者不高兴的经历。你坐在他的旁边，仅仅只是听，你注视着他，但不要共鸣，不要不插话，也不要点

头，你有点像发呆一样，但你对他的内容仍然在关切，仍然在听，只是没有动作。

之后你可以在留言区里告诉我，他在讲话，你切断了和他的互动，只是听，虽然没有忽略他，但也没有和他发生任何同频的连接。你是什么感受？

我们下次课来告诉你，通过这个练习，你可以测出些什么。我们下一讲见！

---

## 划重点

添加到笔记

1. 听觉正念，就是要保持自己的“听”不被分别心裹卷，让意识有知觉地全然只在当下。

2.两个标准来反思和校准自己，不比较、不判断，看看自己是否在真正的

聆听轨道上。

跟熊浩学沟通・30讲

只要这么谈，做事都不难

版权归得到App所有，未经许可不得转载

复旦大学副教授
谈判专家
熊浩

‹ 前一篇