

सुनने की कला:

सेवकाई में एक अगुवा के रूप में, आपके प्राथमिक संसाधनों में से एक संचार है।

और जब हम संचार के बारे में सोचते हैं, तो अक्सर हम इसके बारे में इस स्थिति से सोचते हैं कि मुझे क्या कहने की आवश्यकता है, मुझे इसे कैसे कहने की आवश्यकता है, मैं संचार में कैसे स्पष्ट और प्रभावी हो सकता हूँ ताकि मेरा प्रभाव हो सके। और यह सच है, लेकिन जब संचार की बात आती है तो सबसे महत्वपूर्ण उपकरणों और स्तंभों में से एक सुनने की कला है।

यीशु एक शानदार सुननेवाले थे। वे अक्सर उन लोगों को प्रभावित करने के उद्देश्य से सवाल पूछते थे जिनसे वे बातचीत कर रहे थे। सेवकाई में, कई बार हम बोलने में जल्दी करते हैं, लेकिन हमें वास्तव में प्रभावी ढंग से सुनना सीखना चाहिए। और हमें खुद से यह सवाल पूछने की जरूरत है कि क्या हम वास्तव में सिर्फ लोगों को सुन रहे हैं या हम लोगों को सुन रहे हैं? यहाँ यह नीतिवचन अध्याय 19 पद 13 में पढ़ा गया है। जो सुनने से पहले जवाब देता है, उसके लिए यह मूर्खता और अपमान है। यह ऐसा है जैसे सुनना लगभग एक पवित्र उपहार है।

जब आप सुन रहे होते हैं, तो आप विभाजन की संभावना को समाप्त कर रहे होते हैं। आप वास्तव में हाशिए पर हैं कि संघर्ष कई तरीकों से कैसे बढ़ सकता है। आप खुद को गलत समझने या गलत समझने से बचाने में मदद कर रहे हैं। यह सब संचार में शुरू होता है, न कि आप जो कहते हैं उससे, लेकिन आप कैसे सुन रहे हैं। सुनना निष्क्रिय नहीं है। यह वास्तव में कई मायनों में एक आध्यात्मिक कार्य है। यह एक पवित्र उपकरण है जो आपको दिया गया है। यीशु यह बात जानता था। याद कीजिए जब यीशु उस महिला से कुँ पर मिले थे और वह उससे यह सवाल पूछे थे।

आप क्या चाहते हैं?

वह उसे सुन रहा है। वह उसे सुनना चाहता है, लेकिन किसी भी चीज से ज्यादा, भले ही वह उसकी कहानी जानता हो, वह चाहता है कि वह उसे जाने कि वह उसे सुन रहा है। उस पिता के साथ याद करें जिसके पास बेटा था और यीशु पिता के पास आता है और कहता है, "मुझे अपने बेटे के बारे में बताओ।"

फिर से, यीशु ने खुद को एक ऐसी स्थिति में रखा जहाँ वह जानता है कि क्या हो रहा है। लेकिन वह जो चाहता है वह यह है कि उस व्यक्ति में उस संबंध की भावना हो कि यीशु वास्तव में परवाह करता है क्योंकि वह मेरी बात सुन रहा है। अगर हम संचार के प्रभावी अगुवा बनने जा रहे हैं, तो यह हम जो बोलते हैं उससे शुरू नहीं होता है। यह शुरू होता है कि हम कैसे सुनते हैं। इस सत्र में, मैं आपको कुछ बहुत ही व्यावहारिक सुझाव देना चाहता हूँ जो आपको कहीं अधिक प्रभावी श्रोता और इस प्रकार एक अधिक प्रभावी संचारक और अगुवा बना देंगे।

सबसे पहले, जब आप किसी से या किसी दल से मिल रहे हों, तो यह बताएँ कि आप उनकी बात सुन रहे हैं। उन्हें बताइए। “मैं तुम्हारे लिए यहाँ हूँ” या “मैं सुन रहा हूँ” जैसे शब्दों का उपयोग करें। आप “मुझे समझने में मदद करें” जैसे शब्दों का उपयोग करते हैं। इसके बारे में स्पष्ट रहें ताकि वे बहुत जागरूक हों कि आप उनकी बात सुन रहे हैं। आप सही सवाल पूछते हैं। आप एक प्रश्न के साथ बातचीत शुरू करते हैं। यह तुरंत उन्हें बताता है कि उन्हें जो कहना है उसमें आपकी रुचि है। आपको केवल इस बात में दिलचस्पी नहीं है कि आपको क्या कहना है। इसलिए शुरू से ही यह स्पष्ट करें कि आप उन्हें समझना चाहते हैं और जब वे आपसे बात करते हैं तो आप उन्हें सुनना और सुनना चाहते हैं। कभी-कभी सबसे अच्छी बात जो आप कर सकते हैं वह यह है कि आपका पहला जवाब एक प्रश्न है। क्योंकि तब सवाल उन्हें जानने में सक्षम बनाता है, “ओह, वह गहराई में जाना चाहता है। वह वास्तव में समझना चाहता है। इसलिए उन्हें यह बताकर शुरू करें कि आप सुन रहे हैं।

एक संचारक के रूप में यह बहुत महत्वपूर्ण है कि आप सभी विकर्षणों या भटकने वाली बातों से बचें और उन्हें दूर करें।

जब आप बातचीत कर रहे हों तो मैं व्यावहारिक रूप से आपको एक बहुत ही महत्वपूर्ण काम करने के लिए कहता हूँ?

अपने फ़ोन को दूर रखें।

इसे चुप करा दें।

एक महत्वपूर्ण बातचीत में होने से ज्यादा अपमानजनक कुछ नहीं है जहां मैं अपना दिल और आत्मा डाल रहा हूँ और आप एक पाठ को उठाते हैं और देखते हैं। या फोन की घंटी बजती है और आप देखते हैं कि वह

कौन है। हो सकता है कि आप इसका जवाब भी न दें, लेकिन अपने फोन को देखकर आपने मुझे बताया है कि यह क्या है, भले ही मुझे नहीं पता कि यह क्या है, यह आपसे अधिक महत्वपूर्ण है

जब आप इन महत्वपूर्ण बातचीत में हों, तो सुनिश्चित करें कि आप फोन को दूर रखें।

तीसरा, एक बहुत ही महत्वपूर्ण सुझाव जो आपको यह समझने में मदद करेगा कि आप कब सुन रहे हैं, यह वास्तव में उस समय आपके बारे में नहीं है। इसलिए आप केवल इस तरह से जवाब देने में सक्षम होने के लिए नहीं सुन रहे हैं जिससे आप तर्क जीत सकें। आप जवाब देने के लिए भी नहीं सुन रहे हैं। आप समझने के लिए सुन रहे हैं और आप उन्हें यह समझने के लिए सुन रहे हैं कि आप समझते हैं और उनके साथ जुड़ रहे हैं। इसलिए यह वास्तव में महत्वपूर्ण हो जाता है कि आप शुरू से ही सलाह न दें। यदि आप किसी बातचीत में हैं और कोई आपसे बात कर रहा है, तो बातचीत को कुछ और मिनटों के लिए जाने दें, इससे पहले कि आप उन्हें तुरंत बताएं कि क्या करना है। शुरुआत में ही निर्देश न दें क्योंकि जो बात बताती है, वह यह नहीं है कि "मुझे आपकी परवाह है और मैंने वास्तव में आपको सुना है।" जो बात बताती है वह यह है, "मुझे पता है कि आपको क्या करने की आवश्यकता है। यहाँ, मैं आपको बताता हूँ कि क्या करना है।" फिर आप तेजी से आगे बढ़ते हैं।

यीशु ने निर्देश दिए, लेकिन ऐसा करने से पहले, उन्होंने सुना और उन्होंने यह सुनिश्चित किया कि जिन लोगों को वह निर्देश दे रहे थे वे इसे समझ सकें। इसलिए सुनिश्चित करें कि आप जल्दी से निर्देश देने के प्रलोभन से बचें। कभी-कभी क्या होता है कि हम इतने निश्चित होते हैं कि हम जानते हैं कि उन्हें क्या करने की आवश्यकता है। उनसे बात खत्म करने से पहले ही हम उन्हें निर्देश के साथ रोक देते हैं।

और यह वास्तव में वे जो कह रहे हैं उसके मूल्य को कम करता है। अब, मान लीजिए, लोगों के साथ कुछ बातचीत में, वे बहुत लम्बी बात करेंगे। और जिस तरह से आप उस बातचीत के प्रवाह को प्रबंधित करने में मदद कर सकते हैं, वह एक ऐसे प्रश्न के साथ बाधित करना है जो वास्तव में इसे नीचे केंद्रित करता है और फिर एक अंतर ढूँढता है जहाँ आप जवाब दे सकते हैं। लेकिन सुनिश्चित करें कि जब आप सुनना शुरू करते हैं, तो आप सुधार या निर्देश देने से शुरू नहीं कर रहे होते हैं। आप वास्तव में शुरू कर रहे हैं, "मैं चाहता हूँ कि इन लोगों को पता चले कि मुझे परवाह है और बातचीत के अगले चरण में जाने से पहले मैं उनके साथ जुड़ गया हूँ।"

यहाँ सुनने की कला के संदर्भ में आपके लिए एक और सुझाव है जो आपको एक बेहतर संचारक बना देगा।

सत्यापित करें कि वे कहाँ हैं। सबसे अच्छा तरीका है जिससे आप मुझे दिखा सकते हैं कि आपने मुझे सुना है, सबसे अच्छा तरीका है जिससे आप मुझे दिखा सकते हैं कि मैं वास्तव में समझ गया हूँ जब आप यह प्रमाणित कर सकते हैं कि मैं कहाँ हूँ। यदि आप कुछ ऐसा कहते हैं, "ओह, आपको दुखी होने की आवश्यकता नहीं है", तो यह वास्तव में मेरी भावनाओं को अमान्य कर रहा है।

अक्सर अगुवाओं के रूप में, हम लोगों को सही दिल से कहेंगे, "इसके बारे में चिंता मत करो"।

लेकिन वे पहले से ही इसके बारे में चिंतित हैं।

और उन्हें क्या महसूस होगा, "आपने वास्तव में मुझे नहीं सुना।" क्योंकि हम जल्दी से कुछ ऐसा फेंक रहे हैं जो उनकी भावनात्मक स्थिति को अमान्य कर देता है। हमें यह समझना होगा कि वे कहाँ हैं। अगर हम उन्हें आगे बढ़ने में मदद करने जा रहे हैं, तो हमें यह सत्यापित करना होगा कि उनकी वर्तमान स्थिति क्या है और इससे उन्हें हमारी बात बेहतर ढंग से सुनने में मदद मिलेगी जब हम उन्हें आगे बढ़ाने के लिए तैयार होंगे। इसलिए सुनिश्चित करें कि आप उन्हें मौखिक रूप से मान्य करके समझते हैं कि वे कहाँ हैं। आप उनसे एक सवाल भी पूछ सकते हैं, "आप इतने डर से क्यों भरे हुए हैं?" केवल यह कहने के बजाय, "ओह, आपको डरने की आवश्यकता नहीं है।" सिर्फ बाइबल की एक आयत को बखान करने के बजाय, आप उनसे पूछ सकते हैं, "आप इतने डरते क्यों हैं?" और फिर यह पुष्टि करने में मदद करता है। यह सब इसलिए स्थापित किया गया है ताकि आपके और उनके बीच एक बातचीत हो जहाँ आपका उन पर अधिक प्रभाव पड़े। लोगों को यह जानने की जरूरत है कि उन्हें पहले सुना गया है अगर हम वास्तव में उनसे उम्मीद करने जा रहे हैं तो सुनें।

यहाँ एक और सुझाव दिया गया है कि आप वास्तविक बुद्धिमत्ता और वास्तविक प्रभावी प्रभाव के साथ कैसे सुन सकते हैं।

आप जानते हैं, हम कभी-कभी अपने कानों से सुनते हैं और हम निश्चित रूप से अपने दिमाग से सुनते हैं। हम उनकी शारीरिक भाषा को देखकर सुनते हैं। सुनने के ये सभी अलग-अलग तरीके हैं। आपको वह सुनना होगा जिसे "सहानुभूतिपूर्वक" कहा जाता है। आपको उनकी स्थिति में खुद को रखने की कोशिश करने के लिए ध्यान से सुनना होगा। उदाहरण के लिए, पूर्वकल्पित विचारों के साथ न सुनें।

कभी-कभी हम एक अगुवा के रूप में बातचीत करने बैठते हैं और सभी सुनना शुरू कर देते हैं। और मेरे पास कुछ पूर्वकल्पित विचार हैं कि वे क्या कह रहे हैं। मेरे पास इस बारे में पूर्वकल्पित विचार हैं कि वे एक शब्द

का उपयोग कैसे कर रहे हैं जब वे कहते हैं, "मैं वास्तव में थक गया हूँ।" मुझे एक प्रश्न पूछने की आवश्यकता है ताकि मैं समझ सकूँ कि उस शब्द के उपयोग से उनका वास्तव में क्या अर्थ है?

जब वे उस शब्द का उपयोग करते हैं तो वे वास्तव में कैसा महसूस करते हैं?

यह सुनिश्चित करें कि जब आप सुन रहे हों, अपने मन में सुन रहे हों, तो जल्दी से निर्णय लेने की कोशिश न करें, चाहे वे अच्छे निर्णय हों या बुरे निर्णय। क्योंकि जो होगा वह यह है कि आपका दिमाग इस बात को संसाधित करना शुरू कर देगा कि वे आपसे क्या कह रहे हैं और इससे पहले कि वे बात करना बंद कर दें, आप निष्कर्ष और निर्णय लेना शुरू कर देंगे। आप बात करने की अपनी बारी के लिए खुद को तैयार कर रहे हैं, लेकिन आप सहानुभूतिपूर्वक नहीं सुन रहे हैं। आप समग्र रूप से नहीं सुन रहे हैं।

जब हम पवित्र तरीके से सुनने के पहले चरण से गुजरेंगे तो परमेश्वर आपको कहने के लिए शब्द देंगे। लेकिन यह महत्वपूर्ण है कि हम अपने दिमाग को अनुशासित करें ताकि जैसे-जैसे हम सुन रहे हों, हम वास्तव में उनके बारे में सोच रहे हों और हम पूर्वकल्पित विचारों या ऐसा करने में निर्णय लेने की दौड़ में न हों, बल्कि हम सहानुभूतिपूर्वक सुन रहे हों।

यह एक और बख्शीश की ओर ले जाता है। जब आप सुनते हैं, तो खुले दिमाग से सुनें। हमारे लिए अपने पूर्वाग्रहों को सुनने के स्तर तक लाना बहुत आसान है। आमतौर पर जब आप किसी के साथ गहन स्तर पर बातचीत करते हैं जिसके लिए इस पवित्र श्रवण की आवश्यकता होती है, तो आप जानते हैं कि वे कौन हैं। उनके साथ यह आपका पहला अनुभव नहीं है। और क्योंकि आप जानते हैं कि वे कौन हैं और अक्सर आपके पास एक पूर्वाग्रह होगा जिसे आप पहले से ही उस बातचीत में लाते हैं। किसी और ने आपसे कहा होगा, "ओह, यह व्यक्ति इसी कारण से आपसे मिलना चाहता है।" तो यह सारी अव्यवस्था पहले से ही आपके दिल और आपके दिमाग में मौजूद है कि वे क्या कहने जा रहे हैं। और जब आप किसी की बात सुनते हैं, इससे पहले कि आपके पास सुनने का वह क्षण हो, तो परमेश्वर से प्रार्थना करें।

"परमेश्वर मुझे एक खुला दिमाग दें।

पवित्र आत्मा, इस व्यक्ति और वे क्या व्यक्त करने की कोशिश कर रहे हैं, उसे सही मायने में सुनने में मेरी मदद करें। उन्हें समझने में मेरी मदद करें ताकि मैं उनके अनुसार प्रतिक्रिया दे सकूँ। कुछ लोगों को सुधार की आवश्यकता होगी। कुछ लोगों को प्रोत्साहन की आवश्यकता होगी। कुछ को मार्गदर्शन की आवश्यकता होगी।

लोगों को अगुवाओं के रूप में हमसे विभिन्न प्रकार की प्रतिक्रियाओं की आवश्यकता होती है। हम कभी भी सही तरह की प्रतिक्रिया नहीं जान पाएंगे। अगर हमारे पास पवित्र सुनने का वह क्षण नहीं होता, और यह केवल वे शब्द नहीं हैं जिनका हम जवाब देने जा रहे हैं, यह वह भावना है जिसके द्वारा हम प्रतिक्रिया देते हैं। कभी हमें शालीनता के साथ जवाब देने की आवश्यकता होती है, कभी-कभी ताकत के साथ।

मुझे कैसे पता चलेगा कि कैसे जवाब देना है? मुझे विश्वास करना होगा कि पवित्र आत्मा मुझे स्पष्ट रूप से सुनने में मदद करेगा और मेरा दिमाग खुला रहेगा। मुझे अगुवाओं के साथ एक बात अक्सर मिलती है कि जब वे किसी को सुन रहे होते हैं तो उन्हें जवाब देना होता है, जब वह व्यक्ति उनसे बात कर रहा होता है, तो वे अपने दिमाग में अभ्यास करना शुरू कर देते हैं कि वे कैसे प्रतिक्रिया देंगे। कभी-कभी वे अगुवा अभ्यास करते हैं कि बैठक शुरू होने से पहले ही वे कैसे प्रतिक्रिया देंगे।

यदि आप किसी बैठक में जाते हैं और आप पहले से ही अभ्यास कर चुके हैं कि आप किसी के जवाब में क्या कहने जा रहे हैं, तो आप कभी भी उनकी बात को ईमानदारी से नहीं सुन पाएंगे। उनकी बात सुनने का मतलब सिर्फ उनका सम्मान करना नहीं है। यह इस बारे में है कि परमेश्वर आपको सबसे प्रभावी तरीके से उपयोग करें ताकि उन्हें इस तरह से प्रभावित किया जा सके कि वे तब आपको सुनेंगे।

यहाँ आपके लिए विचार करने के लिए एक अंतिम बख्शीश है क्योंकि आप वास्तव में सुनने के अपने कौशल में बढ़ते हैं।

हमने इसका उल्लेख पहले भी किया है लेकिन यह अधिक ध्यान देने की मांग करता है और वह है वास्तव में अच्छे प्रश्न पूछना सीखाता है।

उदाहरण के लिए, खुले प्रश्न ऐसे प्रश्न हैं जिनका उत्तर हाँ या ना में नहीं दिया जा सकता है। जब भी आप कोई ऐसा प्रश्न पूछते हैं जिसका उत्तर हाँ या नहीं में दिया जा सकता है, तो आप मूल रूप से उस व्यक्ति से कह रहे होते हैं, "मुझे आपसे सिर्फ एक शब्द चाहिए।" लेकिन अगर आप एक ऐसा सवाल पूछते हैं जिसका जवाब हाँ या ना में नहीं दिया जा सकता है,

वह खुला प्रश्न, फिर आप एक बातचीत शुरू करने जा रहे हैं। एक बंद प्रश्न एक ऐसा प्रश्न है जिसका उत्तर केवल हाँ या नहीं में दिया जा सकता है। और अपने द्वारा उठाए गए प्रश्नों की सूची बनाएँ। जिसके साथ आप तैयार हो सकते हैं। मैं किसी से बातचीत कर सकता हूँ। मैं उन्हें अच्छी तरह सुनूँगा। मैं उन्हें समग्र रूप से सुनने जा रहा हूँ।

मैं ऐसे सवाल पूछने जा रहा हूँ जो खुले हैं जहाँ वे हाँ या ना नहीं कह सकते हैं। लेकिन इसके लिए एक पूर्ण उत्तर देने की आवश्यकता है। और जैसा कि वे एक सवाल का जवाब दे रहे हैं, मैं उन्हें कभी बाधित नहीं करूँगा। मेरे प्रश्न का उद्देश्य गहरी खुदाई करना है, ताकि उन्हें उत्तर देकर समझने में मदद मिल सके। इसलिए कभी-कभी जब मैं बातचीत कर रहा होता हूँ और कोई मुझसे उनके डर के बारे में बात कर रहा होता है, तो मैं एक सवाल पूछूँगा जो मुझे पता है कि उन्हें इसके बारे में अधिक गहराई से सोचने की आवश्यकता है। जब आप शास्त्र पढ़ते हैं और सुनते हैं कि आपको कोई डर नहीं है और फिर भी डर बना रहता है तो आपको कैसा लगता है? इससे आपको क्या महसूस होता है? अचानक वह व्यक्ति इस बारे में बात करने लगता है कि वे परमेश्वर पर भरोसा करने के लिए कैसे अयोग्य महसूस करते हैं। इससे जो भी निकल सकता है। अब एक अगुवा के रूप में, मैं उनसे इस तरह से बातचीत करना शुरू कर सकता हूँ जो वास्तव में उनकी आवश्यकता को लक्षित करता है। मैं सिर्फ यह नहीं कह रहा हूँ, "ओह, आप जानते हैं, डरो मत।"

लेकिन मैं उनका नेतृत्व करने में सक्षम होने के लिए सुन रहा हूँ। यीशु एक अद्भुत श्रोता थे। कभी-कभी वे तब भी सुनते थे जब लोगों को पता नहीं होता था कि वे सुन रहे हैं। उनके लिए सुनना कितना महत्वपूर्ण था। और एक अगुवा के रूप में आपको मेरा प्रोत्साहन यह जानना है कि लोगों को प्रभावित करने और निर्देशित करने में सक्षम होने के लिए आपके यन्त्रबक्से में संचार प्राथमिक उपकरणों में से एक है।

लेकिन विशेष रूप से उन अंतरंग बातचीत में, एक-से-एक या एक समूह के रूप में अपनी दल के साथ, वास्तव में सुनने की पवित्र कला में बेहतर हो जाते हैं।

इन युक्तियों को अपनाएँ, यह बताएँ कि आप सुन रहे हैं, ध्यान भटकाने से बचें, फोन बंद कर दें, अपने बारे में कुछ न कहें, निष्कर्ष पर न जाएँ, उन्हें बहुत जल्दी दिशा के साथ बाधित न करें, वे कहाँ हैं, इसकी पुष्टि करें, और फिर इसे और अधिक जानने और समझने के लिए अच्छे प्रश्न पूछें। सहानुभूतिपूर्वक सुनना ताकि आपके पास पूर्वकल्पित विचार न हों, परमेश्वर से खुले दिमाग से यह समझने के लिए पूछना कि वे शब्दों का उपयोग कैसे कर रहे हैं। इन सब को एक साथ रखने से आपको वह स्थान मिलेगा जहाँ पवित्र आत्मा आपको गहरी आन्तरिकदृष्टि और बड़ी समझ प्रदान करेगा। और इससे आप उस व्यक्ति को उसी तरह जवाब देने के लिए बेहतर तरीके से तैयार हैं जैसे यीशु ने कुएँ पर महिला को जवाब दिया था।

सुनें और फिर आपको पता चल जाएगा कि उनसे इस तरह से बातचीत कैसे किया जाए जो उनकी आवश्यकता को पूरा करता हो।