Речевые стратегии третьего модуля

Ценности и скрытые мотивы

Три речевые формулы, подобранные под темы третьего модуля. Каждая — спокойный способ ответить, когда вас задевают или обвиняют, не вспыхнув в ответ и не проглотив. Не заучивайте дословно: важно понять, как формула устроена, и сказать это своими словами. У каждой — пример: сначала «крючок», которым вас цепляют, потом ответ по формуле.

Три формулы на одном листе

- **Стратегия 1. «Понимаю, как это выглядит, но на самом деле…».** «[Амортизация]. Я понимаю, как это выглядит со стороны, но на самом деле [как есть на самом деле]. + Вопрос?»
- **Стратегия 2. «Слышу тебя. Ты говоришь… Видимо, тебе важно…».** «Я тебя слышу. Ты говоришь [вернуть его слова]. Видимо, тебе важно [ценность за словами]. + Вопрос?»
- **Стратегия 3. «Мы с тобой в этом похожи».** «[Амортизация]. Мы с тобой в этом похожи — я тоже [реальное общее]. + Вопрос?»

У каждой стратегии десять крючков для тренировки. Ответьте на каждый по формуле, вслух или письменно, на обороте листа. Ещё лучше вдвоём, по очереди.

Запишите упрёк, который вы слышите чаще всего. Ответьте на него так: «Слышу тебя. Ты говоришь… Видимо, тебе важно…»

Стратегия 1. «Понимаю, как это выглядит, но на самом деле...»

> **Формула:** «[Амортизация]. Я понимаю, как это выглядит со стороны, но на самом деле [как есть на самом деле]. + Вопрос?»

Это про убеждения о других и про три фильтра восприятия из девятого занятия: мы молчим — нас читают как равнодушных, уходим в работу — как безразличных. Картинка, которую видит человек, и то, что мы переживаем внутри, расходятся. Формула работает именно с этим разрывом.
Вы не спорите с тем, что человек видит, — вы признаёте его картину («да, со стороны это и правда так выглядит»), не соглашаясь с ней. И только потом — «но на самом деле». Это не «ты неправильно понял», а приглашение заглянуть глубже. Признать чужую картину мира — не значит согласиться с ней, но значит перестать воевать с самим её существованием.

Крючок: «Ты в последнее время просто игнорируешь меня».

Ответ: «Спасибо, что сказала прямо. Я понимаю, что со стороны это выглядит как игнорирование, но на самом деле я весь в рабочих задачах, чтобы потом было больше времени на нас. Что тебе сейчас особенно важно?»

Частая ошибка: произнести «но на самом деле» как «ты ошибаешься». Тогда признание картины собеседника обнуляется, и он снова защищается. «На самом деле» — это «вот что внутри», а не «вот где ты не прав».

Потренируйтесь: десять крючков из разных сфер жизни

1. **Работа.** «У нас тут коллектив, где все „горят“ работой, а ты приходишь и уходишь по графику. Странно...» *Кто говорит: коллега, который обычно задерживается, демонстрируя «отдачу» компании.*
2. **Семья.** «Тебе важно только работать и зарабатывать, а на близких у тебя нет ни сил, ни времени!» *Кто говорит: супруг(а) или родитель, считающий, что вы не уделяете достаточно внимания.*
3. **Друзья.** «Слушай, мы тут все давно взрослые, а ты по-прежнему ведёшь себя как подросток.» *Кто говорит: друг, считающий себя более «зрелым».*
4. **Деньги.** «Ты купил(а) такую дорогую вещь? Знаешь, это выглядит как желание пустить пыль в глаза.» *Кто говорит: друг или родственник, критикующий ваши траты.*
5. **Здоровье и спорт.** «Ты говоришь о здоровом питании, но сам(а) вчера ел(а) фастфуд. Не смеши!» *Кто говорит: близкий человек, замечающий ваши «проколы».*
6. **Учёба и саморазвитие.** «В интернет-курсах нет толку, все нормальные люди учатся оффлайн.» *Кто говорит: консервативный знакомый.*
7. **Отношения в паре.** «Когда я сказал(а), что между нами всё кончено, а ты не стал(а) возражать, я понял(а), что тебе всё равно.» *Кто говорит: партнёр, проверяющий вашу реакцию на «угрозу» расставания.*
8. **Соцсети.** «Сразу видно, что ты накручиваешь подписчиков. Сам(а) ничего из себя не представляешь.» *Кто говорит: хейтер или конкурент в соцсетях.*
9. **Творчество.** «Ты пишешь стихи? Ох, наверное, ты живёшь в своём розовом мире и не понимаешь реальной жизни.» *Кто говорит: приятель, считающий поэзию несерьёзной.*
10. **Выступления.** «Почему ты так тихо говоришь? Сразу видно, что не привык(ла) к большой аудитории.» *Кто говорит: коллега, подмечающий ваши переживания на сцене.*

Проверьте свой ответ: начали мягко: «слышу», «понимаю», «принял» · признали, как это выглядит со стороны · сказали, как есть, без «ты ошибаешься» · закончили вопросом

Стратегия 2. «Слышу тебя. Ты говоришь… Видимо, тебе важно…»

> **Формула:** «Я тебя слышу. Ты говоришь [вернуть его слова]. Видимо, тебе важно [ценность за словами]. + Вопрос?»

Это сердцевина третьего модуля: за словами всегда стоят убеждения и потребности, и наша задача — услышать их. Когда человек говорит резкое и обобщённое — «ты никогда меня не поймёшь», «тебе всё равно», — это чаще не описание фактов, а попытка докричаться о чём-то важном, что долго не слышали. Формула делает два движения: сначала возвращает его слова без искажений (это зеркало без трещин — в нём человек впервые видит, что его услышали), потом мягко называет ценность за ними. «Видимо» оставляет ему право поправить вас — и эта поправка и есть начало настоящего разговора.

Крючок: «Что бы я ни делал, это всегда остаётся незамеченным».

Ответ: «Слышу тебя. Ты говоришь, что твои усилия не получают признания. Видимо, тебе важно, чтобы твою работу замечали и ценили. Что именно из последнего тебе хотелось бы обсудить?»

Частая ошибка: вернуть слова с «улучшением» — заменить его «никогда» на «иногда» или смягчить. Это уже не зеркало, а спор. Отражайте ровно теми словами, что сказал человек, даже если они категоричны.

Потренируйтесь: десять крючков из разных сфер жизни

1. **Работа.** «Хочешь пересидеть всех, а потом втихую занять место начальника? Строишь карьеру за чужой счёт?» *Кто говорит: коллега с параноидальной карьерной озабоченностью.*
2. **Семья.** «Ты никогда не замечаешь, как мне тяжело! Наверное, я тебе безразличен(на).» *Кто говорит: супруг(а) в эмоциональном разговоре.*
3. **Друзья.** «Опять с нами не идёшь? У тебя есть своя „особенная“ компания получше нас?» *Кто говорит: давний друг, обиженный вашим редким появлением на встречах.*
4. **Деньги.** «Ты до сих пор не можешь вернуть мне долг? Значит, я тебе не важен(на).» *Кто говорит: знакомый или родственник, которому вы должны небольшую сумму.*
5. **Здоровье и спорт.** «Тебе не стыдно за свою форму? Посмотри на других, все над собой работают.» *Кто говорит: знакомый, который сам активно следит за фигурой.*
6. **Учёба и саморазвитие.** «Курсы саморазвития — это для неудачников. Умные люди сразу действуют.» *Кто говорит: знакомый, считающий любые тренинги «лохотроном».*
7. **Отношения в паре.** «Ты уже неделю не говоришь, что любишь меня. Наверное, охладел(а).» *Кто говорит: чувствительный партнёр, которому нужно частое подтверждение чувств.*
8. **Соцсети.** «Отписался(ась) от меня? Значит, наши отношения тебе безразличны.» *Кто говорит: друг или знакомый, следящий за вашим онлайн-статусом.*
9. **Творчество.** «Художник? Портреты штампуешь ради денег? Настоящее искусство так не делается.» *Кто говорит: «Знаток искусства», осуждающий коммерческие заказы художников.*
10. **Выступления.** «Публике важны только яркие личности. Ты же не умеешь завоевать внимание.» *Кто говорит: опытный оратор или наставник с жёсткой подачей.*

Проверьте свой ответ: начали с «я тебя слышу» · вернули его слова точно, ничего не смягчив · предположили ценность через «видимо», а не «ты хочешь» · закончили вопросом

ДЛЯ ЗАПИСЕЙ

Стратегия 3. «Мы с тобой в этом похожи»

> **Формула:** «[Амортизация]. Мы с тобой в этом похожи — я тоже [реальное общее]. + Вопрос?»

Эта формула помогает там, где включается проекция и реакция «я против тебя» из двенадцатого занятия. В споре крепнет ощущение, что вы на разных берегах. Формула делает одно сильное движение — находит общий берег. «Мы с тобой в этом похожи» меняет саму геометрию разговора: вы больше не напротив, а рядом. И это «рядом» создаётся не уступкой и не согласием с претензией, а честно найденным общим. Важно, чтобы сходство было настоящим, а не комплиментом для разрядки: люди безошибочно чувствуют разницу между «говорю, чтобы тебя успокоить» и «говорю, потому что это правда».

Крючок: «Ты вечно всё усложняешь и тянешь время».

Ответ: «Хм, принял. Мы с тобой похожи в том, что оба не любим лишнюю возню и хотим решать быстрее. А как, по-твоему, где здесь стоит ускориться в первую очередь?»

Частая ошибка: придумать сходство, которого нет, ради разрядки. Фальшь слышна сразу и бьёт по доверию. Если общего честно не находится — лучше взять другую формулу, чем играть в похожесть.

Потренируйтесь: десять крючков из разных сфер жизни

1. **Работа.** «Ты точно уверен(а), что справишься с этим проектом? Предыдущий сотрудник провалился, и он был опытнее тебя.» *Кто говорит: руководитель, намекающий на возможную некомпетентность.*
2. **Семья.** «Ты никогда не заботишься о моих чувствах, только о своих!» *Кто говорит: близкий человек, желающий большей эмпатии.*
3. **Друзья.** «Если бы ты меньше думал(а) о карьере, мы бы могли дружить как раньше.» *Кто говорит: близкий друг из прошлого, которому не нравится ваша профессиональная занятость.*
4. **Деньги.** «Зачем тебе лишние накопления? Деньги должны работать, пока ты сидишь без дела.» *Кто говорит: знакомый, пропагандирующий агрессивные инвестиции.*
5. **Здоровье и спорт.** «Ты серьёзно веришь, что эти упражнения тебе помогут? Лучше уж не трать время.» *Кто говорит: друг или родственник, скептически настроенный к любым новшествам.*
6. **Учёба и саморазвитие.** «Ну да, ты читаешь по 50 книг в год. А в реальной жизни тебе это помогает?» *Кто говорит: приятель, не видящий результатов ваших интеллектуальных занятий.*
7. **Отношения в паре.** «Неужели тебе не важно, что я чувствую? Ты никогда не ставишь мои интересы на первое место!» *Кто говорит: партнёр, недовольный тем, что вы не угадываете его(её) переживания.*
8. **Соцсети.** «Я пишу тебе уже третий раз, а ты молчишь. Точно зазнался(ась)!» *Кто говорит: давний приятель или подписчик, которому вы не ответили.*
9. **Творчество.** «Опять выставляешь свои работы в интернете? Думаешь, кто-то это будет покупать?» *Кто говорит: скептик, сомневающийся в вашем успехе.*
10. **Выступления.** «Публика всё равно придёт на других спикеров, ты просто дополнение к программе.» *Кто говорит: организатор или коллега, который явно не верит в ценность вашего выступления.*

Проверьте свой ответ: начали мягко: «слышу», «понимаю», «принял» · назвали реальное общее, а не выдуманное для разрядки · закончили вопросом

ДЛЯ ЗАПИСЕЙ