Речевые стратегии пятого модуля

Перемены, эмоции и юмор

Три речевые формулы, подобранные под темы пятого 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. «Хотите знать, в чём здесь особенность, которую обычно не замечают?».** «[Амортизация]. Хотите знать, в чём здесь особенность, которую обычно не замечают? + Вопрос?»
- **Стратегия 2. «Я растерялся. Помогите мне лучше понять».** «[Амортизация]. Если честно, я растерялся [назвать своё состояние]. Помогите мне лучше понять. + Вопрос?»
- **Стратегия 3. «То, что многие называют X, я называю Y».** «[Амортизация]. То, что многие называют [ярлык], я называю [как это видите вы]. + 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 слово, которым вас обычно называют в споре. Ответьте формулой: «То, что многие называют X, я называю Y».

Стратегия 1. «Хотите знать, в чём здесь особенность, которую обычно не замечают?»

> **Формула:** «[Амортизация]. Хотите знать, в чём здесь особенность, которую обычно не замечают? + Вопрос?»

Это прямо про работу с сопротивлением из семнадцатого занятия. Есть люди — и состояния, — которых невозможно переубедить в лоб: чем больше доводов, тем сильнее упор. Это не упрямство, а нормальная психология: никто не любит, когда его переубеждают, но почти все любят узнавать интересное. Формула не давит на сопротивление, а обходит его: вместо того чтобы возражать, вы будите любопытство — и человек сам хочет услышать то, от чего только что закрывался. И в ней есть свобода: «хотите знать?» — это предложение, а не нажим, поэтому ему легко сказать «да».

Крючок: «Эти ваши тренировки — пустая трата времени, неделю хожу, а толку ноль!»

Ответ: «Понимаю, почему так кажется. Хотите, расскажу про одну особенность, которую обычно замечают не сразу, — почему результат приходит именно тогда, когда его перестаёшь ждать?»

Частая ошибка: пообещать «особенность» и не дать ничего стоящего — банальность или нравоучение. Тогда любопытство оборачивается разочарованием. За интригой должно стоять что-то действительно небанальное.

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.** «Я тебе говорил(а), что это плохая идея, а ты не слушал(а). Теперь расхлёбывай сам(а).» *Кто говорит: родитель или супруг(а), который предупреждал вас о возможных последствиях.*
3. **Друзья.** «Ты так много говоришь о своих успехах, что мы уже чувствуем себя неудачниками.» *Кто говорит: однокурсник или приятель, который сам не достиг того же уровня.*
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.** «Если ты не хочешь официально оформлять отношения, значит, ты не собираешься их продолжать.» *Кто говорит: партнёр, настаивающий на браке или других официальных шагах.*
8. **Соцсети.** «У тебя в профиле всё так идеально. Может, стоит быть честнее и показать настоящую жизнь?» *Кто говорит: знакомый, считающий, что вы приукрашиваете реальность.*
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» · вызвали интерес вопросом, а не давлением · особенность правда есть, и она небанальна · закончили вопросом к собеседнику

Стратегия 2. «Я растерялся. Помогите мне лучше понять»

> **Формула:** «[Амортизация]. Если честно, я растерялся [назвать своё состояние]. Помогите мне лучше понять. + Вопрос?»

Это прямо про послания эмоций из девятнадцатого занятия: назвать своё состояние вслух — не слабость, а сила. Мы привыкли думать, что в разговоре надо держаться и не показывать, что тебе трудно, — и именно это превращает разговор в поле битвы. Формула предлагает другое: честно назвать растерянность и попросить помочь разобраться. Это обезоруживает — человек готовился к спору, а слышит «я запутался, объясни мне». Уязвимость гасит агрессию: нападают на угрозу, а не на того, кто открыт. А ещё, называя своё состояние словом, вы и сами начинаете яснее понимать, что у вас внутри.

Крючок: «Ты вечно лезешь со своими советами, можешь просто отстать?»

Ответ: «Так. Если честно, я растерялся: мне хочется быть полезным, но я совсем не хочу быть навязчивым. Помоги понять — как мне лучше тебя поддерживать, чтобы не задевать?»

Частая ошибка: сказать «я растерялся» с обидой или с упрёком («ну я прямо не знаю, как с тобой вообще...»). Тогда это не уязвимость, а укор, и человек снова закрывается. Назвать состояние нужно честно и спокойно.

Потренируйтесь: десять крючков из разных сфер жизни

1. **Работа.** «Ну, если у тебя нет смелости озвучить свою идею, значит, она не стоит внимания.» *Кто говорит: коллега в кулуарах перед совещанием.*
2. **Семья.** «Ты никогда не замечаешь, как мне тяжело! Наверное, я тебе безразличен(на).» *Кто говорит: супруг(а) в эмоциональном разговоре.*
3. **Друзья.** «Ты перестал(а) брать трубку, наверное, уже считаешь себя лучше нас всех.» *Кто говорит: друг, которому вы давно не перезванивали.*
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.** «Если тебе так лень, может, просто признай, что хочешь быть нездоровым(ой).» *Кто говорит: тренер или «фитнес-гуру» с жёстким подходом.*
6. **Учёба и саморазвитие.** «Ты собираешься идти в магистратуру? Наверное, просто работать не хочешь!» *Кто говорит: коллега, считающий дополнительное образование пустой тратой времени.*
7. **Отношения в паре.** «Раз ты так занят(а), и нет времени на меня, значит, я тебе безразличен(на).» *Кто говорит: партнёр, расстроенный вашей занятостью.*
8. **Соцсети.** «Ты читаешь мои сообщения и не отвечаешь. Игнор — лучший способ показать безразличие.» *Кто говорит: знакомый, ждущий мгновенной обратной связи.*
9. **Творчество.** «Ты хочешь сделать из своего блога что-то художественное? Брось, людям интереснее котики и скандалы.» *Кто говорит: циничный знакомый, убеждённый, что массовый вкус ориентирован на примитив.*
10. **Выступления.** «Ты так сбивчиво говоришь, что никто не поймёт, о чём твой доклад.» *Кто говорит: коллега или конкурент перед выступлением.*

Проверьте свой ответ: начали мягко: «слышу», «понимаю», «принял» · честно назвали своё состояние, без обиды · попросили помочь понять, без иронии · задали уточняющий вопрос

ДЛЯ ЗАПИСЕЙ

Стратегия 3. «То, что многие называют X, я называю Y»

> **Формула:** «[Амортизация]. То, что многие называют [ярлык], я называю [как это видите вы]. + Вопрос?»

Это родня навыку «усиливать сильное» из двадцатого занятия — увидеть за неудобным качеством его светлую сторону. Когда вам вешают ярлык — «слишком требовательный», «слишком осторожный» — это одностороннее прочтение: человек увидел одно измерение и назвал его. Но у каждого качества есть и другая сторона. Формула мягко переименовывает: вы не спорите с тем, что видит собеседник («да, многие так называют»), а тут же предлагаете другое имя тому же самому — то, что точнее передаёт намерение за вашим поведением. Это не уловка: требовательность и высокие стандарты — одно поведение через разные линзы, и вы просто предлагаете линзу, через которую виден смысл.

Крючок: «Ты слишком придирчивый, с тобой невозможно работать».

Ответ: «Хорошо, что сказал. То, что многие называют придирчивостью, я называю стремлением к качеству. Как нам с тобой задать планку, при которой результат будет сильным, а работать — комфортно?»

Частая ошибка: отрицать ярлык вместо переименования — «никакой я не придирчивый». Это спор, и человек будет защищать своё право видеть так. Сила формулы в том, что вы признаёте ярлык и спокойно даёте рядом другое имя.

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 экономишь на всём подряд. Живём же один раз, нельзя так мелочиться!» *Кто говорит: знакомый, который любит тратить деньги.*
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.** «Ты так гордишься своими дипломами, а на деле ни одной серьёзной работы не сделал(а).» *Кто говорит: знакомый, считающий, что дипломы не гарантируют навыков.*
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.** «Все делятся сторис, а ты что-то скрываешь. Боишься показать свою реальную жизнь?» *Кто говорит: активный пользователь, постоянно обновляющий соцсети.*
9. **Творчество.** «Ты уверен(а), что копирайтинг — это творчество? По мне, это просто переписывание чужих идей.» *Кто говорит: критик-перфекционист, не признающий коммерческий текст за искусство.*
10. **Выступления.** «Слишком уж ты эмоционален(на), это не профессионально и отвлекает от сути.» *Кто говорит: строгий слушатель, предпочитающий сухие факты.*

Проверьте свой ответ: начали мягко: «слышу», «понимаю», «принял» · не стали отрицать ярлык · спокойно дали рядом другое имя · закончили вопросом