Речевые стратегии шестого модуля

Мышление и семья как система

Три речевые формулы, подобранные под темы шестого 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. «Мне важно в этом разобраться. Как конкретно вы пришли к выводу?».** «[Амортизация]. Мне действительно важно в этом разобраться. Скажите, как конкретно вы пришли к этому выводу? + Вопрос?»
- **Стратегия 2. «Давайте вместе посмотрим риски и возможности».** «[Амортизация]. Давайте вместе посмотрим риски и возможности варианта X и варианта Y — и вместе примем наилучшее решение. + Вопрос?»
- **Стратегия 3. «Предположим, что вы правы, но тогда...».** «[Амортизация]. Предположим, что [согласие с его словами], но тогда [что важное при этом упускается]? + 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 чужой вывод о вас, с которым вы не согласны. Ответьте одной из трёх формул модуля, без оправданий.

Стратегия 1. «Мне важно в этом разобраться. Как конкретно вы пришли к выводу?»

> **Формула:** «[Амортизация]. Мне действительно важно в этом разобраться. Скажите, как конкретно вы пришли к этому выводу? + Вопрос?»

Это прямо про отделение фактов от мнений и проверку «если X, то значит ли это Y?» из двадцать первого занятия. Когда нас сравнивают не в нашу пользу или вешают оценку, первый порыв — обида и защита либо подавленное молчание. Формула предлагает третье — искренний интерес не к тому, чтобы опровергнуть, а к тому, чтобы понять, откуда оценка вообще взялась.
И финальный вопрос делает поворот: переводит разговор с самой оценки на её основание. «Лучше», «хуже» — это мнение; «вот на каких фактах» — уже почва для разговора. Вы из подсудимого становитесь исследователем чужой гипотезы.

Крючок: «Твои коллеги справляются с этим гораздо лучше тебя».

Ответ: «Так. Мне правда важно разобраться. Скажите, как конкретно вы пришли к этому выводу — что именно в их работе вы видите как более сильное?»

Частая ошибка: произнести «как вы пришли к этому выводу?» с вызовом, как «а ну докажи». Тогда это уже не интерес, а контратака, и человек закрывается. Спрашивать нужно из настоящего любопытства исследователя, а не из обиды.

Потренируйтесь: десять крючков из разных сфер жизни

1. **Работа.** «Твои амбиции не соответствуют реальным навыкам. Может, поработаешь над собой пару лет, прежде чем лезть выше?» *Кто говорит: коллега или HR-специалист, с которым вы обсуждаете карьерный рост.*
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.** «Если не скинемся поровну, значит, ты не ценишь нашу дружбу.» *Кто говорит: друг, предлагающий совместную покупку или поездку.*
4. **Деньги.** «Ты не способен(на) позаботиться о своих финансах, вот почему у тебя ничего нет.» *Кто говорит: родственник или знакомый, считающий себя финансово грамотнее.*
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.** «Опять хочешь сменить профессию? Ты же вечно бегаешь от одной идеи к другой.» *Кто говорит: друг или родственник, привыкший к стабильности.*
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 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.** «Ты упомянул(а) кучу красивых слов, а фактов ноль. Это просто пустая болтовня.» *Кто говорит: слушатель, который хочет выглядеть «разоблачающим» оратором.*

Проверьте свой ответ: начали мягко: «слышу», «понимаю», «принял» · интерес искренний, а не допрос · спросили о фактах, а не о мотивах · выслушали ответ до конца

Стратегия 2. «Давайте вместе посмотрим риски и возможности»

> **Формула:** «[Амортизация]. Давайте вместе посмотрим риски и возможности варианта X и варианта Y — и вместе примем наилучшее решение. + Вопрос?»

Это «3 круга» из двадцать второго занятия в действии — про то, чтобы не продавливать и не сдаваться, а исследовать вместе. Когда на вас давят советом или требованием — «ты должен вот так» — разговор становится односторонним: один вещает, другой подчиняется или сопротивляется. Формула перестраивает всю архитектуру: вместо «ты должен» — «давай посмотрим вместе», вместо давления в одну сторону — честный разбор обеих. «Риски и возможности» работают как нейтральная рамка, где нет правых и виноватых, есть только ясность. А за чужим давлением часто стоит тревога за вас — и приглашение подумать вместе её снижает, потому что вы показываете: я отношусь к вопросу серьёзно.

Крючок: «Даже не думай менять работу, это безумие, оставайся где сидишь».

Ответ: «Хорошо, что подняла эту тему. Давай вместе взвесим: риски и возможности, если я уйду, и риски и возможности, если останусь. И вместе решим, как мне лучше. Как тебе такой подход?»

Частая ошибка: предложить «вместе посмотрим», заранее зная, что продавите свой вариант. Если разбор двух сторон — спектакль, а решение уже принято, собеседник это чувствует. Нейтральная рамка работает, только когда вы правда готовы взвешивать оба пути.

Потренируйтесь: десять крючков из разных сфер жизни

1. **Работа.** «Если ты не останешься сверхурочно, я скажу шефу, что ты не командный игрок.» *Кто говорит: коллега, который пытается перекинуть работу на вас.*
2. **Семья.** «Если ты не придёшь на семейный ужин, бабушка будет переживать, и это будет только на твоей совести!» *Кто говорит: родитель или старший член семьи.*
3. **Друзья.** «Разве настоящий друг не нашёл бы время помочь? А ты вроде и не торопишься.» *Кто говорит: друг, которому срочно нужна ваша помощь, возможно, несерьёзная.*
4. **Деньги.** «Весь твой бизнес — это детский сад, ты никогда не раскрутишься, если не возьмёшь кредит.» *Кто говорит: знакомый, уверенный, что кредит — это наилучший способ увеличить оборот.*
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.** «Знаешь, умных людей не надо учить, они сами всё постигают. Так что твои курсы — пустая трата времени и денег.» *Кто говорит: самоуверенный человек, уверенный, что знания берутся «из воздуха».*
7. **Отношения в паре.** «Я оставил(а) ради тебя всё, а ты даже не можешь пойти на уступку?» *Кто говорит: партнёр, который напоминает о своих жертвах ради отношений.*
8. **Соцсети.** «Зачем тебе эта новомодная платформа? Всё равно там только хвастуны сидят.» *Кто говорит: консервативный друг, остающийся в «старых» соцсетях.*
9. **Творчество.** «Ты говоришь, что хочешь добиться признания? Но посмотри на свои работы, они слишком ученические.» *Кто говорит: коллега, уже добившийся некоторого успеха.*
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 мягко: «слышу», «понимаю», «принял» · назвали оба варианта, у каждого риски и возможности · правда готовы взвешивать, а не продавливать своё · предложили решить вместе · закончили вопросом к собеседнику

Стратегия 3. «Предположим, что вы правы, но тогда...»

> **Формула:** «[Амортизация]. Предположим, что [согласие с его словами], но тогда [что важное при этом упускается]? + Вопрос?»

Это инструмент психогигиены и работы с «кнопками» из двадцать первого занятия — способ не вспыхнуть, когда на вас давят. Иногда человек настаивает так, что спорить в лоб бессмысленно: любое возражение он принимает за уклонение, и давление только растёт — это реактивное сопротивление, базовый рефлекс «чем сильнее стена, тем сильнее упор». Формула убирает стену: вы на секунду соглашаетесь — «предположим, что так» — не насовсем, а как мысленный эксперимент. Рефлекс теряет точку опоры, собеседник ждал спора, а спора нет. И тут же «но тогда?» — мягко показываете, что у быстрого решения есть продолжение, которое стоит увидеть заранее.

Крючок: «Хватит обсуждать, я сам решу за нас обоих, и точка».

Ответ: «Принял. Предположим, ты решишь за нас двоих сейчас, но тогда как мы учтём то, что важно мне, в следующий раз? Какие у тебя есть мысли на этот счёт?»

Частая ошибка: сказать «предположим, ты прав» с сарказмом — тогда это не согласие, а насмешка, и стена становится только выше. Первую часть нужно произнести спокойно и всерьёз, как настоящее допущение, иначе весь приём рушится.

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.** «Раз ты не хочешь помочь моим родителям финансово, значит, ты нас не уважаешь.» *Кто говорит: супруг(а), чьи родственники просят денег.*
3. **Друзья.** «Надо же, у нас тусовка, а ты опять с отговорками. Может, у тебя кто-то есть поважнее?» *Кто говорит: друг, регулярно устраивающий встречи в неподходящее для вас время.*
4. **Деньги.** «Ты не вкладываешься, значит, не веришь в наше общее дело, так зачем нам такой партнёр?» *Кто говорит: партнёр по потенциальному бизнес-проекту.*
5. **Здоровье и спорт.** «Если ты не можешь поднять эти веса, зачем вообще ходить в тренажёрку?» *Кто говорит: более продвинутый посетитель спортзала.*
6. **Учёба и саморазвитие.** «Ты столько читаешь, а результата ноль. Зачем оно тебе нужно?» *Кто говорит: родственник или друг, не видящий практической пользы от чтения.*
7. **Отношения в паре.** «Ты хочешь погулять один(одна)? Значит, собираешься от меня что-то скрывать.» *Кто говорит: ревнивый партнёр.*
8. **Соцсети.** «Почему ты не лайкаешь мои посты? Значит, поддержка — не твоя сильная сторона.» *Кто говорит: онлайн-знакомый или друг, придающий большое значение лайкам.*
9. **Творчество.** «Если ты и дальше будешь витать в облаках, твоё творчество так и останется никому не нужным.» *Кто говорит: друг или родственник, обеспокоенный вашей «непрактичностью».*
10. **Выступления.** «Ты берёшь пример с великих ораторов? Не думаю, что тебе удастся повторить их успех.» *Кто говорит: коллега, считающий ваши амбиции завышенными.*

Проверьте свой ответ: начали мягко: «слышу», «понимаю», «принял» · сказали «предположим» всерьёз, без сарказма · показали, что при этом упускается · закончили вопросом, а не выводом