Речевые стратегии девятого модуля

Схемы, привязанность, переговоры

Три речевые формулы, подобранные под темы девятого 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. «У меня нет задачи..., у меня есть задача...».** «[Амортизация]. У меня нет задачи [ярлык]. У меня есть задача [настоящее намерение]. + Вопрос?»
- **Стратегия 2. «Я вижу... и я ценю...».** «[Амортизация]. Я вижу [что происходит], и я ценю [намерение за этим]. + Вопрос?»
- **Стратегия 3. «Я не буду спорить, но есть необходимость..., иначе риски...».** «[Амортизация]. Я не буду [деструктив, например спорить], но есть необходимость [конструктив], иначе [риск бездействия]. + 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 ситуацию, где вас втягивают в спор. Ответьте формулой: «У меня нет задачи..., у меня есть задача...»

Стратегия 1. «У меня нет задачи..., у меня есть задача...»

> **Формула:** «[Амортизация]. У меня нет задачи [ярлык]. У меня есть задача [настоящее намерение]. + Вопрос?»

Эта формула помогает, когда вам вешают ярлык, бьющий по уязвимому месту, — а как мы видели в схемах и типах привязанности из тридцать третьего и тридцать четвёртого занятий, именно по таким местам давление и метит. «Ты холодный», «ты безразличный» — первый порыв возразить: «нет, я не такой». Но опровержение ярлыка работает слабо, это просто слова. Формула устроена иначе: вы не тратите силы на опровержение, а прямо называете своё настоящее намерение. Первая фраза снимает обвинение, вторая ставит на его место что-то реальное и конкретное. Спорить с образом бесполезно — нужно предложить другой образ взамен. Человек, который говорит о своих намерениях, а не о своей защите, уже занимает другую позицию — сильную и спокойную одновременно.

Крючок: «Почему ты всегда такой холодный и безразличный?»

Ответ: «Хм, интересное замечание. У меня нет задачи быть отстранённым. У меня есть задача выстроить тёплое общение для нас обоих. А что для тебя значит тёплое и спокойное общение?»

Частая ошибка: увлечься опровержением ярлыка — «да с чего ты взял, что я холодный?» — вместо того чтобы назвать своё намерение. Спор с ярлыком только укрепляет его. Сила в том, чтобы спокойно показать, кто вы есть, а не доказывать, кто вы не есть.

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.** «Все нормальные мужья (жёны) уже сделали ремонт, а мы живём в этом „бараке“.» *Кто говорит: супруг(а) с завышенными ожиданиями.*
3. **Друзья.** «Вечно ты всё портишь своими умными речами. Не можешь просто отдохнуть, как все?» *Кто говорит: весёлый приятель, которому не нравится ваша серьёзность.*
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.** «Все настоящие профессионалы бегают марафоны, а ты стесняешься пробежать и пару километров.» *Кто говорит: друг, уже участвовавший в марафонах.*
6. **Учёба и саморазвитие.** «В интернет-курсах нет толку, все нормальные люди учатся оффлайн.» *Кто говорит: консервативный знакомый.*
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.** «Все делятся сторис, а ты что-то скрываешь. Боишься показать свою реальную жизнь?» *Кто говорит: активный пользователь, постоянно обновляющий соцсети.*
9. **Творчество.** «Художник? Портреты штампуешь ради денег? Настоящее искусство так не делается.» *Кто говорит: «Знаток искусства», осуждающий коммерческие заказы художников.*
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» · сняли ярлык одной фразой, не споря с ним · назвали своё настоящее намерение · закончили вопросом к собеседнику

ДЛЯ ЗАПИСЕЙ

Стратегия 2. «Я вижу… и я ценю…»

> **Формула:** «[Амортизация]. Я вижу [что происходит], и я ценю [намерение за этим]. + Вопрос?»

Это про то, что за каждым давлением и конфликтом стоит потребность — мысль, проходящая через долженствования из тридцать пятого занятия и через идею присоединения, на которой держится притча об Авиценне. Когда человек давит, манипулирует, перекладывает ответственность, за неудобной формой почти всегда есть что-то настоящее: беспокойство, боль, потребность. Большинство реагирует на форму — на давление — и теряет содержание. Формула предлагает обратное: увидеть за формой намерение и назвать его. «Я вижу» — про ситуацию, «я ценю» — про человека за ней. «Ты единственный, кто может помочь!» — это сигнал «мне важно, чтобы ты заметил». Когда вы замечаете вслух, давить сильнее уже незачем.

Крючок: «Без тебя тут всё развалится, только ты можешь это разрулить, ну пожалуйста!»

Ответ: «Слышу тебя. Я вижу, что ты правда переживаешь за исход, и ценю, как тебе важно, чтобы всё получилось. Что из этого ты можешь сделать сам как первый шаг?»

Частая ошибка: сказать «я ценю твоё намерение» формально, чтобы поскорее перейти к «а дальше сам». Если за словами нет настоящего внимания к человеку, это звучит как вежливый отказ, и доверие падает. Признание должно быть искренним.

Потренируйтесь: десять крючков из разных сфер жизни

1. **Работа.** «Ты бы хоть раз спасибо сказал(а), что мы даём тебе шанс реализовать себя.» *Кто говорит: руководитель, подчёркивающий, что ваша роль — пассивно получать благодать сверху.*
2. **Семья.** «Если я не чувствую поддержки, зачем нам вообще быть вместе?» *Кто говорит: супруг(а), уставший(ая) от непонимания.*
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.** «Если ты не подаришь мне на день рождения что-то стоящее, я пойму, как мало я для тебя значу.» *Кто говорит: близкий друг или родственник, ждущий дорогого подарка.*
5. **Здоровье и спорт.** «Посмотри на себя, разве можно так жить? Мне было бы стыдно на твоём месте.» *Кто говорит: родственник или друг, претендующий на заботу о вашем здоровье.*
6. **Учёба и саморазвитие.** «Курсы саморазвития — это для неудачников. Умные люди сразу действуют.» *Кто говорит: знакомый, считающий любые тренинги «лохотроном».*
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.** «Все хвалят мой последний пост, а ты молчишь. Трудно нажать лайк?» *Кто говорит: знакомый, ориентированный на одобрение 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.** «Все докладчики — профессионалы, а ты впервые на сцене. Не стыдно лезть к акулам?» *Кто говорит: скептик или соорганизатор мероприятия.*

Проверьте свой ответ: начали мягко: «слышу», «понимаю», «принял» · описали, что происходит, без оценки · искренне назвали намерение, которое цените · закончили вопросом

ДЛЯ ЗАПИСЕЙ

Стратегия 3. «Я не буду спорить, но есть необходимость..., иначе риски...»

> **Формула:** «[Амортизация]. Я не буду [деструктив, например спорить], но есть необходимость [конструктив], иначе [риск бездействия]. + Вопрос?»

Это близкий родственник «Лютой, но необходимой» стратегии из тридцать пятого занятия: твёрдость без агрессии, опора не на эмоции, а на последствия. Когда атакуют резко и несправедливо — «зачем вас вообще наняли», «это провал» — тянет либо ответить тем же, либо уйти в оборону. Оба пути разрушительны. Формула строит мост: вы разом отказываетесь от деструктива («не буду спорить»), называете, что реально надо сделать («есть необходимость уточнить»), и обозначаете риск бездействия («иначе недоразумения»). «Я не буду спорить» — не слабость, а осознанный выбор: я вижу, куда ведёт этот путь, и выбираю иначе. А называние риска — не угроза, а честный прогноз. В руинах взаимных обвинений не растёт ничего, кроме новой обиды.

Крючок: «Ваш подход вообще не соответствует нашим ожиданиям, зачем мы вас наняли?»

Ответ: «Так. Я не буду спорить, но есть необходимость уточнить, что именно вам не подошло, иначе есть риск дальнейших недоразумений. Скажите, что конкретно в нашем подходе вас не устраивает?»

Частая ошибка: произнести «иначе возможны риски» как угрозу или ультиматум. Тогда мост к деловому разговору превращается в новый виток конфликта. Риск называют спокойно, как прогноз последствий, а не как давление на собеседника.

Потренируйтесь: десять крючков из разных сфер жизни

1. **Работа.** «Раз уж мы все так тяжело работаем, то ты тоже не можешь уйти в отпуск. Мы же команда.» *Кто говорит: коллега или начальник во время аврала на работе.*
2. **Семья.** «Неужели трудно принести цветы хотя бы раз в месяц? Другие мужья каждый день дарят!» *Кто говорит: супруга, ждущая романтических знаков внимания.*
3. **Друзья.** «Если не скинемся поровну, значит, ты не ценишь нашу дружбу.» *Кто говорит: друг, предлагающий совместную покупку или поездку.*
4. **Деньги.** «Раз уж ты так много зарабатываешь, купи нам всем подарок! Или ты жадничаешь?» *Кто говорит: коллеги или друзья, знающие о вашей прибавке к зарплате.*
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.** «Сколько можно учиться? Тебе ведь уже не 20 лет. Смотри, жизнь пройдёт мимо!» *Кто говорит: старший родственник или друг, считающий, что «поздно учиться».*
7. **Отношения в паре.** «Все нормальные пары по выходным вместе, а ты тусуешься с друзьями. Так ты со мной или с ними?» *Кто говорит: партнёр, убеждённый, что выходные надо проводить только вдвоём.*
8. **Соцсети.** «Сразу видно, что ты накручиваешь подписчиков. Сам(а) ничего из себя не представляешь.» *Кто говорит: хейтер или конкурент в соцсетях.*
9. **Творчество.** «Ну, твоя „музыка“ — это же так примитивно. Даже школьники пишут интереснее.» *Кто говорит: критик или человек, считающий себя экспертом.*
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» · сказали, чего делать не будете · назвали, что нужно сделать · назвали реальный риск спокойно, без угрозы · закончили вопросом к собеседнику