# Речевые стратегии десятого модуля

*Выступления и образ будущего*

Три речевые формулы, подобранные под темы последнего 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. «Давайте посмотрим со стороны решения, а не проблемы».** «[Амортизация]. Давайте посмотрим на это со стороны [решение], а не со стороны [проблема]. + Вопрос?»
- **Стратегия 2. «Если мы не сделаем X, то потеряем Y».** «[Амортизация]. На мой взгляд, если мы не сделаем [нужный шаг], то потеряем [ценность]. + Вопрос?»
- **Стратегия 3. «Может, мои слова вызовут реакцию X, но моё намерение Y».** «[Амортизация]. Может быть, то, что я скажу, вызовет у вас [реакция], но на самом деле моё намерение [ваша ценность]. + 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 разговор, который вы откладываете. Начните его одной из трёх формул модуля и допишите первые две реплики.**

# Стратегия 1. «Давайте посмотрим со стороны решения, а не проблемы»

> **Формула:** «[Амортизация]. Давайте посмотрим на это со стороны [решение], а не со стороны [проблема]. + Вопрос?»

Это про фокус и решение-ориентированный взгляд, на которых строится сессия видения будущего из тридцать девятого занятия: на чём держишь внимание, то и растёт. Любую ситуацию можно держать в двух рамках — проблемы (что не так, кто виноват) и решения (что можно сделать, как выйти). Обе описывают одну реальность, но ведут в разные стороны. Когда вас загоняют в угол через рамку проблемы — «ты не вносишь ничего нового», «всё делаешь не так» — формула мягко меняет линзу. Вы не спорите с тем, что проблема есть, — вы предлагаете смотреть туда, где есть выход. Как если бы кто-то говорил «смотри, какая яма!», а вы: «вижу, давай посмотрим, как её обойти». Яма не делась — просто теперь смотрим вперёд, а не вниз.

**Крючок:** «Ты вечно перегружен и ничего не успеваешь, это уже не работа».

**Ответ:** «Услышал. Давай посмотрим на это со стороны разумного распределения задач, а не со стороны растущей нагрузки. Как думаешь, кого ещё можно подключить?»

**Частая ошибка:** сменить линзу слишком рано, пока человек ещё не выговорился о проблеме. Тогда перефокусировка звучит как обрыв и обесценивание. Сначала дайте место его беспокойству, и только потом предлагайте смотреть в сторону решения.

### 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.** «Почему я должна(ен) всё делать сама(сам)? Ты что, считаешь, что я слуга в этом доме?» *Кто говорит: супруг(а), чувствующий(ая) перегруз в быту.*
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.** «Все успешные люди давно инвестируют, а ты так и останешься на мели.» *Кто говорит: коллега или приятель, увлечённый инвестициями.*
5. **Здоровье и спорт.** «Ты три дня позанимался(ась) и уже хвастаешься? Это смешно, люди годами трудятся.» *Кто говорит: скептик, не принимающий промежуточных успехов.*
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.** «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.** «Отписался(ась) от меня? Значит, наши отношения тебе безразличны.» *Кто говорит: друг или знакомый, следящий за вашим онлайн-статусом.*
9. **Творчество.** «Если у тебя когда-нибудь и выйдет хороший проект, то это будет чистая случайность.» *Кто говорит: человек, который ставит под сомнение ваш системный талант.*
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» · дали человеку выговориться, прежде чем менять взгляд · конкретно назвали, куда смотреть вместо проблемы · закончили вопросом про решение

# Стратегия 2. «Если мы не сделаем X, то потеряем Y»

> **Формула:** «[Амортизация]. На мой взгляд, если мы не сделаем [нужный шаг], то потеряем [ценность]. + Вопрос?»

Это язык долгосрочного взгляда — сердцевина девиза курса «думать долгосрочно», который собирают воедино маленькие шаги и сессия видения из тридцать восьмого и тридцать девятого занятий. Когда вас критикуют за медлительность или кажущееся бездействие, собеседник видит только то, чего ещё нет — результата, — и не видит рисков, от которых вы бережёте общее дело. Формула делает это невидимое видимым через последствия. Вы не оправдываетесь, а показываете: пропустим шаг X — потеряем Y. Это не угроза, а честный прогноз. Люди лучше слышат довод через потерю, чем через правило: «нужно уточнить детали» — это требование, а «если не уточним, потеряем время» — живая картина, которую мозг начинает оценивать. А «на мой взгляд» оставляет это личной позицией, а не приговором.

**Крючок:** «Почему так долго? Хватит тянуть, надо было ещё вчера всё запустить!»

**Ответ:** «Принял. На мой взгляд, если мы не уточним сейчас пару моментов, то потеряем куда больше времени на исправлении ошибок потом. Какие моменты кажутся вам уже готовыми?»

**Частая ошибка:** назвать преувеличенный или надуманный риск ради давления. Раздутая «потеря» рушит доверие, и формула звучит как запугивание. Y должен быть реальным и конкретным — настоящим последствием, а не страшилкой.

### 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.** «Если ты не поддерживаешь мою идею, значит, ты не настоящий друг.» *Кто говорит: близкий товарищ, увлёкшийся сомнительным проектом.*
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.** «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.** «Если ты не поддержишь моё решение, значит, ты меня не понимаешь и не принимаешь.» *Кто говорит: партнёр с твёрдым мнением по важному вопросу (переезд, смена работы и т. п.).*
8. **Соцсети.** «Все хвалят мой последний пост, а ты молчишь. Трудно нажать лайк?» *Кто говорит: знакомый, ориентированный на одобрение в соцсетях.*
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.** «Я смотрю, ты волнуешься. Может, вообще не стоит выходить на сцену, а то опозоришься?» *Кто говорит: недоброжелатель или конкурент перед выступлением.*

**Проверьте свой ответ:** начали мягко: «слышу», «понимаю», «принял» · назвали нужный шаг · назвали реальную потерю, без запугивания · закончили вопросом

# Стратегия 3. «Может, мои слова вызовут реакцию X, но моё намерение Y»

> **Формула:** «[Амортизация]. Может быть, то, что я скажу, вызовет у вас [реакция], но на самом деле моё намерение [ваша ценность]. + Вопрос?»

Это прямо про психологию уверенности спикера из тридцать седьмого занятия, где главная опора — «вам нечего скрывать»: прозрачность намерения и есть источник спокойствия. Бывает, надо сказать важное, но вы заранее чувствуете, что собеседник примет это в штыки — он на эмоциях или ваши слова идут вразрез с ожидаемым. Обычно люди либо говорят и получают ту самую реакцию, либо молчат, и важное остаётся несказанным. Формула предлагает третий путь: назвать возможную реакцию вслух, до того как она случилась, и тут же раскрыть карты — вот что за моими словами на самом деле. Когда мотив неизвестен, мозг додумывает его в худшую сторону; называя намерение сами, вы лишаете подозрение пищи.

**Крючок:** «Ты опять гнёшь своё, тебе вообще неважно, что думаю я!»

**Ответ:** «Интересная точка зрения. Может быть, мои слова тебе сейчас не очень понравятся, но моё намерение — найти решение, которое устроит нас обоих. Я и правда предлагаю свой вариант, но готов услышать твой. Что здесь самое важное для нас двоих?»

**Частая ошибка:** самому нервничать, называя возможную реакцию, — тогда тревога передаётся собеседнику и только усиливает его настороженность. Первую часть говорите спокойно, как честное наблюдение, а намерение — с тёплой убеждённостью, ясно и без лишней настойчивости.

### 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 заботишься о моих чувствах, только о своих!» *Кто говорит: близкий человек, желающий большей эмпатии.*
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 экономишь на всём подряд. Живём же один раз, нельзя так мелочиться!» *Кто говорит: знакомый, который любит тратить деньги.*
5. **Здоровье и спорт.** «Все выглядят бодрыми на пробежке, а ты один(одна) плетёшься как черепаха.» *Кто говорит: спортивный товарищ во время групповой тренировки.*
6. **Учёба и саморазвитие.** «Опять не сдал(а) экзамен? Ну, что тут скажешь — способностей нет.» *Кто говорит: жёсткий преподаватель или однокурсник.*
7. **Отношения в паре.** «Как ты можешь доверять другим людям больше, чем мне? Я ведь твоя половинка!» *Кто говорит: партнёр, претендующий на исключительную доверительность.*
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.** «Художник? Портреты штампуешь ради денег? Настоящее искусство так не делается.» *Кто говорит: «Знаток искусства», осуждающий коммерческие заказы художников.*
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» · назвали возможную реакцию спокойно · сказали своё намерение без нажима · закончили вопросом к собеседнику