

◆ ПЕРФОРМ-ТЕРАПИЯ ОБЩЕНИЯ ◆

ТЫ НИЧЕГО
НЕ МОЖЕШЬ

ЭГОИСТ

ТЫ ВСЕГДА
НЕПРАВ

НИКТО ТЕБЯ
НЕ ПОНИМАЕТ

ТЫ ДОЛЖЕН

СНОВА ТЫ...

А. А. ГРЕБЕНЮК

Я. А. ЭКСТУДИАНОВА-КАЗАКОВА

**Анатолий Гребенюк
Яна Экстудианова-Казакова
Когда токсичная речь
перестаёт работать.
Перформ-терапия общения.**

<https://litres.ru/74035581>

SelfPub; 2026

Аннотация

Почему после одних разговоров мы сохраняем ясность, а после других — чувствуем вину, растерянность и внутреннюю опустошённость?

Разрушительная речь не всегда звучит грубо. Она может прятаться за шуткой, заботой, прямотой, спокойным тоном или внешней вежливостью. Но её действие узнаваемо: человек начинает сомневаться в себе, оправдываться, снова и снова прокручивать разговор и искать свою вину там, где была нарушена сама форма общения.

Эта книга основана на перформ-терапии — психологическом подходе, который помогает видеть не только свои чувства, но и устройство самого разговора. Авторы показывают, как распознавать и нейтрализовать речевые удары: искажение смысла,

давление темпом, скрытое унижение, несправедливое обобщение, перенос разговора с поступка на личность.

Книга помогает увидеть, где разговор начинает разрушать вас изнутри, остановить это действие и вернуть себе способность отвечать спокойно, точно и по существу.

Содержание

Предисловие авторов	5
Глава 1	12
Глава 2	20
Глава 3	29
Конец ознакомительного фрагмента.	34

Когда токсичная речь перестаёт работать. Перформ- терапия общения.

А. А. Гребенюк, Я. А. Экстудианова-Казакова

Предисловие авторов

Почему мы написали эту книгу — и почему она нужна именно вам

Если бы нам нужно было назвать одну жалобу, которую мы слышим чаще всего — от клиентов в кабинете психотерапевта, от слушателей курсов, от людей самых разных профессий и возрастов — она звучала бы примерно так:

«Я понимаю, что он не прав. Я понимаю, что это несправедливо. Но почему-то каждый раз после этого разговора я чувствую себя так, будто виноват я».

Именно это ощущение — не сам конфликт, не обидные слова, а это странное внутреннее смещение, после которого перестаёшь доверять собственному восприятию — стало отправной точкой для этой книги.

Мы работаем с людьми давно и по-разному. Один из нас — психиатр и психотерапевт, ведёт частную практику и встречается в кабинете людей с самыми разными историями. Другой — педагог-психолог, работает с профессиональной средой, где ставки в общении особенно высоки: силовые структуры, жёсткие иерархии, культура, в которой «держать удар» считается нормой, а признать, что тебе больно — слабостью.

Казалось бы, совсем разные миры. Но клиенты и слушатели приходили с одними и теми же вопросами. И это не случайно.

Откуда берётся эта книга

Несколько лет назад к нам на консультацию пришла женщина — назовём её Марина. Успешный менеджер, грамотная, умная, с хорошим чувством юмора. Она пришла не с депрессией и не с тревогой — формально всё было в порядке. Она пришла с одним вопросом: «Почему я каждый раз после разговора с начальником чувствую себя идиоткой — и только через час понимаю, что идиотом был он?»

Мы начали разбирать эти разговоры. И обнаружили кое-что интересное. Начальник Марины не кричал. Не оскорблял. Он был подчёркнуто вежлив. Но каждый его ответ был устроен так, что Марина невольно оказывалась в положении человека, который должен оправдываться. Предмет разговора незаметно смещался — с задачи на неё саму. Одна её фраза в его устах превращалась в нечто большее и худшее, чем

она говорила. И всё это происходило так быстро, так естественно, что она успевала только почувствовать укол — но не понять, откуда он прилетел.

Марина была не одна. За следующие месяцы мы насчитали десятки похожих историй. Муж, который «просто шутит». Коллега, которая «говорит прямо». Родитель, который «желает добра». Подруга, после общения с которой почему-то всегда хочется извиниться — хотя не очень понятно за что.

Всех этих людей объединяло одно: они чувствовали, что что-то не так. Но не могли точно назвать, что именно происходит. А пока у человека нет слов для происходящего, ему трудно себя защитить.

Почему обычных советов недостаточно

Мы читали то, что читают наши клиенты. «Ставьте границы». «Не принимайте близко к сердцу». «Не кормите тролля». «Будьте увереннее в себе».

Эти советы не плохие. Но они опаздывают. Они говорят о том, что делать после того, как удар уже нанесён. А удар, как правило, происходит раньше, чем человек успевает что-то решить. Он срабатывает на уровне реакции — быстрее мысли, быстрее любого совета.

Именно поэтому умные, зрелые, психологически грамотные люди выходят из некоторых разговоров совершенно опустошёнными. Не потому, что они слабые. А потому что им никто не объяснил, как именно работает этот механизм

— и где именно нужно его останавливать.

Эта книга — попытка дать такое объяснение. Не как академический трактат, а как разговор с живым человеком, который пришёл к нам с конкретной болью и конкретным вопросом.

Кому нужна эта книга

Мы писали её для тех, кто узнаёт себя хотя бы в одной из этих ситуаций.

Вы выходите из разговора с неприятным осадком — но не можете объяснить, что именно пошло не так. Внешне всё было нормально. Почти нормально. Но что-то осталось.

Вы долго прокручиваете разговор в голове. Находите слова, которые следовало сказать — но уже поздно. Злитесь на себя за то, что промолчали или, наоборот, сорвались.

Есть человек в вашей жизни — на работе, дома, в кругу друзей — после общения с которым вы каждый раз чувствуете себя немного хуже, чем до. Он, возможно, ничего ужасного и не говорит. Но что-то происходит.

Вы хотите отвечать спокойно и точно — но в момент разговора теряетесь. А потом ругаете себя за это.

Если хотя бы один из этих сценариев вам знаком — эта книга написана для вас.

Как устроена эта книга

Мы построили её по простой логике. Сначала — понять, почему токсичная речь вообще так легко нас захватывает. Это не очевидно, и именно поэтому важно. Потом — на-

учиться различать: что именно разрушается в том или ином разговоре. Потом — освоить главный инструмент, который мы называем двойным кадрированием: умение одновременно видеть, что происходит с вами и что происходит с самим разговором. И наконец — научиться отвечать не с первого импульса, а с опорой на ясное понимание происходящего.

Мы намеренно не делали эту книгу академической. Здесь нет длинных ссылок на исследования и сложных терминов, без которых якобы нельзя разобраться в теме. Зато есть много живых примеров — из нашей практики, из историй наших клиентов (имена и детали изменены), из ситуаций, которые вы, скорее всего, узнаете.

После каждой главы — короткое практическое задание. Не для галочки, а потому что понимание без практики быстро испаряется. Мы проверили это на сотнях людей.

Откуда взялась перформ-терапия — и почему это важно

Эта книга написана на основе метода, который мы разрабатываем уже несколько лет. Мы называем его перформ-терапией общения.

Слово «перформ» здесь — от латинского *performato*: придавать форму, осуществлять. Разговор — это не просто обмен информацией. Это действие, которое что-то создаёт или разрушает. Форма разговора либо удерживает человека в человеческом виде, либо постепенно его лишает этого.

Перформ-терапия — это прикладной психологический

подход к работе с коммуникацией. В его основе лежит идея: чтобы помочь человеку в общении, недостаточно работать только с его убеждениями или эмоциями. Нужно работать с формой самого разговора — учить человека отстраняться от ситуации-переживания и смотреть на неё через конкретные психологические ориентиры, определяя, что именно нарушено — и как это исправить.

Таких ориентиров четыре. Мы называем их четырьмя зеркалами перформ-терапии.

Истина — красота — добро — справедливость. Не как отвлечённые ценности, а как четыре конкретных психологических рамки. Каждая показывает свой вид разрушения — и свой путь к восстановлению.

Зеркало истины: есть ли в разговоре ясность? Или вместо конкретного — туман, намёки, передёргивание?

Зеркало красоты: есть ли в разговоре форма? Или он рваный, скомканный, вам не дают договорить?

Зеркало добра: здесь к вам обращаются как к человеку — или как к мишени? Есть ли в словах укол, обесценивание, принижение?

Зеркало справедливости: претензия соразмерна ситуации — или один эпизод превращается в оценку всей вашей личности?

В практической работе — психотерапии, консультировании, педагогике, коучинге — этот подход даёт специалисту точный язык для работы с коммуникативными нарушения-

ми. Но именно потому, что он основан на универсальных человеческих ориентирах, он одинаково работает и в кабинете психолога, и в обычной жизни. Эта книга — его популярное изложение.

Одно предупреждение

Эта книга не обещает, что после неё вы станете неуязвимым. Что ни одно токсичное слово больше вас не заденет. Что вы всегда будете находить идеальный ответ в нужный момент.

Ничего этого не будет. И это нормально.

Цель другая: чтобы после тяжёлого разговора вы всё реже уходили с ощущением, что виноваты именно вы. Чтобы между чужим словом и вашей внутренней жизнью постепенно появлялось расстояние — небольшое, но решающее. Чтобы разрушительная речь перестала быть законом, по которому вы живёте.

Это достижимо. Мы видели это много раз.

Анатолий Гребенюк, кандидат психологических наук, психиатр, психотерапевт.

Яна Экстудианова-Казакова, педагог-психолог.

Глава 1

Почему одна фраза может выбить вас на весь день

Представьте: вы на совещании. Высказываете мысль — осторожно, по делу. И слышите в ответ:

«Ну, конечно. Наш главный эксперт снова заговорил».

По содержанию — почти ничего. Никакого аргумента, никакого разбора. Но что-то происходит. Вы вдруг заняты не мыслью, а собой: не выгляжу ли смешно? Не слишком ли самоуверенно прозвучало? Может, действительно лучше было промолчать?

Разговор ещё продолжается, но вы из него уже выпали.

Именно так работает токсичная речь. И первое, что важно понять: она побеждает не умом и не логикой. Она побеждает скоростью.

Удар приходит раньше мысли

Токсичная реплика устроена так, чтобы попасть не в рассуждение, а в реакцию. Вы ещё не успели обдумать сказанное — а уже почувствовали укол. Стыд. Раздражение. Внутреннее сжатие. Желание исчезнуть или немедленно всё объяснить.

Сначала — толчок. Потом — мысль. Но к тому моменту, когда мысль наконец приходит, вы уже реагируете на удар, а не на содержание разговора.

Именно поэтому совет «не принимай близко к сердцу» по-

что никогда не работает. Не потому, что вы слабый. А потому что близко к сердцу вы уже приняли — за долю секунды до того, как успели решить, принимать или нет.

Вот почему умные, взрослые, уверенные в себе люди выходят из некоторых разговоров совершенно разбитыми. Не потому, что не знают, как себя вести. А потому что токсичная речь бьёт в место, которое думать не умеет. Она бьёт туда, где живёт реакция — быстрая, телесная, дорефлексивная.

Что именно происходит в первые секунды

Когда в разговоре звучит разрушительная реплика, тело реагирует раньше головы. Это не метафора. Сигнал угрозы обрабатывается нервной системой быстрее, чем осознанная мысль.

Из практики. Андрей, 38 лет, руководитель отдела, пришёл на консультацию после того, как его обошли с повышением. Он не понимал, почему. Мы начали разбирать его поведение на совещаниях — и обнаружили интересную закономерность. Каждый раз, когда директор бросал в его сторону лёгкую насмешку, Андрей на следующие 15–20 минут «выключался». Не молчал, нет — продолжал говорить, участвовать. Но говорил не то, что думал, а то, что казалось безопасным.

Когда мы объяснили ему механизм, он сказал: «То есть он меня даже не унижал? Просто... выключал?» Именно так. Этого бывает достаточно.

Человек может почувствовать в такой момент:

— лёгкое жжение в груди или горле;

— внезапное желание оправдаться — срочно, прямо сейчас;

— ощущение, что земля чуть ушла из-под ног;

— прилив злости — и тут же стыд за эту злость;

— желание сказать что-то резкое — и одновременно замолчать.

Всё это — не слабость и не инфантильность. Это нормальный ответ нормального человека на то, что его только что попытались выбить из разговора.

Разговор незаметно уходит от темы к вам

Вот ещё один механизм, который стоит знать — потому что он работает почти в каждом тяжёлом разговоре.

Ольга и Виктор пришли на семейную консультацию. Последней каплей стала ссора из-за того, что Виктор забыл забрать ребёнка из секции. Ольга начала разговор так: «Мне было неприятно, что ты не предупредил меня заранее — я беспокоилась».

Виктор ответил:

«С тобой вообще невозможно разговаривать. Ты из всего делаешь драму».

Заметили, что произошло? Секунду назад речь шла о конкретном эпизоде. Теперь речь идёт об Ольге — о том, какая она «в целом». Предмет разговора исчез. Вместо него появился ярлык.

Токсичная речь почти всегда делает этот сдвиг: от темы — к человеку. Пока обсуждается предмет, у вас есть пространство думать, уточнять, не соглашаться. Как только обсуждаетесь вы — вы уже в обороне.

Три минуты в мессенджере — и вечер испорчен

Токсичная речь давно вышла за пределы живых разговоров. Значительная часть самых тяжёлых обменов происходит в телефоне.

Вы отправляете сообщение — и получаете в ответ что-то вроде:

«Ну ты даёшь».

Или просто — долгое молчание там, где раньше отвечали быстро. И всё. Три секунды чтения — и следующие два часа вы не можете ни на чём сосредоточиться.

В переписке токсичная речь работает с особой силой по одной простой причине: вы остаётесь с ней один на один. Нет интонации, нет лица, нет контекста — только слова, которые можно читать снова и снова.

Разговор заканчивается — но живёт дальше

Самое неприятное свойство разрушительного общения: оно не заканчивается вместе с разговором.

Фраза была брошена мимоходом. Может, даже с улыбкой. Но потом она звучит снова — в голове, в три часа ночи, на следующий день. Психологи называют это «лестничным эффектом»: самый точный ответ обычно приходит не в момент удара, а через час, через день. Французы даже придумали

для этого слово — l'esprit de l'escalier, «остроумие на лестнице».

Но дальше происходит кое-что ещё хуже. После чужого обвинения вы сами говорите себе: «Я опять всё испортил». После насмешки: «Лучше вообще молчать». После холодной снисходительности: «Ну и правда, со мной сложно».

Чужой голос переселяется внутрь. И начинает говорить вашим. Это — настоящая цель токсичной речи: не победить в споре, а передать вам форму.

Почему одна и та же фраза задевает одного — и не задевает другого

Это не вопрос силы характера. Это вопрос трещин.

Токсичная речь не создаёт уязвимость с нуля. Она находит ту, что уже есть — и бьёт туда.

Из практики. Светлана, 44 года, пришла с жалобой на «невыносимую коллегу». Мы начали разбирать конкретные фразы этой коллеги — и выяснилось, что почти все они были вариациями одной темы: «Ты слишком много на себя берёшь». В какой-то момент Светлана сама сказала: «Знаете, моя мать говорила мне то же самое. Всю жизнь». Коллега попала не в пустое место. Она попала в очень старую и очень глубокую трещину.

Понимание своих трещин — это не повод для самокритики. Это карта. Она показывает, где именно вам нужно чуть больше устойчивости.

Ложный выбор, в который вас загоняют

В конце любого тяжёлого разговора токсичная речь почти всегда оставляет вас перед двумя вариантами: проглотить — или ударить в ответ.

И в обоих случаях вы проигрываете. Потому что оба варианта разворачиваются на условиях другого человека, внутри его разрушительной логики.

Этот тупик реален. Но он не неизбежен. Есть третий путь. Он не про терпение и не про контратаку. Он про то, чтобы сначала увидеть — что именно с вами сделали и что именно сломали в разговоре. И только после этого — спокойно, из восстановленной ясности — решить, как отвечать.

Именно этому посвящена следующая глава.

Главное из этой главы

— Токсичная речь побеждает не умом, а скоростью: удар приходит раньше, чем вы успели подумать.

— Главный приём — сдвиг с темы на вас лично. Вместо обсуждения предмета вы вдруг защищаете своё право вообще говорить.

— Она живёт после разговора: переселяется внутрь и начинает говорить вашим голосом.

— В переписке работает ещё сильнее — слова доступны всегда, можно перечитывать снова и снова.

— Трещины есть у всех. Токсичная речь не создаёт уязвимость — она находит ту, что уже есть.

— «Проглотить или ударить в ответ» — ложный выбор. Есть третий путь.

→ ***В следующей главе: двойное кадрирование — главный инструмент перформ-терапии против разрушительного общения.***

Практика. Упражнение 1: «Карта трещин»

Вспомните один разговор за последний месяц, после которого вам было особенно тяжело. Ответьте честно на три вопроса:

1. Что именно было сказано? Постарайтесь вспомнить конкретную фразу, а не общее впечатление.
2. Что вы почувствовали в первую секунду? (Стыд? Злость? Желание исчезнуть? Желание объяснить себя?)
3. Напоминает ли это что-то из прошлого — похожую фразу, похожее ощущение, похожую ситуацию?

*Ответы на третий вопрос — это начало карты ваших трещин. Не для того, чтобы копаться в прошлом, а чтобы знать, где вам нужно быть особенно внимательным.

Глава 2

Двойное кадрирование: смотреть сразу в два зеркала

Катя пришла на консультацию после корпоратива. Не после скандала — после обычного вечера с коллегами. Она сидела с бокалом, разговаривала, смеялась. А потом один из коллег — Дмитрий, умный, остроумный, всеобщий любимец — сказал что-то вроде:

«Катя у нас всегда такая серьёзная. Прямо страж порядка».

Все засмеялись. Катя тоже — немного. Дмитрий уже переключился на другую тему. Вечер продолжился.

Но по дороге домой Катя поймала себя на том, что прокручивает эту фразу снова и снова. Серьёзная. Страж порядка. Это что — значит, она скучная? Что с ней что-то не так? К полуночи она уже успела убедить себя, что её не любят в коллективе, что она «не вписывается», что надо быть другой.

Из-за одной фразы. Сказанной мимоходом. С улыбкой.

Вот с чего начнём.

Почему мы так быстро теряем себя

В тяжёлом разговоре — или даже в лёгком, как у Кати, — человек почти всегда теряет что-то одно из двух.

Либо он настолько захвачен собственной реакцией, что перестаёт видеть ситуацию снаружи. Он живёт внутри удара. Катя всю дорогу домой жила внутри фразы Дмитрия — она

стала её реальностью, её приговором.

Либо — другая крайность — человек переключается в режим аналитика и начинает разбирать собеседника. Что тот имел в виду? Это была манипуляция? При этом он теряет контакт с собой. И ответ — если он вообще рождается — получается внешне правильным, но внутренне пустым.

Двойное кадрирование — это умение не выбирать между тем, чтобы чувствовать, и тем, чтобы анализировать. Это способность удерживать оба плана одновременно: своё переживание и форму самого разговора. В перформ-терапии общения это главный инструмент защиты ясности.

Что такое двойное кадрирование

Представьте, что у вас в руках одновременно два зеркала. Одно направлено внутрь — на вас. Другое направлено наружу — на разговор.

Первый кадр — внутренний. Он отвечает на вопрос: что сейчас происходит со мной? Не: что хотел сказать другой. Не: кто прав. Сначала — только это.

Второй кадр — внешний. Он отвечает на вопрос: что сейчас происходит с разговором? Не с моими чувствами — а с самой беседой. Именно здесь в дело вступают четыре зеркала перформ-терапии — конкретная структура, через которую смотрит второй кадр.

Только когда оба кадра удержаны — появляется возможность для третьего шага: ответа. Не автоматической реакции из удара, а точного хода из восстановленной ясности.

Первое зеркало: что происходит со мной

Вернёмся к Кате. Она едет домой и думает о фразе Дмитрия. Но она не замечает, что происходит с ней самой. Если бы Катя остановилась и спросила себя: «Что происходит со мной прямо сейчас?» — она могла бы заметить:

— мне стало неловко и стыдно, хотя я не сделала ничего плохого;

— я хочу срочно объяснить себя, оправдаться, доказать, что я не такая;

— эта фраза попала в место, где я и без того не очень уверена в себе.

Это и есть первый кадр. Не самокопание — а честная остановка. Пауза, которая возвращает вас себе.

Вот рабочий пример. Игорь, 45 лет, старший инженер на заводе. Руководитель на планёрке сказал про его проект:

«Ну что ж, посмотрим, выйдет ли из этого хоть что-нибудь рабочее».

Сказано спокойно, почти скучно. Коллеги не отреагировали. Игорь тоже — внешне. Но внутри за долю секунды прокрутилось: «Он не верит в проект. Он не верит в меня. Я зря потратил три месяца». До конца планёрки он не произнёс ни слова.

Если бы Игорь применил первый кадр прямо там, за столом, он мог бы заметить: сейчас мою компетентность публично поставили под сомнение. Я почувствовал стыд и злость одновременно. Мне хочется защититься — но я ещё

не понимаю, от чего именно. Это и есть сигнал.

Первый кадр не решает проблему. Он возвращает вас в разговор — из реакции обратно в присутствие.

Второй кадр и четыре зеркала

Теперь — второй кадр. Это взгляд снаружи: не что я чувствую, а что произошло с самой беседой.

В перформ-терапии этот взгляд имеет конкретную структуру. Он работает через четыре зеркала — четыре психологических ориентира, каждый из которых показывает свой вид разрушения.

Четыре зеркала перформ-терапии: структура второго кадра

Зеркало истины: Ясно ли, о чём говорят? Или вместо конкретного — туман, намёк, передёргивание? Если туман — нарушена истина.

Зеркало красоты: Есть ли форма у разговора? Или он рваный, скомканный, вам не дают договорить? Если смятость — нарушена красота.

Зеркало добра: Вас видят, как человека — или как мишень? Есть снижение, укол, уменьшение? Если уменьшение — нарушено добро.

Зеркало справедливости: Претензия соразмерна случаю — или один эпизод раздут до приговора обо всей личности? Если тяжесть — нарушена справедливость.

Не нужно проверять все четыре зеркала методично. На практике одно из них почти всегда откликается сразу — по-

тому что именно через него виден главный слом.

Вернёмся к Игорю. Применяв второй кадр через четыре зеркала, он мог бы заметить:

— Зеркало истины: конкретного замечания нет. Вместо него — общее сомнение без предмета. Туман. Нарушена истина.

— Зеркало красоты: форма в целом удерживается, но слово «хоть» вносит публичное снижение.

— Зеркало добра: «посмотрим, на что ты способен» — это уже не о проекте, а об Игоре как человеке. Нарушено добро.

— Зеркало справедливости: три месяца работы сведены к одной скептической фразе. Несоразмерно.

Главное нарушение — истина и добро. Это сразу показывает, что нужно делать: вернуть конкретность и не принять снижение как оценку себя.

Вот что даёт второй кадр через четыре зеркала. Не абстрактное «что-то пошло не так» — а конкретный диагноз. С конкретным следующим шагом.

Когда есть только один кадр

Если только первый — человек тонет в собственной реакции. Он хорошо знает, что ему больно. Но не видит, что именно было разрушено в разговоре. Очень легко решить, что дело только в собственной ранимости.

Если только второй — человек начинает слишком быстро разбирать собеседника. Аналитически верно — но он уже

потерял связь с собой. Его формально верный разбор выходит из разрушённого состояния.

Оба зеркала нужны одновременно. Только вместе они дают настоящую опору.

Третий шаг: ответ из ясности

Когда оба кадра удержаны, появляется возможность для третьего шага. Ответ вырастает из того, что показали два зеркала.

Если Игорь увидел через зеркало истины, что предмет подменён общим сомнением — его ответ: «Если есть конкретные замечания по проекту, я готов их разобрать». Просто. Без агрессии. Возвращение к предмету.

Если Катя увидела через зеркало добра, что фраза Дмитрия попала в старую трещину — её ответом может быть внутреннее движение: «Стоп. Это его шутка, не мой приговор».

Главное: это уже не реакция из захвата. Это выбор из ясности.

Краткая формула

Двойное кадрирование можно свести к очень короткой последовательности — практический алгоритм для любого разговора:

Стоп. Что происходит со мной? Что происходит с разговором — через какое зеркало виден слом? Что я делаю дальше?

Почему это не работает сразу — и это нормально

Почти всегда звучит один и тот же вопрос: «Но как я могу

всё это обдумать, пока разговор идёт?» Правда. Поначалу — нет.

Первые несколько раз человек замечает оба кадра только после разговора. Потом — через пятнадцать минут. Потом — в процессе. Потом — в первые секунды. Это навык. А навыки требуют повторения.

Катя через два месяца рассказала: на очередном корпоративе Дмитрий снова бросил что-то в её сторону. Она поймала себя на том, что внутри сжалось — но успела это заметить. И увидела через зеркало добра: он снова делает это при всех, снова общей фразой — снижает. Она просто улыбнулась и спросила: Дима, это шутка или замечание? Он растерялся. Больше ничего в её сторону в тот вечер не летело.

Она не победила его в словесной дуэли. Она просто не дала ему задать форму разговора за неё. Вот что такое двойное кадрирование в действии.

Главное из этой главы

- Двойное кадрирование — главный инструмент перформ-терапии: умение одновременно видеть, что происходит со мной и что происходит с разговором.
- Первый кадр (внутренний): замечаю своё состояние — сжатие, стыд, желание оправдаться — до того, как начну реагировать.
- Второй кадр (внешний): вижу, что произошло с разговором — через четыре зеркала: истина, красота, добро, справедливость.
- Четыре зеркала дают конкретный диагноз: что именно нарушено — и что именно нужно восстановить.
- Только оба кадра вместе дают настоящую опору. Один без другого
- либо тонешь в реакции, либо теряешь контакт с собой.
- Третий шаг — ответ из ясности, а не из захвата.
- Это навык, а не разовое озарение. Поначалу работает задним числом — постепенно начинает работать вовремя.

→ В следующей главе: четыре опоры человеческого разговора — что именно разрушается в каждом зеркале и как это распознать.

Практика. Упражнение 2: «Два зеркала и четыре рамки»

Возьмите тот же разговор, который вы анализировали в упражнении 1. Или любой другой — недавний, тяжёлый.

Шаг 1 — первое зеркало (внутри). Вспомните, что вы почувствовали в первую секунду. Запишите одним словом: «Мне стало...»

Шаг 2 — второе зеркало (наружу): четыре рамки.

— Зеркало истины: было ли ясно, о чём говорят? Или был туман, намёк, передёргивание?

— Зеркало красоты: была ли форма? Или вас перебивали, давили темпом, не давали говорить?

— Зеркало добра: вас видели, как человека — или как мишень? Был ли укол, снижение?

— Зеркало справедливости: претензия относилась к одному случаю — или из него сделали общий приговор?

Шаг 3 — ответ. Зная, какое зеркало показало главный слом, — что было бы самым точным ответом?

*Делать письменно. Письмо замедляет — и именно в этом замедлении появляется пространство, которого в живом разговоре пока нет.

Глава 3

На чём держится человеческий разговор — и как понять, что он рушится

Однажды на групповом занятии мы попросили участников вспомнить разговор, после которого им было особенно хорошо — несмотря на то что разговор был трудным. Неприятным. Возможно, о чём-то болезненном.

Люди задумались. Потом начали рассказывать.

Максим, 39 лет: «Начальник вызвал меня и сказал, что мой проект провалился. Он говорил прямо, без скидок. Мне было неприятно. Но когда я вышел из кабинета, я чувствовал уважение — к нему и к себе. Потому что он говорил о деле, а не обо мне».

Лена, 52 года: «Подруга сказала мне, что я веду себя несправедливо с детьми. Я чуть не заплакала. Но она говорила так, что я понимала: она говорит это потому, что ей не всё равно. Не для того, чтобы меня унижить».

Паша, 28 лет: «Отец впервые в жизни признал, что был не прав. Коротко, без объяснений. Но это был разговор, после которого я мог дышать».

Мы спрашивали про разные ситуации — а ответы описывали одно и то же. Разговор, который остаётся человеческим, даже когда неприятен. Разговор, после которого не нужно приходить в себя.

Что общего у всех этих историй? Почему один тяжёлый разговор оставляет человека с достоинством, а другой — с ощущением внутренней грязи?

Ответ — в четырёх опорах.

Четыре условия живого разговора

Хороший разговор не держится сам собой. Это не вопрос воспитания, не вопрос «нормальных людей» и не вопрос намерений. Без усилий речь очень быстро сползает к более примитивным режимам: передёргиванию, грубости, насмешке, несправедливым обобщениям.

Разговор удерживается, когда в нём живут четыре вещи. В этой книге мы называем их опорами. Не как высокие категории — а как практические условия. Без них общение начинает портиться, даже если никто не хотел ничего плохого.

Эти четыре опоры — истина, красота, добро и справедливость.

Слова кажутся торжественными — но на деле речь об очень конкретных, очень повседневных вещах. Сейчас разберём каждую.

Опора первая: истина

Истина в разговоре — не философская категория. Это очень простая вещь: называть то, что происходит, своими именами. Говорить о конкретном, а не о расплывчатом. Не подменять факт намёком. Не прятать удар за туманом.

История: Наталья и её руководитель

Наталья, 34 года, юрист в крупной компании. Несколько

месяцев она работала над большим договором. Когда проект был готов, руководитель вызвал её и сказал:

«Ну что ж. Посмотрим, что скажут партнёры».

Всё. Больше — ничего. Ни замечаний, ни оценки, ни критики.

Наталья вышла из кабинета с ощущением, которое не могла сформулировать. Её вроде бы не раскритиковали. Но и не одобрили. Она не знала, хорошо ли она справилась. Не знала, что нужно переделать. Не знала, как руководитель в действительности оценивает её работу.

Следующие две недели она переделывала договор трижды — не потому что получала конкретные замечания, а потому что пыталась угадать, что именно «не так». Спала плохо. На работу шла с тревогой.

Когда мы разбирали эту ситуацию, Наталья сказала: «Если бы он сказал мне прямо — вот здесь слабо, вот это переделай — я бы просто переделала. Мне не нужна была похвала. Мне нужна была ясность».

Вот что делает истина в разговоре. Не обязательно приятное. Не обязательно доброе. Но — ясное.

Нарушение истины — это не обязательно ложь. Чаще всего это туман. Намёк вместо слова. Общее вместо конкретного. Человека не обвиняют прямо — ему просто не дают ясности.

Как выглядит потеря истины

Истину разрушают по-разному. Чаще всего — не злым

умыслом, а привычкой говорить расплывчато.

— Намёк вместо прямой фразы: «Ну, ты понимаешь, что это значит» вместо «Я недоволен результатом».

— Передёргивание: человек сказал одно — ему приписали другое, более удобное для удара.

— Обобщение: один случай превратился в «ты всегда», «ты никогда», «с тобой вечно так».

— Смещение предмета: разговор начался об одном, а незаметно стал о чём-то другом.

Сигнал потери истины — туман.

После разговора вы не можете сформулировать, что вам вообще сказали. Вроде бы что-то предъявили — а что именно?

Внутренний вопрос, который помогает: «О чём мы сейчас говорим на самом деле?»

Если на него трудно ответить — разговор уже, скорее всего, ушёл от истины.

Опора вторая: красота

Красота в разговоре — не про изящные обороты и не про литературный стиль. Это про форму. Про то, что разговор имеет ритм, что в нём есть место для каждого, что слова не летят как попало.

Когда красота разрушена — человек чувствует это почти телесно. Он говорит: «Меня просто смяли». «Разговор был какой-то грязный». «Я не мог вставить слова». Это не метафоры. Это точные описания того, что происходит с телом,

когда форма разговора рушится.

Конец ознакомительного фрагмента.

Текст предоставлен ООО «Литрес».

Прочитайте эту книгу целиком, [купив полную легальную версию](#) на Литрес.

Безопасно оплатить книгу можно банковской картой Visa, MasterCard, Maestro, со счета мобильного телефона, с платежного терминала, в салоне МТС или Связной, через PayPal, WebMoney, Яндекс.Деньги, QIWI Кошелек, бонусными картами или другим удобным Вам способом.