

12+

Николай Атаманенко

СКРЫТЫЕ РАМКИ СЛОВ

ИСКУССТВО ПЕРЕОПРЕДЕЛЯТЬ РЕАЛЬНОСТЬ

В ДИАЛОГЕ



Николай Атаманенко

**Скрытые рамки слов.
Искусство переопределять
реальность в диалоге**

«Издательские решения»

Атаманенко Н.

Скрытые рамки слов. Искусство переопределять реальность
в диалоге / Н. Атаманенко — «Издательские решения»,

Мы редко спорим о фактах — мы спорим о том, какую рамку выбрать для их интерпретации. Эта книга о том, как слова конструируют реальность без вашего ведома: пресуппозиции, фреймы, контекст, метакоммуникация. Вы научитесь видеть скрытые механизмы диалога, нейтрализовывать чужие ловушки и предлагать свои рамки так, чтобы их принимали без сопротивления. 30 дней практики превратят знание в пожизненный навык. Для тех, кто хочет перестать быть заложником чужих смыслов и стать архитектором реальности.

© Атаманенко Н.

© Издательские решения

Содержание

ПРЕДИСЛОВИЕ	6
ЧАСТЬ I. РАСПОЗНАТЬ	8
Глава 1. Скрытая логика фразы: пресуппозиции	9
1.1. «Вы перестали опаздывать?»	9
1.2. Анатомия: что такое пресуппозиция	9
1.3. Почему мы этого не замечаем	9
1.4. Инструмент: три вопроса к любой фразе	9
1.5. Речевые модули: как разорвать ловушку	10
1.6. Упражнение «Суд над невидимым»	10
Резюме главы	10
Глава 2. Фреймы и метафоры: диктатура аналогий	11
2.1. Или почему «война» работает лучше медицины	11
2.2. Анатомия: как работает фрейм	11
2.3. Кто назначает роли без голосования	11
2.4. Кейс: «Это не ошибка, это эксперимент»	11
2.5. Инструмент: карта ролей	12
2.6. Речевые модули: мягкая смена фрейма	12
Резюме главы	12
Глава 3. Контекст как оружие	13
3.1. О сообщение в мессенджере и в приказе	13
3.2. Анатомия: что считать контекстом	13
3.3. Как молчание становится смыслом	13
3.4. Разбор: почему «я в тебя верю» может быть проклятием	13
3.5. Инструмент: контекстная перезагрузка	14
3.6. Речевые модули: работа с контекстом	14
3.7. Упражнение «Режиссёр разговора»	14
Резюме главы	14
ИТОГ ПЕРВОЙ ЧАСТИ	16
ЧАСТЬ II. РАЗРУШИТЬ	17
Глава 4. Техники нейтрализации пресуппозиций	18
4.1. Или почему прямой ответ всегда проигрыш	18
4.2. Анатомия: три слоя любого вопроса	18
4.3. Чек-лист «Поймал — вскрыл — перевёл»	18
4.4. Слова-маркеры ловушек	18
Конец ознакомительного фрагмента.	19

Скрытые рамки слов Искусство переопределять реальность в диалоге

Николай Атаманенко

© Николай Атаманенко, 2026

ISBN 978-5-0069-7026-7

Создано в интеллектуальной издательской системе Ridero

ПРЕДИСЛОВИЕ

Эта книга началась с простого наблюдения.

Несколько лет назад я участвовал в переговорах, где одна фраза перевернула всё. Заказчик сказал: «Почему вы завысили смету?» — и я вдруг осознал, что у меня нет хорошего ответа. Если я начну защищаться, подтверждаю обвинение. Если буду объяснять, как формировалась цена, займу позицию оправдывающегося. Любой прямой ответ ведёт к проигрышу.

Вопрос был не в смете. Вопрос был в том, какую реальность собеседник уже создал своими словами.

Я промолчал несколько секунд дольше обычного. А потом спросил: «С какой целью вы задаёте этот вопрос?» Разговор пошёл иначе. Мы не обсуждали, кто прав. Мы начали проектировать решение.

Этот момент стал для меня точкой входа в тему, которую вы держите в руках.

Мы привыкли думать, что спорим о фактах. Что если привести достаточно убедительные аргументы, собеседник с ними согласится. Что реальность одна, просто кто-то её видит яснее.

Это не так.

Мы редко спорим о фактах. Мы спорим о том, какую рамку выбрать для их интерпретации. Один и тот же срыв срока можно назвать «ошибкой» или «опытом», «безответственностью» или «сигналом о перегрузке». Слова не описывают реальность — они её создают. Каждый раз, когда вы открываете рот или пишете сообщение, вы не просто передаёте информацию. Вы конструируете пространство, в котором будет происходить разговор. Вы назначаете роли себе и собеседнику. Вы определяете, что уместно обсуждать, а что — нет.

Большая часть этого конструирования происходит без вашего ведома. Пресуппозиции (см. *Словарь в конце книги*) прячут утверждения в вопросы. Метафоры активируют целые пакеты смыслов. Контекст переписывает значение сказанного. Вы не замечаете эти механизмы, но они работают — и работают на того, кто их запустил.

Эта книга о том, как перестать быть ведомым.

Три части, которые перед вами, выстроены как путь от невидимости к авторству.

Часть I — «Распознать». Мы вскрываем механизмы, которые работали незаметно. Пресуппозиции, фреймы, контекст. Вы узнаете, как вопрос может содержать приговор, даже не будучи произнесённым. Как одно слово назначает роли без голосования. Почему в письменной речи нейтральность не считывается и любое сообщение по умолчанию воспринимается как враждебное.

Часть II — «Разрушить». Мы учимся снимать чужие рамки, не разрушая отношения. Техники нейтрализации пресуппозиций, метакоммуникация, управление несловесными каналами. Вы освоите трёхтактный алгоритм «Поймал — вскрыл — перевёл», научитесь делать стоп-кадр в эмоциональном разговоре, узнаете, почему точка в мессенджере может быть угрозой.

Часть III — «Пересобрать». Мы переходим от обороны к проектированию. Перифрейминг без конфликта, превращение обвинений в задачи, работа в кризисе, этическая рефлексия. Вы перестанете быть жертвой чужих смысловых конструкций и станете их архитектором. Тот, кто первым начинает говорить о будущем, занимает лидерскую позицию — даже если формально он в роли подчинённого.

Важное предупреждение.

Навыки, которые вы здесь получите, — это инструменты. Молотком можно забивать гвозди, а можно ломать стены. Инструмент не отвечает за то, как его применяют. Перефрейминг, метакоммуникация, управление контекстом — всё это может работать и на манипуляцию, и на конструирование. Разница — в намерении. И в том, кто платит цену.

Поэтому последняя глава части III посвящена этике. Чек-лист «Честный фрейм» — четыре вопроса, которые вы должны задать себе перед тем, как применить любой приём. Если вам нечего скрывать, перефрейминг становится способом создавать общую реальность. Если есть что скрывать — он становится оружием, которое ранит вас же.

И последнее.

Эта книга не учит жить. Она вскрывает механизмы, которые работают независимо от вашего желания. Вы уже участвуете в этой игре — каждый раз, когда отвечаете на вопрос, пишете письмо или молчите в ответ на обвинение. Вопрос только в том, замечаете вы правила или только чувствуете их последствия.

Прочитав книгу, вы не станете всемогущим. Но вы перестанете быть заложником чужих рамок. Вы сможете видеть невидимое, разрушать чужие конструкции и предлагать свои. Вы будете участвовать в сборке реальности, а не просто реагировать на ту, что уже собрана за вас.

Это не делает вас неуязвимым. Но это делает вас — свободным.

Тридцать дней практики в конце книги — не обязательное приложение, а единственный способ превратить знание в навык. Мозг не меняет поведение от однократного ознакомления. Ему нужна длительная повторяющаяся работа. Выделите полчаса в день на четыре недели — и диагностика рамок, мета-вопросы, перефрейминг станут фоновым процессом, как дыхание.

Добро пожаловать в мастерскую.

Николай Атаманенко, г. Белгород, 2026 г.

ЧАСТЬ I. РАСПОЗНАТЬ

Как смысл проникает в слова без вашего ведома

Прежде чем спорить с фактами, проверьте, в какую упаковку их положил собеседник. Часто спора нет — есть только чужая рамка, которую вы по ошибке приняли за реальность.

Глава 1. Скрытая логика фразы: пресуппозиции

Как вопрос может содержать приговор, даже не будучи произнесённым?

1.1. «Вы перестали опаздывать?»

Представьте ситуацию-ловушку. Вы слышите вопрос: «Вы перестали опаздывать?». И вдруг осознаете, что у вас нет хорошего ответа.

— Если вы скажете «да», то признаете, что раньше опаздывали.

— Если вы скажете «нет», то признаете, что до сих пор опаздываете.

— Если вы начнете защищаться: «Я никогда не опаздывал», это прозвучит как оправдание.

— В чем здесь диагноз? Вопрос уже содержит готовый вывод. Собеседнику не нужно доказывать, что вы опаздывали, — вы сами подтверждаете это, просто пытаетесь дать ответ. Это не вопрос. Это ловушка с построенным смыслом.

— *Реальный голос: «Я тогда начал оправдываться, объяснять про пробки, а потом понял — меня уже назначили виноватым, ещё до того, как я рот открыл».*

1.2. Анатомия: что такое пресуппозиция

Дадим определение, избегая излишнего академизма. Пресуппозиция — это условие, которое должно быть истинным, чтобы фраза вообще имела смысл. Мы не обсуждаем, правда это или нет. Мы просто принимаем это как данность, чтобы продолжить разговор.

Простая формула здесь такова: за любым вопросом стоит утверждение, которое автор уже считает доказанным.

Вот примеры-маркеры таких фраз:

— «Почему ты так плохо работаешь?» — пресуппозиция: работаешь плохо.

— «Ты согласен, что нам нужно ускориться?» — пресуппозиция: проблема в скорости.

— «Как ты до этого докатился?» — пресуппозиция: финал плачевен.

1.3. Почему мы этого не замечаем

Это эффект когнитивной экономии. Наш мозг не анализирует каждое слово — он достраивает смысл по умолчанию. Если фраза грамматически правильна, мы обрабатываем её целиком, не разбирая на детали. Срабатывает и ловушка вежливости. Нам кажется, что переспрашивать: «С какой стати вы это предполагаете?» — значит нарушать нормы общения. Мы предпочитаем ответить, чем уточнить. Именно это наше предпочтение и эксплуатируется.

1.4. Инструмент: три вопроса к любой фразе

Чтобы увидеть пресуппозицию, не нужно быть лингвистом. Достаточно задать три проверочных вопроса в уме (вслух их стоит задавать, только если ситуация позволяет):

— Какое утверждение здесь спрятано? (Он спрашивает, перестал ли я опаздывать. Значит, он считает, что я опаздывал.)

— Принимаю ли я это утверждение? (Нет, не принимаю. За последний год у меня не было опозданий.)

— Что произойдёт, если я отвечу прямо сейчас? (Я начну защищаться по факту, которого не было.)

— Решение простое: не отвечать на вопрос, а отвечать на пресуппозицию.

1.5. Речевые модули: как разорвать ловушку

Существует несколько способов разорвать эту ловушку, в зависимости от ваших целей и контекста разговора.

Способ А. Указать на предпосылку нейтрально. Вы не обвиняете собеседника, а просто проясняете основу для разговора. Например: «Давай сначала уточним: у тебя есть данные, что я опаздывал?»

Способ Б. Перевести в факты. Вы прямо называете скрытое допущение и запрашиваете его обоснование: «Ты спрашиваешь, перестал ли я. Это предполагает, что я опаздывал регулярно. С чего ты взял?»

Способ В. Игнорировать пресуппозицию и сменить фрейм. Вы не вступаете в дискуссию о прошлом, а задаете новый, конструктивный вектор: «Я прихожу к началу совещаний. Если были случаи, когда тебе приходилось ждать, — давай сверим часы».

Важно помнить: вы не обязаны доказывать, что вы хороший. Вы имеете право не принимать чужие предпосылки.

1.6. Упражнение «Суд над невидимым»

Цель этого упражнения — научиться слышать не слова, а допущения. Выделите 5—7 минут в день на протяжении недели и выполняйте следующий алгоритм.

— Возьмите любой диалог из фильма, ток-шоу или рабочей переписки.

— Выпишите 5—10 фраз.

— Для каждой фразы определите: какое утверждение в ней спрятано? Принял бы это утверждение собеседник, если бы его спросили прямо?

— Переформулируйте фразу так, чтобы убрать скрытое допущение.

— Вот как это может выглядеть на практике.

— Возьмем фразу: «Почему ты такой нервный?» Скрытое допущение здесь: ты нервный. Нейтральная версия могла бы звучать так: «Ты чувствуешь напряжение?»

— Или другой пример: «Ты вообще читал мой отчёт?» Скрытое допущение: ты мог не читать. Нейтральная версия: «Тебе нужен дополнительный контекст?»

— Или: «Когда вы наведёте порядок?» Скрытое допущение: сейчас беспорядок. Нейтральная версия: «Какой порядок мы считаем целевым?»

Резюме главы

Пресуппозиция — самый массовый и незаметный способ управлять чужими выводами. Чтобы перестать быть ведомым, достаточно одной секунды задержки и трёх вопросов самому себе.

Глава 2. Фреймы и метафоры: диктатура аналогий

Как одно слово меняет распределение ролей в реальности?

2.1. Или почему «война» работает лучше медицины

Рассмотрим кейс пандемии 2020 года. В одних странах говорили: «Мы объявляем войну вирусу». В других: «Мы заботимся о старших». В первом случае население легче принимало локдауны, ограничения, мобилизацию. Во втором — воспринимало меры как избыточную опеку и сопротивлялось.

В чем здесь диагноз? Дело не в логике аргументов. Дело в метафоре, которая была активирована первой. «Война» даёт роли: враг, фронт, солдат, дезертир. «Забота» даёт роли: подопечный, опекун, ответственный взрослый. Роли не обсуждались. Они были назначены самим выбором слова.

2.2. Анатомия: как работает фрейм

Фрейм — это структура ожиданий. Когда вы слышите слово, вы активируете целый пакет смыслов, связанных с этим словом, даже если их не произносят.

Закон фрейма, сформулированный Джорджем Лакоффом, гласит: слово активирует фрейм, а фрейм подавляет альтернативные интерпретации.

Вот простой пример. Скажите «спасатель» — и вы представите риски, жертв, подвиг. Скажите «страховой агент» — и вы представите бумаги, договор, оплату. Хотя функция этих людей может быть одной и той же.

2.3. Кто назначает роли без голосования

Рассмотрим механизм назначения. Вы не договариваетесь с собеседником, кто вы в этом разговоре. Вы просто используете слова, и роли приклеиваются автоматически.

Возьмем пример из переговоров. Фраза «Мы готовы пойти вам навстречу» создает фрейм, в котором мы — великодушная сторона, а вы — проситель. Фраза «Давайте найдём взаимовыгодное решение» создает иной фрейм: мы партнёры, у нас общая задача. Разница не в условиях сделки. Разница в позиции, которую вы заняли ещё до обсуждения цифр.

2.4. Кейс: «Это не ошибка, это эксперимент»

Представьте контекст IT-компании, где произошёл релиз с багом. Обычная реакция руководителя: «Кто допустил ошибку?» Это активирует фрейм вины, поиска виновного и наказания. Как следствие, поведение сотрудников меняется: они начинают скрывать проблемы и перекладывать ответственность.

Альтернативная реакция: «Это был эксперимент, который дал нам данные.» — *Слушай, а почему мы раньше боялись признавать баги? — Потому что это называлось «ошибками». А теперь это «данные».* Разница в одном слове. Это создаёт фрейм исследования, ценности опыта и роста. Поведение команды становится иным: фиксировать, анализировать, улучшать.

Суть приёма в том, что реальность — сбой в коде — не меняется. Меняется рамка восприятия. А вместе с ней — дальнейшие действия команды.

2.5. Инструмент: карта ролей

Чтобы понять, какой фрейм сейчас активен, назовите роли, которые он назначает. Для этого существует техника «Кто я в этом разговоре?». Задайте себе четыре вопроса.

Первый: какая метафора здесь работает? Война? Спорт? Семья? Рынок? Лечение?

Второй: какие роли она раздаёт? Кто командир? Кто противник? Кто жертва? Кто судья?

Третий: устраивает ли меня эта роль? Хочу ли я быть просителем? Обвиняемым? Нерадивым учеником?

Четвертый: какую метафору предложить взамен?

2.6. Речевые модули: мягкая смена фрейма

Существует несколько приёмов, позволяющих сменить фрейм, не вступая в открытую конфронтацию.

Приём А. Переименовать. Вы меняете слово, а вместе с ним и восприятие ситуации. Например: «Давайте это называть не „провалом“, а „опытом“». Или: «Это не претензия, это запрос на уточнение».

Приём Б. Сменить метафору. Вы прямо указываете на текущий фрейм и предлагаете альтернативу. Например: «Если это война, то кто противник? Давай посмотрим как на проект». Или: «Я не эксперт и не ученик. Я коллега, который видит ситуацию иначе».

Приём В. Предложить другую аналогию. Вы создаёте новый образ, который перераспределяет роли. Например: «Это похоже не на суд, а на настройку инструмента». Или: «Мы не делим пирог, мы его печём вместе».

Резюме главы

Фрейм — это не украшение речи. Это инфраструктура мышления. Тот, кто выбирает метафору, назначает роли, не спрашивая согласия. Тот, кто это замечает, может вернуть себе право на самоопределение. Пресуппозиция прячет утверждение в вопрос. Фрейм — назначает вам роль. Одно без другого не ходит.

Глава 3. Контекст как оружие

Почему одни и те же слова могут значить «приказ» и «идею»?

3.1. О сообщении в мессенджере и в приказе

Один и тот же текст может нести совершенно разные смыслы. Возьмем фразу: «Надо бы сдать отчёт до пятницы».

Рассмотрим ситуацию А. Фраза написана в рабочем чате, автор — коллега того же уровня. В этом контексте смысл — напоминание, возможно, совет.

Теперь ситуация Б. Та же фраза написана в приказе за подписью генерального директора. Здесь смысл уже иной: обязательное требование, норматив.

В чем здесь диагноз? Слова одни и те же. Разница — в контексте: статус автора, канал передачи, форма обращения. Контекст не просто влияет на смысл — он производит смысл заново.

3.2. Анатомия: что считать контекстом

Контекст — это всё, что не в словах, но без чего слова не работают. В диалоге можно выделить несколько основных осей контекста.

Первое — ролевая структура: кто говорит, кто слушает, какой у них статус. Второе — физическая среда: кабинет, кухня, Zoom, трибуна. Третье — временной фактор: срочно, «когда удобно», постфактум. Четвертое — канал коммуникации: устно, письменно, мессенджер, открытое письмо. Пятое — история отношений: первый разговор или продолжение конфликта.

Существует важное правило: изменение любой из этих координат перезаписывает значение сказанного.

3.3. Как молчание становится смыслом

Тишина в разговоре — это тоже текст. Рассмотрим кейс из переговоров о зарплате. Сотрудник просит повышение. Руководитель молчит десять секунд, смотрит в стол, потом говорит: «Давай вернёмся к этому через месяц».

Как расшифровать эту сцену? Молчание здесь — не пауза. Это высказывание. Оно означает: «Твоя просьба нелегитимна, неожиданна, неуместна». Сотрудник считывает это и часто отказывается от запроса ещё до вербального отказа.

Механизм прост: молчание обладает мощнейшей контекстуальной силой. Оно не имеет собственного содержания, но окрашивает всё, что будет сказано после.

3.4. Разбор: почему «я в тебя верю» может быть проклятием

Фраза «Ты справишься, я в тебя верю» может звучать совершенно по-разному в зависимости от контекста.

Представим контекст А. Говорит наставник молодому специалисту после провала. Смысл: поддержка, опора, снятие тревоги.

Теперь контекст Б. Говорит начальник сотруднику, который просит дополнительные ресурсы. Здесь смысл иной: «Ресурсов не будет, решай сам». Более того, эта фраза блокирует право на запрос помощи.

Вывод: слова поддержки, произнесённые в роли отказывающего, становятся инструментом снятия ответственности за обеспечение ресурсами.

3.5. Инструмент: контекстная перезагрузка

Если текущий контекст работает против вас, его можно сменить или переопределить. Для этого существует техника «Смена сцены».

Первый способ — изменить среду. Например: «Давай перенесём разговор в переговорную». Или: «Мне неудобно обсуждать это в общем чате. Напишу в личку».

Второй способ — переопределить статус. Например: «Сейчас я говорю с тобой не как начальник, а как коллега». Или: «Давай на минуту выйдем из ролей заказчик-исполнитель».

Третий способ — сменить канал. Например: «Я отвечу письменно, чтобы зафиксировать». Или: «Давай не в переписке, созвонимся».

Четвертый способ — обозначить временную рамку. Например: «Сейчас мы обсуждаем не решение, а только варианты». Или: «Это предварительная оценка, не финал».

3.6. Речевые модули: работа с контекстом

Приём А. Смена статуса. Вы прямо объявляете, из какой роли говорите сейчас. Например: «Сейчас я говорю не как ваш подчинённый, а как автор этого проекта». Или: «Я снимаю корпоративную роль и спрашиваю как человек».

Приём Б. Переопределение среды. Вы указываете на несоответствие места и темы. Например: «Этот разговор в коридоре слишком неформальный для такой темы». Или: «Давай вернёмся в рабочее пространство».

Приём В. Легализация молчания. Вы проясняете значение паузы, не позволяя ей остаться без интерпретации. Например: «Твоя пауза для меня сигнал, что предложение неприемлемо. Я правильно понял?» Или: «Ты молчишь — я не могу интерпретировать это без твоих слов».

3.7. Упражнение «Режиссёр разговора»

Цель этого упражнения — научиться замечать, как контекст формирует смысл, и пробовать им управлять. Выполняйте задание в течение семи дней.

Выберите один диалог в день — рабочий, семейный или с друзьями. Запишите, кто, где, когда и в каком статусе говорил. Затем попробуйте мысленно изменить один элемент контекста. Например, перенесите разговор в другое место. Или поменяйте роли — как если бы говорил не начальник, а стажёр. Или переведите устное в письменное, и наоборот. Зафиксируйте, как изменился смысл.

Вот пример выполнения. Исходное: «Ты уверен?» — спрашивает начальник на лётке. Контекст: статусная вертикаль, публичность. Новая версия: тот же вопрос в личном чате. Сдвиг смысла: из проверки становится поддержкой.

Резюме главы

Слова не плавают в вакууме. Они всегда погружены в среду, которая меняет их заряд. Контекст либо дан вам, и вы в нём заложник, либо сконструирован вами, и вы управляете смыслом. Третьего не дано.

ИТОГ ПЕРВОЙ ЧАСТИ

Три механизма работают незаметно, но постоянно. Первый — пресуппозиции, которые прячут утверждения в вопросы. Теперь вы владеете навыком видеть невысказанное. Вы замечаете, какое допущение собеседник пытается провести как условие входа в разговор, и можете решить, принимать его или нет.

Второй механизм — фреймы и метафоры, которые назначают роли без голосования. Вы освоили навык диагностировать, в какую игру вас зовут. Вы слышите, кем вас делает слово «проситель» или «партнёр», и можете выбрать, соглашаться на эту роль или предложить другую.

Третий механизм — контекст, который переписывает значение любого сообщения. Вы научились менять координаты разговора: среду, статус, канал, временную рамку. Вы больше не заложник обстоятельств, вы режиссёр, который может переставить декорации.

Мы научились видеть невидимое. Теперь перед нами другая задача: как разрушать чужие конструкции, не разрушая отношения. Как указать на ловушку, не превращая диалог в конфликт. Как защитить свои границы, не захлопывая дверь перед собеседником. Этому посвящена вторая часть.

ЧАСТЬ II. РАЗРУШИТЬ

Как снять чужую рамку и не попасть в защиту

Вы не обязаны отвечать на вопрос, в котором уже скрыт приговор.

Вы не обязаны принимать роль, которую вам назначили без вашего голоса.

Вы не обязаны оправдываться за то, чего не совершали.

Разрушить чужую смысловую конструкцию — это не агрессия.

Это возвращение разговора в состояние, где у обеих сторон есть равное право определять реальность.

Глава 4. Техники нейтрализации пресуппозиций

Как ответить на вопрос с ловушкой и не провалиться в защиту?

4.1. Или почему прямой ответ всегда проигрыш

Рассмотрим ситуацию. Руководитель спрашивает: «Ты снова сорвал дедлайн?» Рефлекс нормального человека — начать оправдываться: «Нет, я не срывал, просто клиент задержал согласование». Но этим ответом вы уже заняли позицию оправдывающегося.

В чем здесь диагноз? Собеседник добился главного: факт срыва дедлайна уже не обсуждается. Обсуждается лишь степень вины и обстоятельства. Рамка «ты виноват, давай разбираться» активирована и удержана.

Запомните принцип: на ловушку нельзя отвечать прямо. Прямой ответ всегда означает подтверждение рамки.

4.2. Анатомия: три слоя любого вопроса

Любой вопрос, содержащий пресуппозицию, имеет трёхслойную структуру. Первый слой — внешний, это сами слова: «Ты снова сорвал дедлайн?» Второй слой — скрытое утверждение, или пресуппозиция: «Ты срываешь дедлайны систематически». Третий слой — приглашение к роли, или фрейм: «Ты обвиняемый, я обвинитель».

Задача нейтрализации состоит в следующем: не отвечать на внешний слой, зафиксировать скрытое утверждение и отказаться от предложенной роли.

4.3. Чек-лист «Поймал — вскрыл — перевёл»

Предлагаем трёхтактный алгоритм, который занимает не более двух-трёх секунд.

Первый такт — «Поймал». Вы распознаёте наличие пресуппозиции. Внутренний сигнал: «здесь ловушка».

Второй такт — «Вскрыл». Вы называете скрытое допущение вслух. Речевая реализация: «Ты исходишь из того, что...»

Третий такт — «Перевёл». Вы меняете предмет разговора. Речевая реализация: «Давай начнём с другого вопроса».

Ключевой навык, который здесь вырабатывается: не отвечать по содержанию, а отвечать по конструкции.

4.4. Слова-маркеры ловушек

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.