

Слушать так, чтобы вас помнили

Искусство диалога для работы и жизни



Марк Тьюрин^{III}

Марк Тьюрин

Слушать так, чтобы вас помнили: Искусство диалога для работы и жизни

<https://litres.ru/74564167>

SelfPub; 2026

Аннотация

Почему после разговора собеседник кивает, но вы всё равно не понимаете, что для него важно? Почему советы порой звучат как отказ услышать, а нужные слова теряются за спешкой, догадками и эмоциями? Нас помнят не за идеальные реплики, а за то, смогли ли наши мысли повлиять на разговор.

«Слушать так, чтобы вас помнили» — практическая книга о внимании, которое помогает распознавать смысл за словами. Вы научитесь замечать, что мешает слушать, задавать вопросы без допроса, проверять свои догадки и возвращать собеседнику услышанный смысл — так, чтобы он мог вас поправить. Узнаете, как выяснить, нужна ли человеку поддержка или совет, как выразить несогласие без обесценивания и обсуждать критику, сильные эмоции и границы. А ещё — как слушать команду, близких и собеседника в переписке.

Книга адресована руководителям, специалистам, родителям и партнёрам.

Содержание

Почему нас помнят не за удачные реплики	5
Шум внутри: что мешает услышать	20
Присутствие без театра	34
Слушать глазами и паузами	47
Слова, за которыми стоит просьба	58
Конец ознакомительного фрагмента.	66

Марк Тьюрин Слушать так, чтобы вас помнили: Искусство диалога для работы и жизни

Почему нас помнят не за удачные реплики

На экране висел план проекта: несколько строк с фамилиями, задачами и датами. До пятницы нужно было передать заказчику первую версию отчёта. Марина начала встречу с короткого вопроса:

— По сроку успеваем?

Илья, аналитик проекта, посмотрел в заметки.

— Если считать по тестовой выборке, да. Но на полном массиве может всплыть проблема с архивными данными.

Марина придвинула к себе блокнот.

— Тогда сегодня прогоняй полный массив, а я разберусь с доступом. Если будут расхождения, подключим Леру. Так?

— Да, — сказал Илья.

Они перешли к следующей задаче. Через несколько минут Илья снова заговорил о сроке:

— Я бы всё же не обещал пятницу без оговорки. В тестовой выборке только свежие записи. В старых выгрузках названия полей отличаются, и часть данных придётся сверять вручную.

— Понимаю, — ответила Марина. — Но пока не будем расширять оценку. Клиент ждёт дату. Фиксируем пятницу, а завтра, когда проверишь архив, уточним.

Илья кивнул. Марина записала договорённость, распределила ещё две задачи и вовремя закончила встречу. Никто не спорил и не повышал голос. У каждого было понятное поручение. В протоколе можно было бы написать: срок согласован, ответственные назначены, дополнительная проверка запланирована.

На первый взгляд разговор прошёл хорошо. Именно поэтому в нём легко не заметить сбой.

Первое чтение: встреча состоялась

Марина не пыталась отмахнуться от Ильи. Она подготовилась к встрече, знала, что заказчику нужна дата, и хотела оставить команде время на работу. Вместо неопределённого «посмотрим» предложила следующий шаг — проверить полный массив. Услышав о расхождениях, сразу подумала, кого можно подключить. Её действия выглядят разумно.

В работе часто ценят именно такую скорость. Обсуждение не растекается, решения не откладываются, у каждой за-

дачи есть владелец. Пересказывая встречу коллеге, Марина, вероятно, сказала бы: «Илья проверит архив, завтра сверим оценку. Пока идём к пятнице». Это не ложный пересказ. Но в нём потерялось главное: у Ильи пока нет оснований считать пятницу надёжным сроком.

Марина услышала тему — архивные данные, — но не до конца уловила, насколько предварительной была его оценка. В её картине разговора возникла задача: проверить массив. В картине Ильи остался вопрос: можно ли уже обещать дату, если проверка ещё не проведена?

Это небольшое расхождение меняет направление встречи. Сначала обсуждают, что известно и чего пока нельзя подтвердить. Затем, почти незаметно, разговор переходит к тому, кто и что сделает, чтобы сохранить первоначальный план. Темп ускоряется, а исходное предупреждение сужается до поручения.

Такой поворот редко объявляют вслух. Никто не говорит: «Теперь мы не выясняем, насколько реален срок, а защищаем уже выбранную дату». Всё начинается с практичного ответа: «Тогда проверь», «Давайте пока зафиксируем», «Если что, подключим ещё человека». Эти фразы могут быть полезны. Но если они звучат раньше, чем собеседник успел объяснить риск, вопрос закрывается, не успев стать понятным.

Второе чтение: где исчезла мысль

Вернёмся к первой реплике Ильи: «Если считать по тесто-

вой выборке, да. Но на полном массиве может всплыть проблема с архивными данными».

Фраза начинается с условного согласия. «Если считать по выборке» — не то же самое, что «успеваем». Условие здесь не оговорка на полях, а граница знания: оценка относится к одному набору данных, а срок зависит от другого. Следующее слово — «но» — подчёркивает эту границу. Илья ещё не объяснил, чем именно опасен полный массив.

Марина отвечает: «Тогда сегодня прогоняй полный массив, а я разберусь с доступом». Она предлагает решение, не выяснив, в чём состоит риск. Возможно, проверка и правда снимет вопрос. Но Илья ещё не сказал, что её можно закончить сегодня или что доступ — единственное препятствие. Его мысль уже превратилась в план действий, составленный другим человеком.

Перебивание не всегда выглядит как громкое «подожди» или попытка завладеть разговором. Иногда собеседнику просто не дают договорить. Он начинает фразу, другой улавливает знакомую тему — данные, сроки, клиента — и достраивает продолжение по собственному опыту. Формально человеку дали слово. По существу его мысль завершили за него.

Такое вмешательство может быть дружелюбным и даже полезным. Марина не лишает Илью права говорить намеренно — она пытается убрать препятствие. Но результат для него один: рассказать, почему проверка полного массива мо-

жет занять больше времени, чем осталось до пятницы, он не успел.

Он отвечает: «Да». В деловом разговоре это короткое слово часто принимают за знак согласия. Но оно может означать и другое: «Я услышал поручение», «Не хочу спорить при всех», «Сейчас нет смысла продолжать», «Попробую сделать, а потом вернусь с фактами». По одному «да» нельзя понять, что именно имеет в виду собеседник. Но если перед ним прозвучало неоконченное предупреждение, этого слова недостаточно, чтобы считать вопрос закрытым.

Вторая попытка Ильи звучит яснее: «Я бы всё же не обещал пятницу без оговорки». Теперь он не только упоминает риск, но и называет управленческое следствие: срок рано фиксировать без пояснений. Затем объясняет причину: в тестовой выборке нет старых записей, часть данных придётся проверять вручную.

На это Марина отвечает: «Понимаю. Но пока не будем расширять оценку. Клиент ждёт дату». Она говорит, что понимает, но сразу возвращает разговор к давлению срока. Вежливый переход не даёт понять, что именно она услышала. Учитывает ли она возможную ручную сверку? Считает ли риск небольшим или надеется, что завтрашняя проверка подтвердит пятницу?

Для Ильи это принципиально. Он говорил не только о предстоящей работе, но и о том, что данных пока недостаточно для уверенного обещания. Когда Марина говорит «фик-

сируем пятницу», его предупреждение не влияет на решение и не получает ясного ответа. Оно остаётся рядом с решением, но не становится его частью.

Илья снова кивает. Марина видит кивок и заканчивает встречу. В её восприятии получилась договорённость: срок пока сохраняется, завтра будет проверка. Илья же мог уйти с другим впечатлением: мою осторожность услышали как препятствие, которое нужно обойти.

Мы не знаем наверняка, что подумал Илья. Внимательное чтение сцены не даёт права читать мысли. Но оно позволяет заметить момент, когда стоило проверить понимание. Например, Марина могла спросить: «Что именно пока не позволяет подтвердить пятницу?» Или: «Ты говоришь, что проверка может занять больше времени, чем мы заложили, или что сам объём работы пока неизвестен?» Такой вопрос не заставил бы её немедленно отказаться от срока. Он помог бы понять, с какой неопределённостью столкнулась команда.

В этом и состоит практическое значение паузы. Она не украшает разговор и не делает руководителя автоматически чутким. Она помогает не позволить первой версии смысла слишком быстро стать единственной.

Вежливость — ещё не включённость

Марина благодарит Илью, не повышает голос, распределяет работу и укладывается во время. Всё это признаки хорошего делового обращения. Но вежливость и включённость — не одно и то же.

Вежливость помогает разговаривать без унижения и лишнего напряжения. Включённость означает, что услышанное стало частью общей картины: слушатель понял, что ему сообщили, и показал, как эта информация влияет на его ответ или решение. Можно говорить спокойно, благодарить за замечание — и всё же продолжать так, будто замечания не было.

Это не значит, что нужно соглашаться с каждым опасением. Руководитель может выслушать аргумент и всё равно принять риск. Но важно сделать выбор видимым: «Я услышала, что архив может потребовать ручной сверки и занять больше времени. До проверки не буду называть пятницу подтверждённой датой. Сейчас скажем клиенту, что срок уточним завтра». Или: «Риск вижу. По доступной информации принимаю его, но хочу, чтобы мы договорились, при каком условии пересмотрим дату».

Включённость проверяется не по тону, а по тому, что происходит после слов человека. Если решение не изменилось, объяснили ли почему? Осталось ли место для уточнений? Не каждый разговор требует подробного пересказа, но там, где слова могут повлиять на срок, безопасность, качество или отношения, одной доброжелательной интонации мало.

Полезный сигнал — собеседник повторяет мысль, каждый раз формулируя её прямее. Сначала: «На полном массиве может всплыть проблема». Потом: «Я бы не обещал пятницу без оговорки». Повторение не всегда означает, что его не

услышали: человек может подкреплять мысль новыми данными. Но иногда это попытка пробиться через уже заданный ход разговора. Если одна и та же мысль возвращается, стоит проверить, не пропустили ли главное, а не просить собеседника «сказать покороче».

Для Марины моментом разворота стала не первая реплика Ильи и даже не сама дата. Разговор изменился, когда она поспешила превратить предупреждение в задачу, а затем — в поручение. После этого обсуждали уже не то, насколько обоснован срок, а то, как сохранить пятницу. Такой переход легко пропустить: он часто совпадает с видимой продуктивностью — назначены ответственные, появились следующие шаги.

Что человек уносит со встречи

После встречи люди уносят с собой не только список решений, но и представление о том, как к ним пришли: можно ли было высказать сомнение, не становясь помехой; пришлось ли повторять мысль; повлияло ли услышанное на разговор.

Это впечатление не всегда складывается в чёткую оценку. Илья может не подумать: «Марина меня не слушала». В следующий раз он просто принесёт риск позже — когда будут цифры и доказательства, — или отправит длинное письмо вместо того, чтобы заговорить о сомнении на встрече. Возможно, смягчит предупреждение: скажет «есть небольшая вероятность», хотя сам считает её существенной. Вместе с

отношением к разговору изменится и информация, которой располагает руководитель.

Работает и обратный механизм. Если человек видит, что его мысль не потерялась, ему проще сообщать неприятные новости раньше. Для этого не нужна выдающаяся фраза. Иногда достаточно точно пересказать услышанное: «То есть пятница возможна для свежих данных, но архив пока не проверен, а ручная сверка может изменить оценку». Затем спросить: «Я правильно поняла?» Ценность такой реплики не в красоте, а в том, что она возвращает человеку его смысл и позволяет поправить пересказ.

Яркий ответ способен впечатлить. Удачная шутка разряжает обстановку, меткая формулировка помогает группе понять проблему, уверенное решение снимает неопределённость. Но эффектность сама по себе не создаёт доверия. Если собеседник почувствовал, что его мысль не дошла, удачная реплика порой только подчёркивает разрыв: ответ получен, а вопрос не был услышан.

Внимательное присутствие не сводится к молчанию и неподвижному взгляду. Можно не перебивать и при этом думать о следующей встрече, ждать паузы, чтобы дать совет, или мысленно спорить с собеседником. А можно слушать активно — задавать уточняющий вопрос, коротко пересказывать услышанное, просить продолжить. Критерий не в том, сколько секунд мы молчим, а в том, может ли собеседник узнать свои слова в нашем ответе.

Марина возвращается к сцене

На следующий день проверка подтвердила опасение Ильи. Свежие записи обрабатывались быстро, но в архивных выгрузках названия полей отличались. До пятницы можно было подготовить рабочую версию, однако ручная сверка оставляла слишком мало времени на проверку отчёта. Илья принёс Марине расчёт и сказал, что первоначальный срок рискованный.

У Марины возникло привычное желание спросить, почему это нельзя было выяснить раньше. Но она вспомнила, что Илья уже пытался обозначить проблему. Вместо того чтобы оправдывать вчерашнее решение, она спросила:

— Вчера ты дважды говорил про архив. Я перевела это в задачу на проверку и, похоже, не уточнила, что именно ты считал рискованным. Правильно я понимаю: дело не только в том, что данных ещё нет, но и в том, что ручная сверка может не оставить времени на проверку отчёта?

— Да, — сказал Илья. — Если просто сопоставить поля, мы, возможно, успеем. Но если обнаружатся дубли и пропуски, придётся проверять сам расчёт. Я не хотел обещать пятницу, пока не знал объёма расхождений.

Теперь стало ясно, где именно скрывался риск. Марина не обязана была принять оценку Ильи как окончательную. Но она поняла, что накануне пропустила важное различие: «проверить данные» и «подтвердить срок» — не одно и то же.

— Спасибо, что вернулся к этому, — сказала она. — Давай разделим: что успеваем сделать к пятнице наверняка, а что зависит от сверки. Клиенту я назову дату для первой части и отдельно обозначу условие для полного отчёта.

Это не сцена, где одна верная фраза мгновенно всё исправляет. Сначала Марина пропустила смысл. Затем заметила расхождение между тем, что услышала, и тем, что Илья пытался донести, и вернулась к разговору. Внимательное слушание не требует безошибочности. Оно требует готовности пересмотреть собственный пересказ и дать собеседнику возможность поправить его.

Практика: заметить условие, прежде чем давать ответ

В разговоре о сроках, качестве или ответственности стоит задержаться на словах, которые ограничивают уверенность: «если», «пока», «но», «не уверен», «есть риск», «только при условии». Они не всегда предвещают серьёзную проблему — иногда это обычная осторожность. Но за коротким ответом может скрываться важная оговорка.

Услышав её, не спешите сразу переходить к решению. Сначала перескажите своими словами, что поняли, и проверьте, не упростили ли мысль: «Я правильно понял, что оценка подходит для выборки, а полный массив ещё не проверен?» Если собеседник подтвердит, уточните, что это меняет для срока. И только потом решайте, переносить ли дату, принимать ли риск или собирать дополнительные данные.

Это не обязательный сценарий для каждого разговора. Иногда человек уже ясно обозначил риск, и дополнительный пересказ только замедлит работу. Бывает, что решение нужно принять немедленно. Тогда можно обозначить ограничение: «Я понимаю, что точной оценки пока нет. Сейчас нам нужно принять временное решение, а дату подтвердим после проверки». Главное — не выдавать временную договорённость за подтверждённый факт.

Если вы заметили, что перебили собеседника, не делайте вид, будто ничего не произошло. Можно коротко сказать: «Я тебя перебила. Ты начал говорить про архив — продолжи, пожалуйста». Или точнее: «Я уже предложила проверку, но ещё не выяснила, какой именно риск она должна проверить». Такая фраза не гарантирует доверия и не отменяет дальнейших решений. Она возвращает разговор к мысли, которую вы только что оборвали.

Если собеседник отвечает «да, всё нормально», хотя перед этим дважды пытался предупредить о проблеме, не нужно разгадывать его предполагаемые чувства. Лучше задать предметный вопрос: «Я слышу, что проверку ты сделаешь. Но мой вывод про пятницу тебе кажется обоснованным или я приняла решение раньше, чем у нас появились данные?» Человек может подтвердить решение, возразить или уточнить — в любом случае вы узнаете больше, чем из одного кивка.

У этого подхода есть границы. Не всякое сомнение нужно

разбирать до последней детали, и не каждый разговор обязан закончиться согласием. Внимательное слушание не снимает с руководителя ответственности за выбор. Напротив, оно помогает отделить само решение от ошибочного впечатления, будто все одинаково оценили его основания.

За пределами переговорной

Через несколько дней похожий поворот случился дома. Павел, партнёр Марины, вернулся после разговора с отцом. Снял куртку, сел на кухне и сказал:

— Отец опять просил отвезти его на обследование в будний день. Я не понимаю, как всё это совместить с работой. И чувствую себя ужасным сыном.

Марина уже начала прикидывать расписание.

— Может, попросить сестру? Или взять отгул, а потом...

Павел замолчал. Марина остановилась на середине фразы. Она узнала знакомый поворот: снова перескочила от переживания к плану. Остановившись, сказала:

— Я сразу стала искать выход. А ты ещё не закончил. Ты сейчас больше переживаешь из-за того, что не получается помочь, чем из-за самого расписания?

Павел кивнул, потом добавил:

— Да. Я понимаю, что надо будет что-то придумать. Просто сегодня мне тяжело от мысли, что я опять не справляюсь.

Марина могла бы пошутить, напомнить, сколько Павел уже сделал для отца, или предложить разложить дела по календарю. Возможно, план и правда понадобился бы позже.

Но сначала она дала место тому, с чем Павел пришёл.

Здесь нет универсального правила. Если человек просит: «Помоги придумать, как успеть», разумно вместе составить план. Если он делится переживанием, решение может подождать. Можно спросить прямо: «Тебе сейчас лучше помочь с вариантами или сначала просто побыть рядом и выслушать?» Такой вопрос не заменяет слушания, но помогает не подменить просьбу собственной догадкой.

На работе Илья говорил о ненадёжности срока, а Марина услышала поручение проверить данные. Дома Павел говорил о вине и усталости, а Марина сначала услышала задачу — составить план. Темы разные, но сбой похож: слушатель быстро решает, что делать с чужими словами, и не проверяет, правильно ли понял, что именно ему сказали.

Заметить этот момент — уже практический навык. Между услышанной фразой и готовым ответом есть короткий промежуток. В нём можно спросить себя: что сейчас стало главным — смысл собеседника или моя попытка поскорее устранить неудобство? Ответ не всегда очевиден. Иногда выясняется, что человеку действительно нужна помощь. Иногда — что прежде помощи ему нужно быть услышанным.

Остаётся не только фраза

Марина могла бы ответить на той встрече эффектнее. Например, уверенно сказать: «Наша задача — не отступать от срока, а устранять препятствия». Такая фраза, возможно, прозвучала бы энергично и даже попала бы в протокол. Но

она не ответила бы на главный вопрос Ильи: есть ли основания обещать пятницу?

Люди запоминают не только удачные формулировки и принятые решения. Они замечают, пришлось ли им повторяться, превратили ли их сомнение в список поручений, можно ли было сообщить неприятный факт. Даже если спустя годы точные слова забылись, остаётся простое ощущение: меня услышали — и мои слова что-то изменили или нет.

Качество разговора видно не по тому, насколько блестяще мы отвечаем, а по тому, что стало возможным после нашего ответа. Если собеседник смог уточнить мысль или поправить наш пересказ, а его слова вошли в общую картину, контакт состоялся — даже если решение осталось трудным. Если же мы вежливо завершили встречу, не поняв, о чём нас предупреждали, красота реплики этого не исправит.

Такой контакт начинается с простого наблюдения: разговор иногда меняет направление раньше, чем мы это замечаем. Условный ответ мы принимаем за согласие, сомнение превращаем в поручение, а переживание — в план. Чтобы увидеть этот разворот, полезно разобраться, что происходит внутри нас в момент чужой речи: какие мысли, тревоги и готовые ответы заглушают то, что человек ещё пытается сказать. С этого начинается разговор о внутреннем шуме.

Шум внутри: что мешает услышать

В понедельник утром Марина позвала Илью обсудить сроки. До общей планёрки оставалось сорок минут. На столе лежал распечатанный график, рядом мигал экран телефона. Марина заранее подготовила три варианта: подключить второго аналитика, сократить проверку или перенести часть задач на следующую неделю. Она была уверена, что хорошо подготовилась.

Илья открыл ноутбук и повернул его к ней.

— Я посмотрел вчерашнюю выгрузку. Два источника снова расходятся. Не во всех строках, но это повторилось после обновления.

Марина кивнула и записала: «проверить источник».

Она не перебивала, смотрела на Илью и время от времени поднимала глаза от блокнота. На обычный вопрос о сроках ответила бы с тем же вниманием. Со стороны встреча выглядела вполне рабочей.

— Если успеем сверить данные сегодня, к пятнице можно отдать файл, — продолжил Илья. — Но я пока не понимаю, что именно вызывает расхождение. В прошлый раз похожую проблему нашли уже после передачи.

«Если успеем сегодня — значит, нужен дополнительный человек. Второго аналитика дадут только на полдня. Надо сразу решить, что ему проверять».

— То есть ты считаешь, что к пятнице мы не успеем? — спросила Марина.

Илья посмотрел на неё.

— Я пока не могу сказать. Сначала хочу понять, одна ли причина у расхождений или их две.

Тут Марина вспомнила, что к десяти ей нужно отправить руководителю проекта краткий прогноз. В черновике стояли два срока — оптимистичный и осторожный. Если решить сейчас, прогноз будет яснее. Если отложить решение, придётся объяснять неопределённость. Пока Илья говорил о проверке, она мысленно перебирала формулировки для письма.

— У меня есть ощущение, что расхождение появляется после обновления справочника, — сказал он. — Но нужно проверить ещё один срез.

«Он снова не называет срок. Может, не хочет брать на себя ответственность за прогноз. Лучше сразу договориться: сегодня он проверит справочник, а завтра даст оценку».

— Давай так: сегодня проверишь справочник и пришлёшь результат до четырёх. Если проблема в нём, подключим второго аналитика. Если нет — пересмотрим срок.

Илья помолчал.

— Я могу проверить справочник. Но это не совсем то, о чём я пытаюсь сказать.

Марина почувствовала, как напряглись плечи.

— А что именно?

— Мы уже однажды нашли ошибку после передачи файла. Формально срок тогда выдержали, но потом пришлось объясняться с заказчиком из-за расхождения. Я не хочу повторить ту же ситуацию.

«Значит, он считает, что я опять тороплю команду и не замечаю рисков».

— В прошлый раз мы не знали, что проблема есть, — сказала Марина. — Сейчас знаем и можем её проверить.

Илья снова замолчал. Марина посмотрела на часы. До планёрки оставалось двадцать семь минут. В блокноте напротив его слов уже стояли две задачи, но она не смогла бы точно пересказать, почему Илья считал нынешнюю ситуацию похожей на прошлую.

— Ладно, — сказала она. — Проверь справочник. В четыре вернёмся к сроку.

Илья закрыл ноутбук. Он не спорил и не выглядел сердитым — просто убрал со стола распечатку, которую собирался показать.

Лишь после встречи Марина заметила разрыв: она услышала каждую фразу, но не удержала смысл в том порядке, в каком он складывался у Ильи. Записала «проверить источник» и «дать ответ до четырёх». А его главная мысль — проблема может повториться после передачи, даже если формальный срок будет соблюдён, — не изменила ни план встречи, ни её первоначальный прогноз.

Дело было не в равнодушии или привычной невниматель-

ности. Марина старалась быть полезной: искала решение, держала в уме срок и пыталась понять, что стоит за словами Ильи. Но несколько разумных намерений одновременно заняли место, которое требовалось для его мысли.

Три голоса и одна сирена

Внутренний шум редко похож на громкий посторонний разговор. Обычно это короткие реплики, которые возникают прямо в голове и кажутся срочными. В истории Марины слышны три таких голоса.

Первый — Решатель. Он составляет ответ, пока собеседник ещё говорит: «Надо предложить...», «Сейчас объясню...», «Сразу договоримся...». Сам по себе этот голос не мешает. Руководителю действительно приходится принимать решения, а в напряжённой ситуации полезно заранее замечать возможные варианты. Проблема начинается, когда заготовка ответа отнимает внимание у продолжения фразы. Мы слушаем уже не то, что человек хочет сообщить, а ищем, на что можно возразить или что предложить.

Марина услышала, что Илья пока не знает причины расхождения, и тут же стала думать, что с этим делать. Между его словами «пока не понимаю, что именно вызывает расхождение» и её решением «проверить справочник» исчез важный вопрос: почему он ещё не уверен, что дело именно в справочнике? Решатель не просто подготовил ответ — он преждевременно свернул поиск.

Второй голос — Диспетчер. Он следит за временем, неот-

веченными письмами, следующими встречами и последствиями задержки. Напоминает о реальных обязательствах: прогноз действительно нужно отправить, планёрка начнётся через двадцать семь минут, срок проекта не бесконечен. Дело не в том, что эти задачи неважны, а в том, что они продолжают требовать внимания, даже когда мы сидим напротив собеседника.

У Диспетчера обычно есть убедительное оправдание: «Я просто держу в голове важное». Но помнить о задаче и решать её про себя — не одно и то же. Пока Марина сочиняла письмо руководителю, часть её внимания уже участвовала в другом разговоре. Илья говорил о риске, а она одновременно редактировала ещё не отправленный прогноз.

Третий голос — Толкователь. Он мгновенно объясняет чужие намерения: «Он уклоняется от ответа», «Она хочет переложить ответственность», «Он меня критикует». Иногда такие догадки верны. Но иногда они рождаются из прошлого опыта, усталости или одного неудачного слова. Важно различать предположение и установленный факт. Илья не сказал: «Марина снова торопит команду». Это сама Марина услышала в его сравнении с прошлым запуском.

Поверх этих трёх голосов может сработать эмоциональная сирена. Это не отдельный участник внутреннего разговора, а сигнал, который резко повышает громкость всего остального. Стоит услышать упрёк, сомнение в своей компетентности или знакомую несправедливость — и внимание сужа-

ется. Мы начинаем защищаться и доказывать, что имели в виду, переставая различать оттенки сказанного.

Для Марины таким сигналом стали слова «в прошлый раз». Она услышала в них возможный упрёк, хотя Илья говорил о риске. Ответ «в прошлый раз мы не знали» защищал её от обвинения, которого Илья, возможно, вовсе не выдвигал.

Эти помехи могут возникать по очереди, а могут накладываться друг на друга. Марина придумывала решение, пока мысленно готовила письмо; затем приписала Илье нежелание брать ответственность; его сравнение с прошлой ситуацией задело её, и после этого она стала слышать разговор через защитную версию происходящего. По отдельности каждый шаг выглядит разумным. Вместе они вытеснили главное.

Карта внутреннего шума

Вместо вопроса «Почему я опять не умею слушать?» полезнее восстановить один конкретный момент и назвать то, что заняло внимание. Самообвинение редко помогает разобраться.

В такой карте можно отметить четыре вещи. Ответ — какую реплику или решение я уже готовил, пока человек говорил? Задача — что ещё я пытался не забыть, спланировать или закончить? Предположение — что я решил о мотивах собеседника, хотя он этого не говорил? Триггер — какие слова, интонация или тема вызвали у меня заметную реакцию?

Не нужно разбирать каждую встречу по всем четырём пунктам. Достаточно вспомнить эпизод, который зацепил: собеседник замолчал, разговор вдруг стал напряжённее, мы перебили человека или слишком быстро предложили решение. Например, Марина могла бы записать: «Когда Илья сказал “в прошлый раз”, я решила, что он меня обвиняет. После этого стала доказывать, что срок тогда выдержали, и не спросила, чего именно он опасается».

Такое описание не похоже на самокритику. Самокритика говорит: «Я плохой руководитель, потому что не слушаю». Наблюдение звучит иначе: «После этой фразы я стала защищаться и перестала задавать вопросы». Первое оставляет человека с виной и не подсказывает, что делать. Второе показывает момент, в который разговор ещё можно вернуть.

Что теряется, когда ответ уже готов

Готовый ответ особенно легко возникает в разговорах, где от нас ждут решения: на рабочей встрече, при обсуждении бюджета или сроков, при распределении обязанностей. Слушатель хочет быть компетентным и быстрым, поэтому старается не упустить момент, когда можно предложить выход. Но важное собеседник нередко сообщает не в первой, а во второй или третьей части мысли.

Представим, что коллега говорит: «План, скорее всего, выполним, но я не хочу обещать это до проверки данных». Если услышать только «план выполним», можно записать оптимистичный срок. Если зацепиться за «не хочу обещать»,

легко решить, что человек избегает ответственности. А если дать ему договорить и уточнить, что именно нужно проверить, станет яснее, о чём он предупреждает и когда сможет дать оценку.

Когда ответ уже готов, паузу легко принять за угрозу. Пока собеседник ищет слово, мы можем решить, что он закончил, и заполнить тишину советом или новым вопросом. Но иногда человеку нужно не передать нам ход разговора, а обратиться с мыслями, подобрать точную формулировку или решиться сказать то, что трудно произнести. Если мы сразу заканчиваем фразу за него, то отнимаем не только тишину, но и возможность договорить.

Заполнять каждую паузу дорого ещё и потому, что после нашего ответа собеседник часто начинает реагировать уже на нас. Он объясняет, почему совет не подходит, защищает своё решение или просто соглашается, чтобы двигаться дальше. Исходная мысль так и остаётся невыясненной. Разговор становится деятельным, но не обязательно проясняет ситуацию.

Это не значит, что паузу нужно выдерживать любой ценой или превращать молчание в приём воздействия. Достаточно не считать каждую секунду пустым местом. Иногда стоит просто подождать. Иногда — спокойно спросить: «Ты ещё не закончил?» или «Что здесь для тебя самое важное?» А если решение нужно принять быстро, можно обозначить рамку: «У нас десять минут. Сначала помоги мне понять риск, по-

том выберем действие».

Отдельная задача в уме

Рассеянность не всегда выглядит как мечтательный взгляд в окно. Человек может смотреть на собеседника, кивать и даже записывать пункты, но при этом держать в голове список дел. Внешне он здесь; внутренне ждёт возможности переключиться.

Обычно у такого состояния есть конкретная причина: письмо без ответа, встреча через пять минут, забытая покупка по дороге домой или тревога из-за срока. Запретить себе думать об этом, как правило, не помогает. Незавершённая задача возвращается, потому что мы боимся о ней забыть. Практичнее вынести её из головы: коротко записать на листе или в блокноте и решить, когда к ней вернёшься.

Перед встречей Марина могла бы написать на полях: «Отправить прогноз после разговора с Ильёй, до 10:00». Этим она не решает задачу, но перестаёт снова и снова проверять, не забыла ли о ней. Если до отправки осталось всего несколько минут и прогноз важнее разговора, лучше честно перестроить встречу, чем изображать полное внимание. Например: «У меня через пятнадцать минут другой срок. Давай сейчас разберём, какой вопрос нельзя отложить, а остальное продолжим после планёрки».

Такая формулировка не гарантирует идеального разговора, зато заменяет скрытую многозадачность ясной договорённостью. Собеседник видит настоящие границы, а не

невнимание, замаскированное кивками.

Когда догадка становится фактом

Автоматические выводы часто возникают там, где у отношений уже есть своя история. Если Илья несколько раз сдавал прогноз позже обещанного, Марина может особенно настороженно относиться к его неопределённости. Если руководитель однажды резко отреагировал на плохую новость, команда, возможно, начнёт заранее смягчать формулировки. Прошлый опыт помогает замечать закономерности, но он же подталкивает подменить сказанное знакомым сценарием.

Чтобы не отказываться от интуиции, но и не принимать её за факт, полезно разделить две вещи: что человек произнёс и что я добавил. Илья сказал: «Я пока не могу сказать». Марина добавила: «Он не хочет брать ответственность». Между этими фразами может быть связь, но это не одно и то же.

Проверить догадку можно коротко и без обвинений:

«Я слышу, что срок пока нельзя подтвердить. Правильно понимаю, что тебе нужно проверить один источник?»

Или:

«Ты сравнил это с прошлой передачей. Что именно, по-твоему, может повториться?»

Не нужно притворяться, будто у нас нет предположений. Лучше вынести их из внутреннего монолога в разговор: собеседник сможет подтвердить, поправить или отвергнуть до-

гадку. Марина могла выяснить, что Илья не избегает ответственности, а не хочет фиксировать срок до проверки. Или, наоборот, обнаружить, что он действительно не подготовил оценку. В обоих случаях уточнение полезнее уверенности, возникшей без проверки.

Эмоциональная сирена

Сильная реакция сама по себе не доказывает, что мы неправы. Она показывает: для нас что-то поставлено на карту. Замечание о сроке может задеть профессиональную гордость, просьба о помощи — вызвать стыд, критика — поднять старое раздражение. Если реакция возникла, не нужно немедленно объявлять её помехой и заставлять себя успокоиться. Достаточно заметить: «Я сейчас защищаюсь», «Я услышал это как упрёк» или «Мне хочется скорее закрыть вопрос».

Такое наблюдение не исключает эмоцию, но создаёт небольшой промежуток между ней и ответом. В этом промежутке можно выбрать вопрос вместо возражения. Марина могла бы сказать: «Когда ты упомянул прошлый запуск, я услышала это как оценку моего решения. Ты хотел сказать именно это или предупреждаешь о другом риске?» Так она обозначила бы свою реакцию, не заставляя Илью успокаивать её или отказываться от своей мысли.

Не всегда стоит объяснять реакцию вслух. На короткой рабочей встрече иногда достаточно заметить её про себя и спросить о фактах. В близких отношениях, напротив, на-

звать её может быть единственным способом не превратить напряжение в холодность или спор. Выбор зависит от ситуации. После сильной реакции полезно проверить, какую часть разговора мы перестали слышать.

Это заметно и за пределами работы. Однажды вечером Павел сказал Марине, что ему надоело обсуждать планы урывками, когда она уже отвечает на сообщения и думает о завтрашнем дне. Марина тут же захотела предложить решение: выделить вечер без рабочих дел, поставить напоминание, заранее разобраться с бытовыми задачами.

Она услышала слова «надоело обсуждать планы» и узнала привычную претензию: «Ты опять не справляешься с организацией». Ей стало стыдно и досадно, и Решатель уже принялся составлять расписание. Толкователь тем временем объяснил ей, что Павел хочет лучше контролировать её время.

Но Павел продолжил:

— Я не прошу составить новое расписание. Я хочу иногда рассказать тебе, как прошёл день, не превращая это в совещание.

Если бы Марина ответила сразу, она могла бы предложить аккуратное решение не той задачи. Пауза помогла ей заметить собственный порыв.

— Я уже начала придумывать график, — сказала она. — А ты говоришь не об этом. Расскажи, что ты хотел мне сказать про день.

Этот разговор не сделал Марину безошибочной. Она по-прежнему могла отвлечься, устать или снова предложить решение слишком быстро. Но теперь она заметила, что её внимание перехватили стыд, догадка о мотивах и привычка исправлять проблему. И вернулась не к идеальному образу внимательного слушателя, а к Павлу и его словам.

Перед разговором и после него

Самопроверка нужна не как экзамен, а как настройка внимания. Перед важным разговором Марине хватило бы полминуты, чтобы спросить себя: что я хочу понять, прежде чем принимать решение; какая задача может отвлечь; какие слова или темы способны вызвать у меня защитную реакцию?

Ответы не обязаны быть глубокими. «Хочу понять, какой риск видит Илья» — уже полезнее, чем «надо быстро решить срок». «До десяти отправить прогноз» — задачу можно записать. «Меня задевает сравнение с прошлым запуском» — сигнал, за которым стоит следить. Такая подготовка не освобождает внимание полностью, но помогает быстрее заметить, когда оно уходит в сторону.

Во время разговора, заметив помеху, можно ненадолго остановиться. Не нужно разбирать всю свою личность — достаточно назвать про себя, что происходит: «Я готовлю ответ», «Думаю о сроке», «Приписал ему мотив», «Защищаюсь». Затем вернуть внимание одним простым действием: замолчать и дать собеседнику договорить, переспросить, верно ли уловлен смысл, или уточнить, что именно пока

неизвестно.

После встречи полезнее восстановить один поворотный момент, чем выставлять себе оценку за весь разговор. Что человек говорил перед тем, как я его перебил или предложил решение? Какую задачу я пытался удержать в голове? Что решил о его намерениях? Какие слова меня задели? И главное — что осталось невыясненным? Ответ подскажет следующий шаг: написать человеку, вернуться к теме или начать следующую встречу с уточнения.

После разговора с Ильёй Марина могла бы сказать себе не «я опять его не услышала», а: «Я поторопилась назвать срок, потому что думала о прогнозе. Сравнение с прошлой задачей восприняла как упрёк. Нужно уточнить, какой сценарий он считает повторяющимся». Тогда её сообщение Илье могло бы звучать так: «Я поняла, что сегодня можно проверить справочник, но не уточнила, чем нынешняя ситуация похожа на прошлую передачу. Расскажи, пожалуйста, какой риск ты видишь и что поможет его проверить».

Замечать помеху — не значит обвинять себя за то, что внимание отвлекается. У каждого есть дела, ожидания и прошлый опыт; всё это будет возникать во время разговора. Цель не в том, чтобы добиться непрерывной сосредоточенности, а в том, чтобы замечать отвлечение и возвращаться к словам собеседника без самообвинения.

Присутствие без театра

Когда внимание уводит готовый ответ или срочное дело, одного замечания недостаточно: нужно решить, как поступить дальше. Но и попытка демонстрировать внимание жестами может превратиться в отдельную задачу. Марина убедилась в этом на двух разговорах с Ильёй: тема была почти той же, а качество контакта — совсем другим.

Первый разговор: правильные жесты

В проекте Марины сроки уже влияли на решения. Команда готовила отчётный модуль, и к концу недели нужно было подтвердить, что данные загружаются без ошибок. На короткой встрече аналитик проекта Илья поделился сомнением.

Перед разговором Марина вспомнила советы, которые недавно прочитала: повернуться к собеседнику, смотреть на него, не скрещивать руки, время от времени кивать. Она села напротив Ильи, раскрыла блокнот, а телефон положила рядом экраном вверх. В голове уже складывался план: держать плечи открытыми, не перебивать и давать понять, что она слушает.

— Есть риск по отчёту, — начал Илья. — Тестовая выгрузка прошла, но она пока не похожа на ту, что придёт из рабочей системы.

Марина повернулась к нему всем корпусом и кивнула. В тот же момент экран телефона загорелся. Она успела за-

метить сообщение от коллеги и мысленно прикинула, кому поручить ответ. Пока Илья говорил, она уже перестраивала план дня.

— То есть проблема в качестве данных? — спросила она.

— Не совсем. В тестовом файле нужные поля заполнены. В рабочей выгрузке часть может оказаться пустой, и тогда проверка займёт больше времени.

Марина снова кивнула — на этот раз чуть энергичнее. Она заметила это и подумала, что, кажется, перестаралась. Потом потянулась к телефону, чтобы всего на секунду ответить: «Уточню после встречи». Когда она снова посмотрела на Илью, он уже заканчивал фразу.

— Я правильно понимаю: ты сможешь проверить всё к пятнице?

Илья сделал паузу.

— Если файл будет готов, да. Но пока мы не знаем, какие поля в нём будут заполнены.

В блокноте появилось: «Илья — проверить файл». Ниже Марина добавила: «Оля — уточнить готовность». У неё уже складывалось знакомое решение: назначить ответственных, поставить срок, двигаться дальше. Илья рассказал ещё кое-что о прошлой выгрузке, но из его объяснения Марина в основном услышала слово «задержка».

— Хорошо. Тогда сегодня выясняем готовность файла, завтра проверяем, в пятницу закрываем вопрос, — подвела она итог.

— Да, — сказал Илья. — Только если выгрузка будет отличаться от тестовой, нужно будет пересмотреть срок.

Марина записала и это. Встреча закончилась быстро и даже оставила ощущение результата: всё зафиксировано, ответственные назначены. Поза была открытой, взгляд она время от времени переводила на Илью. Кивала, как ей казалось, достаточно. И всё же по дороге к рабочему столу поняла, что не может точно сказать, что именно мешало Илье подтвердить срок. Она услышала предупреждение, но не разобралась, на чём оно основано.

В записях остались задачи, но не логика риска.

Через полчаса Марина проверила статус проекта и увидела, что команда уже обсуждает пятницу как согласованный срок. Это расходилось с тем, что сказал Илья: он не обещал успеть при любых условиях, а связал срок с готовностью рабочей выгрузки. Одна оговорка могла изменить план всей команды.

Марина не стала сводить случившееся к телефону или кивкам: сами по себе они не объясняли сбой. Просто она пыталась одновременно удерживать разговор, сообщение, план действий и мысль о том, какое впечатление производит на собеседника. Это требовало больше сил, чем она рассчитывала. Жесты помогали выглядеть собранной, но не освобождали места для мысли Ильи.

Второй разговор: поменять условия

Марина попросила Илью вернуться к вопросу, пока ко-

манда окончательно не закрепила срок. На этот раз она не стала придумывать, как именно должна выглядеть внимательная слушательница.

Она убрала телефон в сумку, закрыла ноутбук и убедилась, что ближайшие пятнадцать минут сможет обойтись без переключений. Если бы она ждала срочного звонка, сказала бы об этом прямо. Но сейчас такой необходимости не было.

— У нас есть четверть часа. Сначала хочу разобраться в риске, а потом распределить действия. Давай пока не будем отвлекаться на другие вопросы. Если понадобится пауза или уточнение, не спеши.

Марина устроилась поудобнее, повернулась к Илье и положила рядом блокнот. Она не стала намеренно удерживать зрительный контакт. Когда делала записи, смотрела на страницу; слушая, переводила взгляд на Илью или ненадолго отводила его, чтобы обдумать услышанное.

— Что в этой выгрузке может пойти не так? — спросила она.

— В тестовом файле записи уже прошли перенос, — ответил Илья. — А в рабочем часть полей может прийти пустой. Мы проверили, что отчёт строится на подготовленном примере, но пока не проверили, как он поведёт себя на обычных данных.

Марина почувствовала знакомое желание сразу спросить, кто подготовит ещё один файл и к какому часу. Она заметила этот импульс и выдержала короткую паузу.

— То есть сейчас мы знаем, что система работает на тестовых данных, но не знаем, что будет на рабочей выгрузке. Верно?

— Да. И ещё: дело не только в том, что поля могут быть пустыми. Если структура файла окажется другой, часть данных вообще не попадёт в отчёт.

— А от чего зависит срок проверки?

— От того, когда мы получим файл, близкий к рабочему. Если он будет сегодня, завтра сможем проверить основные сценарии. Если появится в четверг, до пятницы мы, скорее всего, успеем только прогнать один вариант.

Марина не записывала каждую фразу, но отметила два условия: сходство файла с рабочим и время его получения. Илья продолжил сам:

— Я поэтому и не хотел говорить, что успею к пятнице. Мне кажется, мы обсуждаем срок так, будто тест уже доказал готовность. А он доказал только, что отчёт строится на одном подготовленном примере.

Эта мысль изменила ход беседы. Теперь речь шла не о том, как втиснуть проверку в график, а о том, что уже проверено и какие данные нужны для следующего решения.

— Что нам нужно увидеть, чтобы считать риск понятным? — спросила Марина.

Илья предложил запросить у команды, которая формирует выгрузку, файл с типичными пропусками и проверить на нём три основных сценария. Если файл не будет готов до

конца следующего дня, срок релиза придётся обозначить как предварительный. Марина пересказала услышанное:

— Значит, сегодня просим подходящий файл. Завтра проверяем сценарии. Если файл задержится или окажется заметно не таким, как мы ожидаем, не подтверждаем пятницу как гарантированный срок. Я ничего не упустила?

— Нет. Только лучше сразу попросить файл не просто «похожий», а с примерами пустых полей, которые встречаются в обычной работе.

Марина записала уточнение. Они договорились, кто и когда отправит запрос, но не стали выдавать эту задачу за решение проблемы. Илья вспомнил ещё один пример из прошлого проекта: там похожее поле заполнялось не всегда. Раньше он, вероятно, ограничился бы коротким предупреждением. Теперь у него было время объяснить, почему он настаивает на проверке.

Эта вторая беседа не была лабораторным опытом. Марина уже знала часть содержания, тема не изменилась, а Илья мог подробнее повторить доводы просто потому, что они вернулись к вопросу. Но разговор помог ей заметить важную вещь: перемены начались не тогда, когда она стала лучше кивать. Она убрала телефон и отказалась от необходимости немедленно принимать решение, а ещё прямо сказала, сколько времени может посвятить беседе.

Слушать — не значит выглядеть определённым образом

Поза может облегчить разговор, но сама по себе ничего не говорит о том, что происходит у человека в голове. Повернуться к собеседнику — один из способов дать понять, что вы готовы говорить с ним. Но сидеть строго напротив и неподвижно смотреть в глаза удобно не всем и не всегда. Для кого-то такой контакт привычен, для кого-то ощущается как давление. Кто-то лучше сосредоточивается, когда смотрит в сторону или делает пометки.

Поэтому полезнее спросить себя не «правильно ли я сижу?», а «что помогает мне слышать, а собеседнику — продолжать мысль?». Если вы отворачиваетесь к экрану, параллельно отвечаете на сообщения, а затем несколько раз просите повторить одно и то же, причина может быть не в том, как вы сидите. Если же человеку удобнее говорить, сидя рядом, а не напротив, или глядя вместе с вами на документ, нет необходимости навязывать разговору единственную «правильную» форму.

Зрительный контакт — не тест на искренность. Участники беседы могут отводить взгляд, чтобы обдумать сложный вопрос, снизить напряжение или просто отдохнуть от прямого контакта. На рабочей встрече человек может смотреть в таблицу, на доску или в свои записи не потому, что потерял интерес, а потому, что объясняет данные. В разговоре на повышенных тонах непрерывный взгляд может восприниматься как вызов. В личном разговоре порой легче говорить, сидя рядом или прогуливаясь.

Ориентироваться лучше не на отдельный признак, а на ход беседы. Возвращается ли собеседник к важной теме? Уточняет ли, что именно его тревожит? Влияют ли его слова на решение или хотя бы на следующий вопрос? Это не безошибочные показатели: человек может быть сдержанным, уставшим или не готовым говорить. Но они полезнее, чем попытка определить внимание по тому, сколько раз собеседник кивнул и куда смотрел.

Многозадачность оставляет след в разговоре

Часто собеседник замечает не столько телефон на столе, сколько последствия переключения. Он на миг опускает взгляд, потом просит повторить последнюю фразу. Говорит: «Да, понимаю», — но задаёт вопрос, на который только что прозвучал ответ. Соглашается с выводом, которого не было в сказанном. Иногда перед ответом возникает долгая пауза: не потому, что человек тщательно подбирает слова, а потому, что ему приходится возвращаться к разговору из другой задачи.

Такие признаки не доказывают равнодушия. Возможно, человек записывает, обдумывает ответ или не расслышал фразу в шумном помещении. Но если сбой повторяется, полезнее проверить условия, а не стараться выглядеть ещё более вовлечённым.

Телефон на столе не выключает внимание одним щелчком, но оставляет открытой возможность переключиться. Даже если сообщений нет, часть внимания может оставать-

ся настороже: не загорится ли экран, не придётся ли проверить время, не пропущен ли срочный звонок. Видимый экран может повлиять и на собеседника: ему приходится гадать, продолжаете ли вы слушать или уже ждёте возможности отвлечься.

Убрать телефон удаётся не всегда. Возможно, вы ждёте важного звонка от близкого человека или рабочих сообщений, без которых остановится процесс. В такой ситуации лучше коротко назвать ограничение и договориться о его границах: «Я жду срочного звонка. Если он поступит, предупрежу и выйду на пару минут. Пока мы разговариваем, сообщения проверять не буду». Или: «У меня сейчас десять минут, потом нужно переключиться. Если вопрос требует больше времени, давай назначим отдельный разговор». Это честнее, чем обещать безраздельное внимание, которого у вас нет.

Не всякое действие во время разговора мешает слушать. Записывать договорённости, показывать что-то на схеме, вместе сверять цифры — всё это может помочь обоим. Но лучше объяснить, что именно вы делаете: «Я записываю условия, чтобы потом не исказить срок». Тогда собеседник понимает: вы не молча переключились на экран, а фиксируете то, что важно для его мысли. Если же заметки превращаются в переписку или сообщения, стоит признать, что это отдельная задача, и решить, можно ли её отложить.

Найти свои сигналы присутствия

Марина привыкла принимать полезные советы буквально. Прочитав о зрительном контакте, она начинала следить за глазами; рекомендации по позе заставляли её проверять плечи, а советы о кивках — думать, достаточно ли часто она кивает. В итоге слушатель занят сразу всем: словами собеседника, собственным лицом и позой, впечатлением, которое производит.

Естественнее не подбирать универсальные жесты, а опираться на то, что действительно помогает слушать. Кто-то время от времени смотрит на собеседника; кто-то редко кивает, зато точно пересказывает главную мысль. Один задаёт уточняющий вопрос, прежде чем предложить решение. Другому помогает отложить ручку и на несколько минут перестать писать. Нет необходимости выбирать один жест на все случаи.

Проверить, действительно ли вы присутствуете, можно не по внешнему виду, а по тому, влияет ли услышанное на разговор. Если собеседник сказал, что не уверен в сроке, обсуждаете ли вы причины этой неуверенности или сразу раздаёте задачи? Если близкий человек делится трудностью, откликаетесь ли вы на его переживание — или уже составляете план, как всё исправить? Реакция не обязана быть сложной. Иногда достаточно спросить: «Я правильно понял, что тебя беспокоит именно это?» — и дать человеку возможность поправить вас.

Марина увидела это и в разговоре с партнёром Павлом.

После трудного рабочего дня он сказал, что устал от постоянных изменений планов. Раньше она, вероятно, сразу предложила бы общий календарь, список дел и правило предупреждать друг друга заранее. На этот раз Марина заметила, что Павел пока не просил решения.

— Ты хочешь сейчас вместе подумать, что изменить, или тебе важнее просто рассказать, как прошёл день? — спросила она.

Павел попросил пока не искать решение. Марина не стала подбирать особую позу или «правильный» взгляд, чтобы показать сочувствие. Она отложила телефон, повернулась к нему и слушала. В какой-то момент он сам спросил, как им лучше планировать выходные. Разговор перешёл к решениям не потому, что Марина подала особый сигнал, а потому, что вопрос Павла показал: теперь оба готовы обсуждать следующий шаг.

В другом контексте её способ слушать мог быть иным. Если коллега объясняет расчёт, Марине полезно смотреть на таблицу и задавать вопросы по данным. Если человек говорит о переживаниях, разговору могут помочь тишина, короткое уточнение или просто присутствие рядом без немедленных советов. Если собеседнику тяжело говорить лицом к лицу, удобнее может оказаться прогулка или место рядом, а не напротив. Нет единственной позы, которая означала бы: «Я здесь и слушаю».

Эксперимент без спектакля

Проверить это можно в обычной беседе, без специально разыгранного упражнения. Выберите разговор, в котором важно услышать не только итог, но и ход мысли: обсуждение рабочей задачи, семейного плана или беспокойства коллеги. Перед началом определите один конкретный источник отвлечения. Это может быть телефон, открытая переписка, шум, неудобное место или слишком короткое время на разговор.

Измените только одно условие: уберите телефон, отключите уведомления, закройте переписку или заранее скажите: «Я сейчас могу слушать пятнадцать минут, потом вернусь к работе». Не добавляйте требование поддерживать непрерывный зрительный контакт и не считайте кивки. Просто заметьте момент, когда вам захочется перейти к готовому ответу.

После разговора вспомните не то, как вы выглядели, а три вещи. Что собеседник считал главным? В каком месте вам пришлось уточнить своё понимание? Повлияло ли услышанное на следующее действие? Если ответить трудно, это не повод выставлять себе оценку. Возможно, вам нужно больше времени, тише место или более ясная договорённость о теме встречи. Если собеседник продолжил мысль, которую обычно обрывал, отметьте, что помогло: вы убрали телефон, не перебили или задали вопрос, оставляющий место для объяснения.

И не превращайте внимание в обязанность быть доступ-

ным всегда. У каждого есть свои обязательства: руководителю нужно принимать решения, родителю — заботиться о детях, а человеку с высокой нагрузкой — беречь силы. Присутствие начинается не с обещания слушать без ограничений, а с честного выбора: сейчас я могу быть с тобой в разговоре или мне нужно вернуться позже. Такая ясность помогает собеседнику понять, на что рассчитывать, а вам — не изображать доступность, которой нет.

Марина не перестала замечать, как ведёт разговор, но стала меньше играть роль внимательной слушательницы и чаще проверять, верно ли поняла собеседника. В одном разговоре это значило повернуться к нему, в другом — вместе посмотреть на документ; иногда достаточно было убрать телефон и выдержать паузу. Главным сигналом оставалась не поза, а готовность позволить словам другого человека повлиять на вопрос, решение или следующий шаг.

Но и в тишине внимание проявляется не только в словах. Взгляд, перемена позы или пауза могут поддержать разговор, а могут его закрыть. Чтобы замечать эти сигналы и не делать поспешных выводов, важно научиться читать взгляд и паузы.

Слушать глазами и паузами

Присутствие становится заметным, когда слова другого человека влияют на наш следующий шаг. Но прежде чем его менять, важно отделить услышанное от додуманного: пауза, взгляд и интонация дают повод присмотреться, но не готовый ответ.

Кадр без комментария

Представьте короткую запись рабочей встречи. Марина передвигает курсор по плану проекта и останавливается на пятнице.

— Нам нужно оставить эту дату. Илья, успеешь подготовить оценку риска?

До вопроса Илья говорил ровно и быстро. Теперь его пальцы замирают над клавиатурой. Он смотрит на экран, потом опускает взгляд на раскрытый блокнот. Проходит несколько секунд.

— Да, конечно, — говорит он тише, чем минуту назад.

Марина кивает и ставит галочку напротив задачи. Илья открывает блокнот на чистой странице.

Если бы вы могли поставить запись на паузу, что записали бы? Только то, что действительно видно и слышно: темп речи до и после вопроса, громкость ответа, паузу, направление взгляда, движение рук. Не «он сомневается», не «ему неприятно», не «он согласился». Пока это не наблюдения, а

версии.

Марина замечает паузу, но почти сразу приписывает ей смысл. Илья, думает она, сейчас прикидывает, как уложиться в срок. Ответил утвердительно — значит, возражений нет. У Марины плотный календарь, на проект давит срок, а после встречи её ждёт следующий разговор. Ей хочется двигаться дальше. Версия о согласии лучше других подходит к этому желанию — и потому кажется убедительной.

Она говорит:

— Отлично. Тогда считаем, что договорились.

Никто не возражает. Но молчание команды ещё не означает согласия. Тем более Илья уже произнёс «да», а это слово может означать разное: «я возьму задачу», «я услышал срок», «я попробую» или «я согласен с решением». Из короткого ответа не всегда понятно, какую именно часть предложения человек подтверждает.

Несколько версий одного молчания

Пауза заметна ещё и потому, что собеседники часто стремятся тут же заполнить её словами. Но сама по себе она говорит лишь о том, что между репликами возникло молчание. Причину ещё нужно выяснить.

Илья мог мысленно оценивать объём работы. Возможно, он хотел проверить, правильно ли понял задачу. Может быть, срок его насторожил, но он не знал, уместно ли спорить при всей команде. А может, он устал и просто искал нужные слова. Для него такая пауза могла быть и обычным способом

собраться с мыслями — без особого смысла.

Все эти версии подходят к тем же четырём секундам молчания. Ни одна не доказывается тем, что Илья посмотрел в блокнот.

То же касается темпа и громкости. Если человек заговорил быстрее, он может торопиться, волноваться, увлечённо объяснять или стараться высказаться, пока его не перебили. Если стал говорить тише, возможно, он не уверен в словах, а возможно, обращается к человеку рядом или просто устал. Нельзя брать один сигнал и переводить его по универсальному словарю: «отвёл глаза — скрывает», «замолчал — возражает», «повысил голос — сердится».

Значение сигнала зависит от контекста, а о собственном опыте лучше всего может рассказать сам человек. Полезно учитывать, как он обычно говорит, но привычный стиль не даёт права ставить диагноз. Одни люди перед ответом делают долгую паузу, другие отвечают почти сразу. Кто-то смотрит прямо, когда слушает, а кто-то отводит взгляд, чтобы сосредоточиться. На речь влияют шум в помещении, усталость, сложность вопроса, личный способ обработки информации и привычки общения. В рабочем разговоре добавляется иерархия: сотруднику может быть трудно возразить руководителю, даже если он видит реальный риск.

Поэтому важно не сравнивать поведение человека с абстрактной нормой, а замечать, что изменилось в конкретном разговоре. И даже такая перемена не объясняет, что именно

произошло. Она лишь подсказывает, где стоит уточнить.

Марина могла бы описать наблюдение так: Илья говорил ровно, пока обсуждал данные, затем замолчал после вопроса о сроке и ответил тише. Это наблюдения. «Он не верит, что мы успеем» — гипотеза. «Он боится спорить со мной» — тоже гипотеза, причём более серьёзная. Она может оказаться верной, но невербальная деталь сама по себе её не подтверждает.

Две колонки перед выводом

Когда впечатление кажется особенно сильным, полезно ненадолго разделить наблюдение и толкование. Это можно сделать мысленно или записать — например, после сложной встречи.

Наблюдение: после вопроса о сроке Илья молчал несколько секунд.

Предположение: он не согласен со сроком.

Наблюдение: ответил тише, чем прежде.

Предположение: ему неудобно возражать.

Наблюдение: сказал «да, конечно» и открыл блокнот.

Предположение: он согласен и уже планирует работу.

Такая запись не отменяет догадок. Она возвращает им правильный статус: это предположения, которые можно проверить. В правой колонке могут соседствовать разные вер-

сии. Возможно, Илья не согласен со сроком; возможно, оценивает объём работы; возможно, услышал вопрос как поручение и подтвердил, что возьмёт расчёт. Чем выше цена ошибки, тем важнее не выбирать одну версию за собеседника.

Марина сначала видит лишь удобный вывод: Илья согласился. Но, разделив сигнал и объяснение, замечает, что в ответе уже была пауза, а её вопрос не уточнял, с чем именно он согласен.

— Ты ведь согласен? — спрашивает она.

Вопрос звучит не как приглашение разобраться, а как просьба подтвердить уже принятое решение. В нём заранее задан желательный ответ, и человеку, который не хочет обострять ситуацию, проще сказать «да», чем начать возражать. Илья отвечает:

— Да, конечно.

Марина уже собирается перейти к следующему пункту, но слышит собственную формулировку. Она не знает, что означает пауза Ильи. Зато понимает, что сама оставила ему только один простой путь — согласиться.

— Подожди, я спросила так, будто уже решила, что ты согласен. Давай иначе. Я заметила паузу после разговора о сроке и не хочу за тебя додумывать. Что сейчас для тебя важно в этом решении?

Илья молчит несколько секунд. На этот раз Марина не торопится заполнить паузу и не подсказывает ему ответ. Нако-

нец он говорит:

— Я могу собрать оценку к пятнице, но это не будет полноценной проверкой: данных не хватит. Я пытался понять, можно ли вообще назвать результат проверкой, если часть данных не успеет прийти.

Он смотрит на план, затем на Марину.

— В прошлый раз я говорил, что в данных есть ограничение, а в ответ получил задачу найти обходной путь. Я не был уверен, что сейчас вы хотите услышать само ограничение, а не только способ сохранить дату.

Теперь становится ясно, что стояло за паузой, — не потому, что Марина разгадала её по взгляду, а потому, что Илья сам рассказал о своём состоянии и предыдущем опыте. До этого она видела только молчание, изменение темпа и более тихий ответ. По одним невербальным сигналам его опасение понять было нельзя.

Марина не отвечает: «Понятно, тогда перенесём срок». Она ещё не знает, какое решение будет правильным. Вместо этого уточняет то, что до сих пор оставалось неясным:

— Ты можешь подготовить расчёт, но не хочешь, чтобы мы называли его проверкой и считали риск снятым?

— Да. Я согласен взять расчёт. Не согласен с тем, чтобы его приняли за подтверждение готовности.

Теперь разделены два вопроса: Илья готов подготовить расчёт, но не подтверждает готовность проекта. Марина меняет план работы: в нём появляется предварительная оценка

с указанием ограничений, а расчёт не выдают за завершённую проверку. Срок остаётся предметом обсуждения, но согласие Ильи на задачу больше не принимают за подтверждение надёжности результата.

Разговор заканчивается не тем, что Марина принимает опасения Ильи за окончательный вердикт. Она выясняет, на что именно он согласен и где видит риск. В этом и состоит практический смысл внимательного наблюдения: не угадать правильную мысль, а дать словам человека повлиять на ход разговора.

Вопрос надёжнее чтения мыслей

Хороший уточняющий вопрос обычно соединяет три вещи: конкретное наблюдение, признание неопределённости и приглашение объяснить, что за ним стоит. Например: «Я заметила паузу после разговора о сроке. Не хочу додумывать: что сейчас для тебя важно?» Или: «Когда ты сказал “да”, ты подтвердил, что возьмёшь расчёт, или ещё и то, что считаешь срок реалистичным?» Второй вопрос уже, зато помогает разделить рабочее решение на части.

Фраза «Ты ведь согласен?» работает иначе: она звучит как просьба подтвердить уже принятое решение и подталкивает к ответу, который заложен в самом вопросе. «Ты молчишь, потому что боишься возразить?» ещё рискованнее: здесь предположение предъявлено как обвинение. Даже если оно верно, собеседнику приходится сначала защищаться от чужой трактовки, а потом — если останется желание —

говорить о сути.

Вопрос не должен звучать как допрос. Не нужно перечислять все замеченные движения и требовать объяснить каждое: «Почему ты отвёл глаза? Почему заговорил тише? Что с тобой?» Так внимательность превращается в наблюдение под микроскопом. Выберите один сигнал, если он связан с важной частью разговора. Назовите его спокойно и оставьте человеку возможность вас поправить.

«Я заметила паузу» бережнее, чем «Ты замолчал». В первом случае Марина говорит о собственном наблюдении, во втором фраза может прозвучать как упрёк. «Я могу ошибаться» не отменяет вопрос, а показывает, что ответ заранее не решён. А вопрос «что сейчас для тебя важно?» позволяет человеку самому назвать главное, вместо того чтобы выбирать из готового списка причин.

Если вопрос слишком широк для рабочей ситуации, можно уточнить предмет, не приписывая собеседнику состояние: «Что нужно проверить, прежде чем подтвердить этот срок?» Если важен смысл короткого ответа, спросите: «Когда ты сказал “да”, ты подтвердил, что возьмёшь расчёт, или ещё и то, что считаешь срок реалистичным?» Если отношения позволяют говорить о переживаниях, подойдёт и более личная формулировка. Но спрашивать «что ты чувствуешь?» необязательно: человек может ещё не знать или не хотеть называть чувство. Часто проще начать с того, что именно кажется ему важным, трудным или неясным.

Задать вопрос — не значит получить ответ сразу. Человек может помолчать, сказать, что пока не готов обсуждать, или отвергнуть вашу гипотезу. Именно так и проверяется впечатление: собеседник вправе подтвердить предположение, уточнить его или сказать, что вы поняли неверно. Если же после каждой поправки мы снова спорим — «Нет, ты всё-таки расстроен», — вопрос становится замаскированным утверждением.

Перед уточнением Марина может задать себе простой вопрос: имеет ли этот сигнал значение для решения или отношений? Если человек задержал ответ на несущественный вопрос, не всегда нужно останавливать разговор и разбирать паузу. Если же от его согласия зависит срок, безопасность результата или доверие, неясность лучше прояснить. Наблюдение не обязывает спрашивать обо всём. Оно помогает не пропустить то, что может изменить смысл ответа.

Не всякая тихая реакция — знак скрытого несогласия. Не всякая громкая — признак раздражения. Люди отличаются привычным темпом речи, интонацией, комфортной для них дистанцией и временем, которое им нужно для ответа. Эти различия зависят от личности и среды общения, а иногда связаны с семейными, профессиональными или культурными привычками. Не существует общей для всех нормы, по которой можно точно определить, кто уверен, искренен или готов возразить.

Поэтому полезнее сравнивать не Илью с абстрактным

«уверенным собеседником», а его речь в начале встречи с тем, как он говорил после вопроса о сроке. Но и такая разница — всего лишь подсказка. Илья мог устать, отвлечься или просто подбирать слова. Проверить впечатление можно только так, чтобы собеседнику не пришлось принимать чужую трактовку.

Не только в переговорной

Этот навык пригодится и там, где на кону не срок проекта, а желание быть рядом. Вечером Павел ставит на стол сумку и говорит Марине:

— День был тяжёлый.

Потом начинает мыть чашку. Марина спрашивает, что случилось, и слышит короткое «да ничего». Раньше она могла решить, что он сердится или ждёт помощи, и сразу предложить несколько способов разобраться с проблемой. Павел отвечал ещё короче. Ей казалось, что он отстраняется, а ему — что она пытается немедленно исправить его переживание.

Теперь Марина замечает только то, что можно описать без догадки: Павел назвал день тяжёлым, потом ответил коротко и занялся чашкой. Это не доказывает ни обиды, ни желания остаться одному. Она спрашивает:

— Я услышала, что день был тяжёлый, а потом ты ответил коротко и занялся чашкой. Не хочу угадывать: тебе хочется рассказать, просто посидеть рядом или побыть одному в тишине?

Павел закрывает кран.

— Давай просто посидим. Советы сегодня не нужны.

Марина не получает из паузы готовый ответ. Она задаёт вопрос, на который Павел может ответить своими словами. Его просьба о присутствии не была скрытым кодом, который она наконец научилась расшифровывать. Она прозвучала ясно, потому что Марина не торопилась подменить её собственным объяснением.

Иногда в ответ на такой вопрос человек скажет: «Ничего особенного». Тогда можно принять ответ, если нет конкретной причины сомневаться в нём. Иногда он поправит наблюдение: «Я не замолчал, я просто дочитал сообщение». А иногда попросит вернуться к разговору позже. Уважение к ответу — часть внимательного слушания, а не отказ от него.

Пауза не требует немедленного вмешательства, а перемена интонации не даёт права объявлять, что человек чувствует. Но если между словами и поведением возникло расхождение, его можно назвать как своё наблюдение и спросить о смысле. Такой вопрос оставляет место для ответа, которого мы не предусмотрели заранее.

Слушать глазами и паузами — значит замечать перемены, не превращая их в приговор. Следующий шаг — услышать, какую просьбу или опасение человек выражает словами, даже если сам ещё не назвал их прямо.

Слова, за которыми стоит просьба

Марина уже научилась не принимать паузу за доказательство и не угадывать настроение по одному взгляду. На планёрке это умение понадобилось ей в другом: услышать в словах Ильи не только срок, но и то, что он действительно сообщил. Реплика была короткой, но смыслов в ней оказалось несколько.

Отчёт о сроке часто начинается с даты и заканчивается вопросом, которого никто не задал вслух.

В проекте Марины пятничная версия отчёта была нужна руководству для обсуждения бюджета. На экране открылась таблица с разделами, ответственными и сроками сдачи. Илья, аналитик команды, сверил записи и сказал:

— Отчёт к пятнице в прежнем виде не будет готов. По двум подразделениям данные ещё не подтверждены. Если включить их сейчас, несколько цифр придётся обозначить как предварительные.

Марина услышала главное, как ей показалось: к пятнице отчёта не будет. В голове тут же сложился план: убрать часть разделов, поручить коллеге проверить данные, попросить Илью прислать промежуточную версию сегодня. Решение уже почти прозвучало:

— Тогда давай сократим раздел и...

Она остановилась. Не потому, что план был заведомо пло-

хим: возможно, он и правда помог бы. Но Илья пока не просил ни сократить отчёт, ни передать кому-то часть работы, ни перенести срок. Он описал проблему и её возможное последствие. Марина собиралась сделать следующий шаг за него — и заодно решить, в чём именно состоит проблема.

— Подожди, — сказала она. — Я уже начала распределять задачи. Сначала уточню: что здесь вызывает у тебя наибольшее беспокойство?

Илья не ответил сразу. Сначала посмотрел на таблицу, потом на Марину.

— Не сам отчёт. Я могу его собрать. Меня беспокоит, что я не понимаю, какой вариант от нас ждут к пятнице. Если оставить только подтверждённые цифры, часть картины выпадет. Если добавить оценки, их могут принять за окончательные.

Марина чуть наклонилась к экрану, но не стала тут же выбирать один из вариантов.

— Какая поддержка, если она нужна, была бы полезна?

— Мне не нужен ещё один человек, который будет собирать данные, — сказал Илья. — Мне нужно понять, что важнее. В пятницу показать только проверенные цифры или полную картину, пометив часть данных как предварительные? Я могу подготовить любой вариант, но не хочу сам решать, какой риск для проекта приемлем.

Срок никуда не исчез. К пятнице отчёт по-прежнему нельзя было сделать одновременно полным и безусловно на-

дѣжным. Но теперь стало ясно: работа Ильи не сводилась к тому, чтобы «успеть или не успеть». Ему нужно было решение Марины о том, какой результат считать правильным. Он просил не дополнительных рук, а ясного приоритета и права не выбирать за руководителя.

Одна реплика, четыре слоя

Чтобы услышать такую разницу, не нужно искать тайный смысл в каждой фразе. Достаточно разделять четыре вещи: факт, оценку, опасение и возможную просьбу. Это не расшифровочный код, а способ заметить, где заканчивается услышанное и начинается наша догадка.

В сообщении Ильи есть факт, который можно проверить: по двум подразделениям данные пока не подтверждены. Есть и прогноз: полный отчёт в прежнем виде не будет готов к пятнице. Но уверенно произнесённый прогноз от этого не становится фактом. Он может опираться на прежний опыт, темп работы и объём сверки, однако Марина при необходимости вправе уточнить, когда ожидаются данные.

Оценка слышна в словах «в прежнем виде» и «придѣтся обозначить цифры как предварительные». Илья считает, что разница между вариантами существенна, но пока не объясняет почему. Возможно, отчёту необходима точность, которой сейчас не добиться. Может быть, неподтверждённые числа заметно меняют общий вывод. А возможно, дело в форме отчёта: в ней трудно отделить проверенные данные от расчётных.

Опасение — не то же самое, что факт. Илья может беспокоиться, что руководство примет предварительные цифры за окончательные, или, наоборот, что исключение этих данных исказит картину. Его может тревожить и возможное обвинение в задержке. Все эти версии правдоподобны, но ни одна не подтверждается одной лишь первой фразой.

Наконец, есть возможная просьба. Илья может таким образом просить перенести срок, изменить объём отчёта, разрешить включить оценки с пометкой, помочь получить подтверждение или взять на себя разговор с руководством. А может, он ничего не просит, а лишь сообщает о риске, чтобы команда учла его до принятия решения.

Именно здесь слушатель чаще всего делает лишний скачок: от «человек сообщил о проблеме» к «я знаю, что ему нужно». Марина услышала задержку и собралась перераспределять работу. Другой руководитель мог бы принять слова Ильи за тревогу и сразу успокоить: «Ничего страшного, успеем». Третий — счесть их оправданием и потребовать подробный план. Во всех случаях реакция опиралась бы на предположение, которое собеседник ещё не успел ни подтвердить, ни опровергнуть.

Предположение полезно, пока остаётся предположением. Оно помогает выбрать бережный вопрос, но не даёт права отвечать за другого. Марина могла бы мысленно сказать себе: «Возможно, Илье нужно решение о приоритете. Но я пока этого не знаю». Такая пауза почти не замедляет разговор,

зато не превращает догадку в поручение.

Почему просьбу иногда не называют

Прямую просьбу бывает трудно сформулировать, особенно если собеседник говорит с человеком, который оценивает его работу, меняет сроки или распределяет ресурсы. Илья мог опасаться, что прозвучит некомпетентно, если скажет: «Я не могу сам выбрать, какие цифры показывать». Мог не понимать, какое решение нужно именно от Марины. Или считать, что сперва обязан принести готовый вариант, а уже потом поднимать вопрос о приоритетах.

Это лишь возможные объяснения, а не диагноз Илье. Его реплика могла быть просто точным рабочим отчётом. Люди сообщают о рисках по-разному: один сразу предлагает варианты, другой сперва называет препятствие, третий ждёт вопроса руководителя. Сам по себе стиль общения не раскрывает скрытый мотив.

В рабочей иерархии особенно легко принять молчание за согласие. Сотрудник может не возражать против срочного поручения, но это не значит, что считает его выполнимым. Слова «постараюсь» иногда означают: «Не понимаю, какую из двух задач отложить». Руководителю стоит оставлять место для уточнения, не заставляя человека доказывать, что проблема достаточно серьёзная.

Вместо «Ты же понимаешь, что надо просто сократить раздел?» Марина могла бы спросить: «Что здесь нужно решить мне, а что ты можешь решить сам?» Такой вопрос по-

могает разделить её полномочия и работу Ильи, не подталкивая его к единственному удобному ответу. Если дело в качестве данных, он объяснит риск. Если не хватает времени — покажет, что именно не укладывается. А если он лишь хотел зафиксировать ситуацию, сможет сказать и об этом.

Не всякая непрямая формулировка означает, что человек боится или не умеет просить. Иногда он ещё сам не понял, чего хочет. Видит, что что-то пошло не так, но не знает, что поможет: дополнительный срок, смена приоритета или решение руководителя. Тогда вопрос не просто помогает сформулировать просьбу, но и проясняет, в чём именно состоит затруднение.

Как Марина уточняет, а не угадывает

Выслушав Илью, Марина не стала предлагать помощь в общем виде. За широким словом «поддержка» легко спрятать любую собственную инициативу: добавить человека, снять задачу или попросить кого-то ускориться. Вместо этого она вернулась к конкретному выбору.

— Значит, я правильно поняла: тебе не нужно, чтобы я помогала собирать данные. Тебе нужно, чтобы я определила, какой вариант показываем в пятницу?

— Да. И сказала руководству, что предварительные цифры пока нельзя считать окончательными.

Теперь Марина могла действовать не наугад. Она решила включить в пятничную версию только подтверждённые показатели, а остальные перечислить отдельно, не добавляя их

в общий итог. Илья уточнил, что полный отчёт можно будет подготовить после получения ответов от подразделений, но дату он назовёт, когда станет понятен срок сверки. Марина взяла на себя разговор с руководством, чтобы объяснить, что войдёт в пятничную версию, а что останется за её пределами.

Это решение не было единственно возможным. В других обстоятельствах руководству могла понадобиться предварительная оценка, и тогда пришлось бы отдельно обозначить её ограничения. Важно другое: Марина решала реальную проблему, о которой сказал Илья, а не ту, которую придумала за него.

В подобных разговорах помогает простая последовательность. Сначала коротко повторить то, что прозвучало и что можно проверить: «По двум подразделениям данных пока нет, поэтому полная версия к пятнице под вопросом». Затем обозначить неопределённость, не выдавая догадку за факт: «Я пока не знаю, тебе нужно решение о приоритете или ты просто сообщаем о риске». И после этого спросить, что сейчас важнее всего или какого участия собеседник ждёт.

Необязательно произносить всё в виде аккуратных формул. Если говорить так каждую минуту, беседа станет похожа на служебную процедуру. Смысл в том, чтобы сначала не потерять содержание, а затем проверить свою версию. Иногда достаточно одной фразы: «Правильно понимаю, что главный вопрос не в том, успеешь ли ты собрать отчёт, а в том, какие данные можно показывать в пятницу?» Здесь есть

конкретное понимание — и возможность его поправить.

Вопрос «Что именно вызывает у тебя наибольшее беспокойство?» полезен, когда смысл реплики ещё неясен. Он приглашает назвать, что поставлено на карту, но не требует сразу предлагать решение. После ответа можно уточнить: «Какая поддержка, если она нужна, была бы полезна?» Слова «если она нужна» оставляют человеку право сказать, что он справляется сам или просто ставит команду в известность.

Иногда точнее спросить не о помощи, а о решении: «Какой выбор тебе нужен от меня?» или «Что здесь находится в моей зоне ответственности?» Если собеседник застрял между двумя приоритетами, вопрос «Чем тебе помочь?» может оказаться слишком расплывчатым. Он заставляет человека придумывать способ помощи, хотя тот как раз просит руководителя выбрать направление.

Конкретные варианты тоже лучше предлагать как подсказки, а не как меню с заранее верным ответом. Вопрос «Тебе нужно, чтобы я сняла часть работы, договорилась о сроке или просто зафиксировала риск?» может помочь, если человек не знает, с чего начать. Но если задать его сразу после первой фразы, варианты легко сузят разговор до того, что придумала сама Марина. Сначала стоит дать Илье закончить мысль.

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.