СИЛА СКАЗАННОГО

Как говорить, чтобы менять ситуацию

Книга 4 из 8

ГОВОРИ ТАК, ЧТОБЫ СЛУШАЛИ

Как объяснять главное без лишних слов





ШОКУН АЛЕКСЕЙ ВЛАДИМИРОВИЧ

Шокун Алексей

ГОВОРИ ТАК, ЧТОБЫ СЛУШАЛИ. Как объяснять главное без лишних слов

«Автор»
2026

Алексей Ш.

ГОВОРИ ТАК, ЧТОБЫ СЛУШАЛИ. Как объяснять главное без лишних слов / Ш. Алексей — «Автор», 2026

Ты объясняешь подробно, подбираешь аргументы, приводишь примеры. Собеседник кивает. А спустя час выясняется: он не понял главного.Проблема не всегда в том, что тебя не хотят слушать. Иногда важная мысль теряется среди уточнений, длинных вступлений и деталей, без которых вполне можно обойтись.«Говори так, чтобы слушали» поможет говорить яснее на работе, дома и перед аудиторией. Ты научишься начинать с сути, выстраивать короткое объяснение, подбирать убедительный пример и завершать речь конкретным предложением. В книге — схема «суть — опора — действие», разбор типичных ошибок и упражнения для повседневной практики.Не обязательно говорить больше, чтобы тебя услышали. Иногда нужно сказать меньше — но точнее.При подготовке книги использовались цифровые инструменты, в том числе на основе языковых моделей.

© Алексей Ш., 2026
© Автор, 2026

Содержание

Глава 1. «Меня не слышат»: сказано по делу — а в ответ тишина 6
Глава 2. Слушатель не пустой 10
Конец ознакомительного фрагмента. 11

Шокун Алексей
ГОВОРИ ТАК, ЧТОБЫ СЛУШАЛИ.
Как объяснять главное без лишних слов

Серия «Сила Сказанного».
Книга 4 из 8.
Шокун Алексей Владимирович

Дисклеймер

Книга представляет практические приёмы структурирования устной речи и донесения мыслей до собеседника. Она носит образовательный характер и не является профессиональной психологической консультацией или гарантированной методикой убеждения.

Понимание сообщения зависит не только от его формы, но и от контекста, знаний, языка, состояния и намерений слушателя. Даже ясная и точная речь не обязывает другого человека соглашаться или действовать в соответствии с услышанным.

Примеры предназначены для тренировки выразительности и ясности, а не для манипуляций, введения в заблуждение или давления на собеседника.

Глава 1. «Меня не слышат»: сказано по делу — а в ответ тишина

Ты сказал по делу: коротко, правильно, с фактами, без единого лишнего слова — потому что готовился. Ответом было «понятно» и пустой взгляд человека, который уже думает о своём. Или «хорошо, вернёмся к этому позже», хотя возвращаться было некуда: тема закрылась сама, без твоего участия. Ты вышел из разговора с фразой «я же всё сказал» и с ощущением, что говорил в стену.

Дальше начинается внутренняя работа — объяснить себе, почему так вышло. Вариантов обычно два. Либо с тобой что-то не так: говоришь неинтересно, убеждать не умеешь, характер не тот. Либо с ними что-то не так: не слушают, не хотят, заняты собой. Оба объяснения удобны тем, что закрывают тему. Первое оставляет тебя с выводом «такой уж я», второе — с обидой, которая тоже ничего не меняет в следующем разговоре.

Есть третье объяснение, и только с ним можно работать: мысль не доехала. Она была хорошая и по делу, но у неё не оказалось конструкции, которая довезла бы её до чужой головы. Слова ты произнёс, а форму, за которую эти слова могли бы зацепиться, не собрал. Об этом вся книга, и начинается она с механики — потому что без неё всё выглядит как вопрос характера, своего или чужого.

Проверим на простом. Представь, что тебе нужно перенести тяжёлый шкаф из одной комнаты в другую. Сила важна, но решает не она: если взяться не за что, шкаф не поедет, сколько ни тяни. С речью так же. Есть содержание — то, что ты хочешь донести. Есть усилие — сколько ты вложил в подготовку и как старался. И есть третья вещь, о которой почти никто не думает: несущая конструкция, за которую слушатель мог бы взяться, чтобы унести мысль с собой.

Что это за конструкция? В самом грубом виде — порядок, в котором мысль предъявлена. Что человек должен вынести из твоих слов. Чем это подпирается: историей, числом, примером. Какие слова ему понятны, а какие звучат как шум. С чего разговор начинается и чем заканчивается. Пять узлов, и каждый отвечает за своё. Когда они на месте, речь держится сама — как держится полка, у которой есть крепления, а не только желание висеть. Когда их нет, содержание рассыпается по ходу: часть остаётся в твоей голове, часть теряется в чужом внимании, а на выходе у собеседника остаётся смутное «вроде что-то говорили».

Отсюда первый важный разворот. Нас с детства учат, что говорить — это произносить. Сказал вслух — значит, донёс. В школе за это ставили оценки: ответил у доски, значит, знаешь. На практике это два разных события, и между ними лежит расстояние, которое нужно чем-то заполнить. Сказать — твоё действие. Услышать — его. И второе не следует из первого автоматически: у слушателя своя голова, своя занятость и своё право распорядиться тем, что он услышал.

Сразу отделю то, о чём эта книга, от того, о чём она не будет. Она не про харизму, не про то, как побороть волнение, и не про «уверенность в себе» вообще. Всё это существует, всё это влияет на разговор, но чинится другими средствами и в других книгах. Здесь речь о содержании и его сборке: что сказать, в каком порядке, какими словами. Это та часть, которая полностью в твоей власти и которую можно поправить за один вечер перед разговором.

Мне этот разрыв знаком не по литературе. Одно выступление я до сих пор помню по деталям, хотя прошло много времени. Я готовился серьёзно: собрал материал, выписал всё, что знал по теме, выстроил логику, проверил каждое утверждение. Мне казалось, что я вооружён до зубов. Я вышел и говорил ровно, спокойно и, как мне тогда представлялось, по существу — сорок минут плотного содержания, без отступлений и воды.

В конце я ждал вопросов. Вопросов не было. Была пауза, потом вежливое «спасибо, понятно», и люди начали собираться. Кто-то по дороге к выходу спросил меня про деталь, которую я упомянул вскользь в середине, — и я вдруг понял, что из всего сказанного в голове у человека осталась одна эта деталь, случайная, второстепенная, вообще не про главное. Остальное не оставило следа. Не потому, что слушали плохо. Потому что унести было нечего: я выложил всё, что знал, а что из этого человек должен вынести — не решил.

Тогда я объяснил это себе честно и просто: не мой формат, не моя аудитория, не умею выступать. К этому добавилось давнее убеждение, что мне вообще ближе письменная работа, чем устная речь. Прошло время, прежде чем я увидел настоящую причину. Дело было в том, что я не собрал: у речи не было груза, у груза не было опоры, у слушателя не было точки, с которой он мог бы войти в тему. Я произвёл содержание, но не построил из него то, что переносится.

С тех пор я смотрю на такие разговоры иначе, и это единственное, что я хочу передать в первой главе: провал почти всегда имеет адрес. Не «я плохой оратор», а конкретное место, где мысль потерялась. И это место можно найти до разговора, а не после.

Теперь разберём два мифа, которые мешают увидеть механику.

Первый миф: «меня не слышат, потому что я говорю тихо и неубедительно». Отсюда советы добавить громкости, нажима, уверенного вида. На короткой дистанции это иногда работает: громкий человек притягивает внимание, как всякий резкий звук. Но внимание — не понимание. Через минуту слушатель привыкает к громкости и снова начинает искать, за что зацепиться. Если зацепиться не за что, громкость остаётся единственным содержанием — и разговор заканчивается тем же «понятно», только сказанным громче в твою сторону.

Второй миф: «меня не слышат, потому что я рассказываю мало; надо объяснить подробнее». Логика понятная: если человек не понял, добавь деталей. На деле происходит обратное. Подробности — это то, что заполняет пространство между мыслями; когда их становится больше, чем мыслей, слушатель перестаёт различать, что главное. Он честно слушает, кивает, а через день помнит одну случайную деталь — ту самую, что зацепилась, потому что была конкретной. Подробность вытесняет суть, если суть не обозначена отдельно и заранее.

Оба мифа растут из одного корня: мы оцениваем свою речь по тому, сколько в неё вложено, а слушатель оценивает по тому, что из неё можно вынести. Это два разных счёта, и они редко совпадают. Твоя подготовка, твои факты, твоя честность — всё это в счёте вложенного. В счёте вынесенного остаётся одна мысль, может быть, две. Разговор считается по второму счёту, и спорить с этим бесполезно: он происходит в голове у другого человека, а не в твоей.

Здесь есть и хорошая новость, которая держит всю книгу. Если провалы повторяются, значит, они устроены одинаково. А то, что устроено одинаково, поддаётся разбору и правке. «Меня не слышат» перестаёт быть свойством характера и становится описанием ситуации: в таких-то разговорах, с такими-то людьми, в таком-то месте речи теряется мысль. Характер за вечер не меняется. Ситуация меняется, и для этого достаточно нескольких решений, принятых заранее.

Чтобы увидеть это на своём материале, нужен один приём, и он делается на бумаге. Называется он «Дневник непонимания». Ничего сложного: три последних случая, когда тебя не услышали, разобранные по одной схеме.

— Шаг первый. Выпиши три разговора за последние недели, после которых осталось знакомое послевкусие: сказал — и не дошло. Рабочее совещание, просьба к близкому, объяснение подрядчику, разговор с врачом — что угодно, где ты ушёл с пустыми руками. Не выбирай самые драматичные, бери те, что помнятся лучше.

— Шаг второй. По каждому ответь на три вопроса. Кому говорил — что этот человек знал о теме до разговора. Что хотел донести — одной фразой, своими словами, без подготовки. Что осталось в итоге — что человек сделал или сказал после.

— Шаг третий. Сравни третий пункт с первым. Обычно видно расхождение: ты собирался передать одно, а в его картине осело другое или ничего. Это и есть место потери, и оно почти всегда одно и то же в разных разговорах.

Дальше — самое полезное. Посмотри на три своих случая подряд и найди общее. Ищи его в устройстве речи, а не в людях и обстоятельствах. Например: во всех трёх ты начал с предыстории, а до главного дошёл к концу, когда внимание уже кончилось. Или: во всех трёх главное было сказано, но так, что его нельзя было отличить от второстепенного. Или: во всех трёх ты говорил на своём языке, а слушал человек с другим словарём. Общее обычно бросается в глаза, как только случаи лежат рядом на одном листе.

Тут стоит сказать, зачем вообще вести такой дневник, если можно просто «стараться говорить понятнее». Причина в том, что память услужливо переписывает разговоры. Задним числом почти всегда кажется, что ты сказал нормально, а человек просто не захотел понять. Дневник возвращает к фактам: вот эти слова, вот эта реакция, вот этот результат. Три случая на одном листе перестают быть воспоминанием и становятся материалом, с которым можно работать.

И ещё одно: разбирая свои разговоры спокойно, без суда над собой, ты довольно быстро начинаешь замечать механику прямо в момент речи. Появляется внутренний счётчик: вот здесь я ушёл в детали, вот здесь не назвал главное. Этот счётчик и есть первое настоящее изменение — до всяких приёмов.

Есть и вторая причина, по которой стоит писать, а не просто думать. Когда разговор крутится в голове, он каждый раз звучит по-новому: то ты виноват, то собеседник, то всё было нормально. На бумаге версия закрепляется, и с ней можно что-то сделать. Плюс ко всему написанное легче сравнить: положи три разбора рядом и ты увидишь повтор там, где в памяти были три разных случая. Это тот редкий приём, который даёт результат уже в момент выполнения, без всякой дальнейшей работы над собой.

И третье, практическое. Дневник не обязан быть литературой. Три строки на случай, коряво, сокращениями, с ошибками — этого достаточно. Важно другое: чтобы в каждой записи были все три пункта, включая последний. Именно последний пункт — «что осталось» — люди пропускают чаще всего, потому что он неприятен: он показывает разрыв между намерением и результатом. А без него разбор превращается в жалобу. С ним — в диагноз, у которого есть адрес.

Вот обезличенный пример, чтобы было понятно, как это выглядит. Руководитель небольшой команды собирает людей и объясняет изменение в порядке работы. Он говорит двадцать минут: как пришли к решению, что рассматривали, почему отказались от других вариантов, какие есть риски. Он честен и подробен. В конце спрашивает: вопросы есть? Вопросов нет. Через неделю выясняется, что половина команды ничего не изменила в работе, потому что не поняла, что именно от них требуется с понедельника. Содержание было передано полностью — и не дошло, потому что в речи не было одной фразы: с понедельника каждый делает так-то.

Второй пример, домашний. Человек хочет попросить близкого о помощи с бытовой нагрузкой. Он начинает с того, как устал, потом рассказывает, как прошла неделя, потом вспоминает прошлый раз, когда его не поддержали. К концу рассказа он расстроен, собеседник — тоже, и просьба так и не прозвучала, хотя именно за ней всё начиналось. Разговор был про чувства, а нужен был про конкретное действие в конкретный день. Никто не виноват: просто у просьбы не оказалось своего места в речи.

Обрати внимание, что в обоих случаях люди говорили правду и говорили по делу. Ни один из них не был невнимателен, невежлив или глуп. Обоим не хватило формы — того, что превращает поток в конструкцию. Это хорошая новость для тебя: значит, дело не в способностях, а в сборке.

Полезно иметь под рукой несколько фраз, которые сразу ставят речь в правильное положение. Они простые, и их можно брать как есть.

— «У меня к вам одно дело, и оно займёт две минуты. Смысл в том, чтобы с понедельника мы делали иначе. Сейчас объясню, почему».

— «Я хочу попросить об одном конкретном деле. Скажу сразу, о чём прошу, а потом объясню, почему это важно».

— «Главное, что я хочу, чтобы вы вынесли из этого разговора, — вот это. Остальное — детали, если понадобятся».

— «Давай проверим, что мы поняли друг друга: ты услышал, что я прошу сделать вот это к четвергу?»

— «Я вижу, что говорю много. Скажи, где мне остановиться и вернуться к сути?»

Последняя фраза кажется неловкой, а работает она лучше многих: она возвращает разговор к главному и делает это без упрёка. Четвёртая — обязательная привычка, о которой у нас будет отдельная глава: проверять, что человек услышал, а не только то, что ты сказал. Третья — самая трудная, потому что требует заранее знать, что именно ты хочешь вынести. Об этом следующая глава и половина книги.

Вторую фразу часто недооценивают: в ней просьба стоит первой, до объяснений. Это противоречит привычке сначала подготовить почву, рассказать контекст и подвести собеседника к тому, о чём пойдёт речь. Привычка вежливая, но она тратит самое дорогое, что есть в разговоре, — первые полминуты чужого внимания, когда человек ещё готов слушать. Пока ты готовишь почву, он уже решает, нужно ли ему это. Поставив просьбу первой, ты даёшь ему то, за что можно зацепиться, и дальше он слушает объяснения уже с вопросом в голове. Скажи, о чём просишь, — и объясняй. Порядок кажется мелочью, а меняет очень много.

И сразу о честном контуре, без которого всё остальное превратилось бы в обещание с обложки. Собранная речь повышает шанс быть услышанным — и не даёт гарантии. У собеседника своя воля, свои интересы и свои причины ответить «нет». Он может понять тебя прекрасно и всё равно отказать; может согласиться и не сделать; может услышать и решить иначе. Это законный исход, и он не означает, что ты плохо говорил. Цель разговора — быть услышанным и услышать в ответ, а не получить желаемое любой ценой. Всё, что похоже на давление, в этой книге не появится: оно портит именно то, ради чего разговор затевается.

Задание на сегодня — одно действие, полчаса. Открой заметку или возьми лист и заполни «Дневник непонимания»: три разговора, по три пункта на каждый — кому, что хотел донести, что осталось. Потом одной строкой внизу напиши общее, что ты увидел во всех трёх. Это и будет твоя первая рабочая гипотеза о том, где теряется твоя мысль. Ничего исправлять пока не нужно: на этом шаге достаточно увидеть.

Глава 2. Слушатель не пустой

Разговор — не чистый лист. Ты готовился и представлял, что изложишь всё по порядку и человек поймёт. А он пришёл со своим. У него на столе три незакрытые задачи, в голове — вчерашний спор, за спиной — разговор, после которого осталось раздражение. И твои аккуратные, продуманные абзацы падают в эту занятую голову и не приживаются. Ответ «мне некогда» звучит как отказ от тебя, а на деле часто означает совсем другое: у него сейчас нет свободного места, куда твоя мысль могла бы встать.

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.