СИЛА СКАЗАННОГО

Как говорить, чтобы менять ситуацию

Книга 6 из 8

РАЗГОВОР, КОТОРОГО ТЫ БОИШЬСЯ

Как говорить о сложном без обвинений и ссор



ШОКУН АЛЕКСЕЙ ВЛАДИМИРОВИЧ

Шокун Алексей

РАЗГОВОР, КОТОРОГО ТЫ БОИШЬСЯ. Как говорить о сложном без обвинений и ссор

https://litres.ru/74717327
SelfPub; 2026

Аннотация

Есть слова, которые страшнее произнести, чем услышать. «Меня это не устраивает». «Я не могу». «Нам нужно кое-что обсудить». Ты откладываешь разговор, чтобы не испортить отношения, — и замечаешь, что молчание уже их портит.

Сложные темы не становятся проще от того, что мы их избегаем. Но к ним можно подготовиться: понять, чего хочешь добиться, отделить факты от обвинений и найти первую фразу без нападения.

В этой книге — разговоры с партнёром, родителями, друзьями и коллегами; способы просить, отказывать, признавать ошибки и обсуждать обиду. Ты получишь понятные речевые конструкции и упражнения, которые помогут сохранить ясность даже при сильных эмоциях.

Не каждый разговор закончится согласием. Но у тебя есть шанс перестать заменять честность молчанием.

При подготовке книги использовались цифровые инструменты, в том числе на основе языковых моделей.

Содержание

Глава 1. Разговор, который ты откладываешь 7
Глава 2. Почему неприятный разговор рассыпается 19
Конец ознакомительного фрагмента. 20

Шокун Алексей РАЗГОВОР, КОТОРОГО ТЫ БОИШЬСЯ. Как говорить о сложном без обвинений и ссор

Серия «Сила Сказанного».
Книга 6 из 8.
Шокун Алексей Владимирович

Дисклеймер

В книге разбираются способы говорить о сложных темах, разногласиях и личных границах. Материал предназначен для развития навыков общения и не заменяет психотерапию, семейное консультирование или индивидуальную помощь в кризисной ситуации.

Открытый разговор не всегда сохраняет отношения и не всегда безопасен. Если присутствуют угрозы, преследование, физическое или психологическое насилие, принуждение либо риск ответных действий, следует прежде всего оценить безопасность и обратиться за помощью к компетентным специалистам или в экстренные службы.

Предлагаемые диалоги — варианты, а не универсальные

сценарии. Каждый человек самостоятельно решает, какие темы, когда и с кем обсуждать.

Глава 1. Разговор, который ты откладываешь

Ты знаешь этот разговор наизусть, хотя ни разу его не начинал. Помнишь, с чего он начнётся, каким голосом скажешь первую фразу и как собеседник поднимет глаза. Ты прогонял его в душе, в дороге, на прогулке до магазина и обратно, и почти каждый раз он заканчивался одинаково: ты говоришь, тебя не слышат, становится хуже, чем было. Поэтому назначается новый срок. С понедельника. После праздников. Когда всё успокоится. Когда он сам догадается.

Пока ты ждёшь, ничего не стоит на месте. Собеседник живёт с той версией событий, которую ты ему не сообщил. Обстоятельства меняются без твоего участия. А внутри у тебя копится несказанное, и оно имеет свойство слеживаться: через месяц отдельные случаи сливаются в «так всегда», через полгода — в человека, с которым невозможно разговаривать.

Начнём с вещи, которая кажется очевидной и почти никем не применяется к себе. Молчание — тоже реплика. Это ответ, только произнесённый не тобой. Из твоего молчания собеседник слышит примерно следующее: меня это устраивает, со мной можно так, я не приду с этим разговором. Он не обязан понимать, что ты молчишь от растерянности или оттого, что не нашёл слов. У него нет доступа к твоей внут-

ренней работе, у него есть только твоё поведение, и оно говорит ясно.

Отсюда первая неприятная мысль этой главы. Разговор, который ты откладываешь, всё равно происходит, только ведёт его тишина, и ведёт по-своему. Она сообщает о тебе то, что ты не выбирал сообщать: что тема не важна, что твои границы мягкие, что с тобой можно не считаться. И, в отличие от сказанного вслух, эту реплику нельзя поправить на середине. Ты не можешь вставить в неё уточнение и не можешь объяснить, что имел в виду другое.

Дальше начинается счёт, о котором обычно не думают. Отложенный разговор дорожает, и не в переносном смысле. Первое, что растёт, — вес темы. Один пропущенный срок, о котором промолчали, приходит потом в разговоре как «ты вечно». Один незаданный вопрос о деньгах превращается в счёт, который ты мысленно предъявляешь за каждую мелочь. Ты приходишь говорить об одном случае, а говоришь о трёх годах, и собеседник честно не понимает, откуда взялся такой объём.

Второе, что растёт, — чужая версия. Пока ты молчишь, собеседник заполняет паузу своим объяснением, и оно почти никогда не бывает в твою пользу. Он решает, что тебе всё равно, что ты согласен, что ты просто избегаешь неприятного. Иногда он решает, что дело в чём-то другом, и начинает реагировать на придуманную причину. К моменту, когда ты наконец говоришь, тебе приходится не только сообщить

своё, но и разобрать чужую постройку, а это отдельная работа и отдельный спор.

Третье, что растёт, — цена окна. Часть разговоров привязана к обстоятельствам, и они не ждут. Пока ты собираешься, решение принимают без тебя: распределяют нагрузку, договариваются о переезде, оформляют то, что можно было обсудить. Разговор, начатый вовремя, — это выбор из нескольких вариантов. Разговор, начатый через год, чаще всего оказывается сообщением о решении, которое уже случилось, и просьбой его пересмотреть. Второе всегда дороже и почти всегда унизительнее для обеих сторон.

Четвёртое, самое незаметное, — привычка. Каждый отложенный разговор немного укрепляет мысль, что говорить о плохом опасно. Через несколько лет такой тренировки человек уже не формулирует это словами: он просто чувствует, что тема закрыта, и обходит её заранее, ещё до того, как понял, что она появилась. Так молчание превращается из эпизода в способ жить, и это самая дорогая его цена.

Пятое, о чём почти не говорят, — чужая усталость от твоего молчания. Близкие видят, что тебя что-то держит, и со временем перестают спрашивать: им надоело предлагать помощь, на которую ты отвечаешь «всё нормально». Через год у тебя остаётся тема, о которой не с кем говорить, и люди, которые давно решили, что ты не хочешь. Люди просто перестают стучаться в дверь, которая не открывается.

Здесь надо разобраться с объяснением, которое ты, ско-

рее всего, держишь наготове. Оно звучит так: я не начинаю, потому что мне не хватает смелости. Объяснение удобное, потому что из него нет выхода: смелость — это свойство, её либо есть сколько-то, либо нет, и с этим ничего не сделаешь. Оно же и неверное. Люди, которые спокойно говорят о плохом, не храбрее тебя. Они просто знают, что скажут, в каком порядке и до какого места, и поэтому им не нужно быть храбрыми в момент разговора.

Разница видна на простом сравнении. Человек без каркаса входит в разговор с готовностью вытерпеть всё, что случится, и с надеждой, что его поймут по интонации. Человек с каркасом входит с тремя вещами: он знает, зачем пришёл, знает, где и сколько это будет длиться, и знает фразу, с которой начнёт. Первому смелость нужна каждую секунду, потому что он всё изобретает заново. Второму нужна только решимость начать, и она тратится один раз, на первую фразу.

Есть и второй источник откладывания, о котором говорят реже. Разговор не начинается потому, что у него нет предмета, сформулированного словами. Человек чувствует тяжесть, но не может сказать, чего хочет: чтобы извинились, чтобы изменили поведение, чтобы просто выслушали. Пока предмет размыт, любая первая фраза кажется опасной, потому что непонятно, куда она приведёт. Ясность предмета снимает большую часть страха, и об этом будет третья глава.

Третий источник — надежда, что обойдётся. Она не глупость: иногда действительно обходится. Проблема в том, что

человек, однажды дождавшийся, что тема рассосалась сама, начинает считать это правилом и ждёт во всех остальных случаях. А тема, которая рассосалась, обычно никуда не делась: она просто перестала быть актуальной для одной стороны и осталась в памяти другой.

Каркас — это и есть содержание книги. Он состоит из пяти частей, и они идут именно в таком порядке: сначала разобраться, почему разговор срывается; потом назвать цель, за которую отвечает этот разговор; потом поставить рамку — где, когда, сколько; потом собрать фразу; потом научиться принимать ответ, включая отказ, и закрывать разговор так, чтобы он не всплывал снова. Ни одна из этих частей не требует особого характера. Каждая требует получаса работы до разговора.

Скажу о своём, потому что цену молчания я платил сам. Одно короткое «нет» я держал в себе несколько месяцев. Мне не подходило то, о чём меня просили, я соглашался, потом злился на себя, потом говорил себе, что поздно менять. Всё это время другой человек строил на моём согласии свои планы, и я знал об этом. Когда я наконец сказал, разговор занял минуты четыре. Мне не обрадовались, но и катастрофы не случилось: человек спросил, что я могу вместо, и мы договорились. Дорого стоило не само «нет». Дорого стоили месяцы, в которые я его не говорил, и то, что всё это время меня считали согласным.

Из этого случая я вынес вещь поважнее самой фразы. Лю-

ди вокруг относятся к отказу спокойнее, чем я предполагал, пока держал его в себе. Тяжёлым разговор был только в моей голове: там он длился месяцами и обрастал подробностями, которых не было. В реальности он состоялся один раз и закончился быстрее, чем я успел испугаться.

С тех пор я считаю так: если разговор не начинается дольше двух недель, дело почти никогда в собеседнике. Дело в том, что у меня нет заготовки, и голова честно отказывается идти в место, где придётся импровизировать под давлением. Это не оправдание, это рабочая диагностика. Отсутствие заготовки лечится заготовкой, а работа над характером тут почти бесполезна.

Теперь приём, с которого начинается книга. Называется он «Список отложенных» и занимает один вечер. Смысл не в том, чтобы устыдиться количества, и не в том, чтобы взяться за всё сразу. Смысл в том, чтобы увидеть: тяжёлых разговоров у тебя несколько, и они разные по устройству, а значит, и работать с ними надо по-разному.

Шаг первый. Возьми лист или пустой файл и выпиши все разговоры, которые откладываешь прямо сейчас. Не только большие: отказ, просьбу, признание, разговор о деньгах или о сроке. И маленькие тоже: попросить перестать опаздывать, сказать, что тебе неудобно, уточнить, что было обещано. Пиши коротко, одной строкой, без обоснований. Обоснования пойдут дальше, и они будут другими.

Шаг второй. Против каждой строки поставь, сколько ты

его откладываешь: дни, недели, месяцы, годы. Здесь работает честность, а точность не нужна. Тебе важно увидеть разницу между «неделю» и «с прошлой весны», потому что первое часто требует всего лишь свободного вечера, а второе уже обросло чужими версиями и нуждается в другой подготовке.

Шаг третий. Отметь, что происходит с темой, пока ты молчишь. Три варианта: тема не меняется; тема накапливается, и каждый новый случай добавляет вес; тема закрывается сама, потому что обстоятельства решают за тебя. Третий вариант — единственный, в котором ожидание действительно работает, и встречается он реже, чем хочется думать.

Шаг четвёртый. Против каждой строки допиши одну фразу: что ты хочешь, чтобы после этого разговора стало иначе. Не общее «чтобы он понял», нужно конкретное: чтобы срок сдвинулся, чтобы просьбы спрашивали заранее, чтобы вопрос больше не поднимался. Если фразу не удаётся написать, значит, у разговора пока нет предмета, и это тоже полезное открытие. Об этом — глава третья.

Шаг пятый. Выбери одну строку, самую дорогую. Обведи её и больше ничего сегодня не делай. Остальные не вычёркивай: они остаются списком, к которому ты вернёшься. Человек, у которого висит восемь разговоров, обычно не начинает ни один, потому что видит общую тяжесть вместо списка задач. Один выбранный разговор превращает тяжесть в конкретную работу на этой неделе.

Дальше два обезличенных случая, чтобы было видно, как это выглядит в жизни. Первый — рабочий. Человеку добавили обязанность, о которой договорились устно и без срока. Он решил подождать до конца квартала: вдруг само рассосётся. К концу квартала обязанность стала частью его работы, а разговор о ней — претензией, которую уже поздно предъявлять. Когда он всё-таки сказал, руководитель ответил без раздражения: он был уверен, что человек согласился. Формально он был прав, потому что согласием тогда и было молчание.

Второй случай — домашний. Женщина три года не говорила мужу, что устала быть единственной, кто помнит про все дела: про записи, про лекарства, про дни рождения. Она ждала, что он заметит. Он не замечал, потому что в доме всё работало. Разговор, когда он случился, начался с обвинения в трёхлетней давности вместо просьбы, и оба защищались. Предмет — список дел и вопрос, кто держит его в голове, — так и не был назван.

В обоих случаях ошибка была не в смелости и не в тоне. Ошибка была во времени и в предмете. Разговор не начинался, пока предмет был ещё маленьким и решаемым, а начинался тогда, когда предмет оброс историей и стал спором о том, кто виноват. Чем раньше назван предмет, тем меньше в разговоре прошлого.

Полезно заметить ещё одну деталь, общую для этих двух случаев. Никто из собеседников не был злодеем. Руково-

дитель не придумывал дополнительную нагрузку втайне, он просто понял молчание как согласие, потому что молчание и правда так читается. Муж не игнорировал жену нарочно: в доме всё работало, и он не видел повода что-то менять. Оба жили в мире, где проблемы нет, и этот мир держался на одном человеке, который молчал. Когда тот человек заговорил, первым чувством у обоих было удивление, и это удивление — цена отложенного разговора.

Это правило экономит годы. У разговора есть срок годности. Пока случай свежий, о нём можно говорить как о случае: вот что произошло, вот что я предлагаю. Через полгода тот же случай обсуждается уже как свойство человека, и разговор идёт не о сроках и обязанностях, а о том, какой он и какой ты. Второй разговор почти невозможно закончить миром, потому что его предмет — люди, а дело из него уже ушло.

Шаблоны, с которых можно начать. Это не весь разговор, только вход в него: их задача — вывести тему из тишины, не превращая её в скандал.

Первый, самый простой: «Мне нужно с тобой кое-что обсудить, это минут пятнадцать. Когда тебе удобно сегодня или завтра?» Здесь есть предмет обсуждения, есть оценка времени и есть выбор, то есть собеседник не застигнут врасплох.

Второй, когда тема уже накопилась: «Я давно откладываю один разговор, и от этого он становится только хуже. Хочу сказать коротко и без упрёков, а потом послушать тебя». Та-

кая фраза снимает главный страх собеседника: что сейчас начнётся длинный суд.

Третий, для рабочего контекста: «Хочу вернуться к тому, о чём мы договорились в начале месяца. У меня изменились вводные, и я хочу обсудить, как это переиграть». Здесь нет обвинения и нет отказа, есть факт изменения и приглашение к разговору.

Четвёртый, для случая, когда непонятно, с чего начать: «Я не знаю, как это сказать правильно, поэтому скажу как есть: мне не подходит то, как сейчас устроено». Честное «не знаю, как сказать» работает лучше выдуманной гладкости.

Пятый, для темы, которая долго лежала: «У меня есть к тебе разговор, который я откладывал. Мне важно сказать его целиком, поэтому сначала я говорю, потом ты». Такая фраза задаёт порядок, и порядок здесь важнее вежливости.

Теперь честный контур, без которого книга была бы обещанием чуда. Не каждый отложенный разговор нужно начинать. Есть темы, которые закрылись сами, и возвращаться к ним — значит тратить жизнь на восстановление справедливости, которая никому уже не нужна. Есть люди, с которыми любой разговор о плохом превращается в опасность для тебя, и тогда молчание оказывается разумной осторожностью; там нужна помощь со стороны, и техника речи её не заменяет. Есть, наконец, состояния, когда человек не может говорить о своём месяцами, и это уже повод обратиться к специалисту, а не тренировать фразы.

И ещё одна граница. Эта книга не про то, как добиться нужного ответа. Она про то, как сказать так, чтобы тебя услышали, и как услышать ответ, даже если он тебе не нравится. Отказ собеседника — законный исход, и он не отменяет ни разговора, ни отношений. Всё, что будет дальше, построено на этом условии, и без него приёмы превращаются в давление.

И последнее, что стоит сказать до задания. Начинать можно с малого. Не обязательно первым делом браться за тот разговор, который висит годами. Есть короткие разговоры, которые почти ничего не стоят: попросить в кафе другой столик, сказать коллеге, что в пятницу ты недоступен, вернуть в магазин вещь, которая не подошла. Каждый такой разговор — один подход к снаряду. Он не решает большую тему, зато снимает главное убеждение, из-за которого большая тема стоит: что любая просьба заканчивается неприятностью. Через месяц коротких разговоров люди обычно обнаруживают, что мир не рушится, и после этого берутся за то, что откладывали.

Задание на сегодня. За двадцать минут выпиши все разговоры, которые откладываешь прямо сейчас, хотя бы пять строк. Против каждой поставь, сколько времени ты его откладываешь и что происходит с темой. Обведи одну строку — ту, которая стоит тебе дороже остальных. Ничего не начинай сегодня: сегодня ты только увидел, что у тебя на самом деле не «проблема в характере», а конкретный разговор, у

которого есть предмет и срок.

Глава 2. Почему неприятный разговор рассыпается

Ты решился. Назначил день, дождался удобного момента, вошёл и начал говорить. И через сорок секунд обнаружил, что разговор идёт не туда: либо ты замолчал на середине фразы и не можешь вспомнить, с чего начал, либо уже повышаешь голос и говоришь совсем не то, что собирался, либо обсуждаешь третью по счёту мелочь, а главное так и осталось внутри.

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.