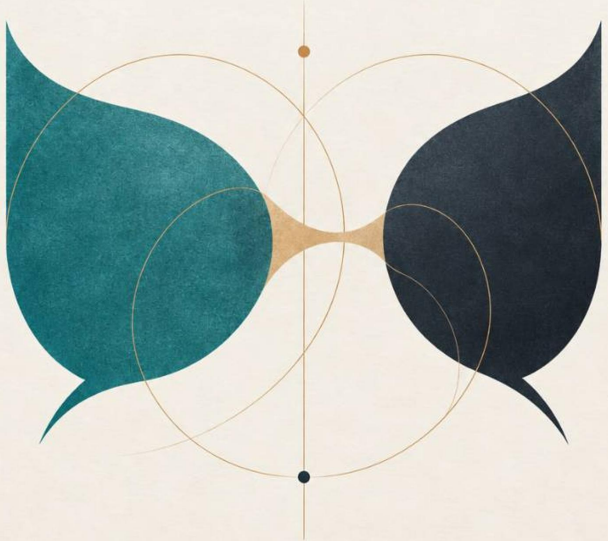
Алексей Шокун

# Просьба

## Как просить так, чтобы слышали



Серия «Сложный разговор» • Книга 07

**Шокун Алексей**

# Просьба. Как просить так, чтобы слышали

*https://litres.ru/74748243*
*SelfPub; 2026*

## Аннотация

Вы устали справляться в одиночку, но вместо прямой просьбы говорите намёками. Ждёте, что близкие сами догадаются, а руководитель заметит вашу нагрузку. Не замечают — и к усталости добавляется обида.

Просить не стыдно. Сложнее научиться формулировать просьбу ясно, без давления и скрытого упрёка. Алексей Шокун разбирает, как говорить о помощи, деньгах, времени и поддержке, выбирать конкретные слова и выдерживать возможный отказ. Здесь нет приёмов, которые гарантируют согласие: задача — быть услышанным и сохранить уважение к выбору другого человека. При систематизации примеров применялись вспомогательные цифровые средства.

# Содержание

Прежде чем вы начнёте 4
Глава 1. Просьба, которую не хочется произносить 6
Глава 2. Почему «просто попроси» не работает 22
Конец ознакомительного фрагмента. 23

# Шокун Алексей
# Просьба. Как просить так, чтобы слышали

*Серия «Сложный разговор».*
*Книга 7*
***Шокун Алексей Владимирович***

## Прежде чем вы начнёте

### ГРАНИЦЫ КНИГИ

Эта книга о просьбе — о разговоре, в котором один человек говорит другому, что ему нужно, и передаёт решение. Она не о продажах, не о переговорах с позиции силы и не о том, как добиваться своего любыми средствами.

Если в отношениях есть насилие, угрозы или зависимость, сначала безопасность и помощь специалистов. Просьба в такой ситуации не решает главного.

### КАК ПОЛЬЗОВАТЬСЯ КНИГОЙ

Если попросить нужно уже сейчас — начните с части III: структура из четырёх частей и формулировки. Если непонятно, почему вы не можете попросить, — часть I и II. Если просьба касается денег, работы, близких или незнакомых — часть IV. Если ответ уже получен и вы не знаете, что с ним

делать, — часть V.

**ОДНО ПРЕДУПРЕЖДЕНИЕ**

Просьба не гарантирует согласия. Она гарантирует другое: человек узнает, что вам нужно, и сможет ответить. Отказ — тоже ответ, и он не делает вас меньше.

# Глава 1. Просьба, которую не хочется произносить

Есть фразы, которые человек готов произнести почти в любой ситуации. «Мне нужна помощь» — не из них.

Почти каждый знает это состояние: нужно попросить, и вы уже неделю откладываете. Не потому, что человек откажет, а потому, что сама необходимость просить ощущается как неудобство, которое лучше перетерпеть.

Эта книга о просьбе — о том, как она устроена, почему так трудно даётся и что сделать, чтобы она перестала быть событием. Начнём с самого начала: с момента, когда вы понимаете, что без другого человека не обойтись.

**Момент, когда становится ясно**

Сначала потребность появляется молча. Нужно больше времени, чем есть. Нужны деньги, которых нет. Нужна помощь с ребёнком, с ремонтом, с работой. Нужно, чтобы кто-то сделал то, что вы не можете сделать сами.

Потом появляется мысль: об этом можно попросить. И почти сразу — вторая: не стоит. Обычно она приходит с объяснением: человек занят, у него свои проблемы, это неудобно, я справлюсь.

Между этими двумя мыслями проходит иногда день, иногда год. Всё это время потребность остаётся, а разговор от-

кладывается.

Есть и обратный случай: потребность очевидна всем, кроме того, кто должен её озвучить. Человек устал, у него не хватает рук, он всё время задерживается — окружающие видят это раньше него. Но пока он молчит, они исходят из простого правила: не просит — значит, справляется.

Отсюда практическое: люди редко предлагают помощь, если её не просят. Не из равнодушия, а потому что вмешиваться без приглашения неудобно. Молчание читается как «всё в порядке», и это самая дорогая ошибка в этой книге.

Практический вывод: между «мне нужно» и «я попрошу» почти всегда вставляется объяснение, почему не стоит, — и именно оно решает дело.

**Почему это трудно**

Причин несколько, и они складываются.

Первая — просьба ставит вас в позицию, где решение не у вас. Вы сообщаете о нужде и ждёте ответа; на это время вы не контролируете ничего. Для человека, привыкшего справляться, это непривычное и неприятное состояние.

Вторая — просьба делает нужду видимой. Пока вы молчите, окружающие видят человека, у которого всё в порядке. Сказав «мне нужно», вы показываете, что это не так.

Третья — просьба создаёт долг, настоящий или воображаемый. Даже когда человек помогает без условий, вы чувствуете, что теперь должны. Это ощущение часто тяжелее самой нужды.

Есть и четвёртая причина, которая действует сильнее остальных у людей ответственных: просьба кажется признанием, что вы не справились с тем, что должны были сделать сами. Не «мне нужен ресурс», а «я не оправдал ожиданий» — и это уже не про задачу, а про самооценку.

Именно поэтому люди, которые легко просят за других — за ребёнка, за коллегу, за команду, — с трудом просят за себя. Разница не в смелости: за других просить не стыдно, потому что это не про их состоятельность.

Есть и пятая причина, которая действует у людей, привыкших помогать: просьба кажется несправедливостью по отношению к другому. «Он и так занят», «у него своих дел хватает». Человек как будто заранее решает за другого, что тот не справится, — и лишает его возможности ответить самому.

Практический вывод: просьба трудна не из-за отказа, а из-за потери контроля, видимости нужды и чувства долга.

**Что мы делаем вместо**

Вместо просьбы человек почти всегда делает что-то другое. Это важно увидеть, потому что замена происходит автоматически и не осознаётся.

Первый вариант — намёк. «Хорошо бы кто-нибудь помог», «у меня столько дел, что не знаю, за что взяться». Сказано так, что формально это не просьба: если человек не отреагирует, никто никому не отказывал.

Второй — самостоятельное решение. Человек делает всё сам, часто хуже и дольше, но без необходимости просить.

Иногда это выглядит как героизм, а на деле — способ избежать разговора.

Третий — обмен. Вместо просьбы предлагается сделка: «я тебе помогу с этим, а ты мне с тем». Так безопаснее: если откажут, это будет отказ от обмена, а не от вас.

Есть и четвёртый вариант — жалоба. Человек рассказывает, как тяжело, не формулируя просьбу, и ждёт, что собеседник сам предложит помощь. Формально он ни о чём не просит; фактически он просит сочувствия и участия, но так, чтобы не нести ответственности за просьбу.

Общее у всех четырёх вариантов одно: они снижают риск для просящего и переносят его на другого. Намёк, самостоятельность, обмен и жалоба защищают от отказа — но каждый по-своему усложняет отношения.

Общее у всех замен одно: они снижают риск для просящего и переносят его на другого. Намёк, самостоятельность, обмен и жалоба защищают от отказа — но каждый по-своему усложняет отношения и отдаляет момент, когда помощь действительно приходит.

Практический вывод: вместо просьбы люди чаще всего выбирают намёк, самостоятельность или обмен — и все три стоят дороже.

**Намёк**

Намёк — самый распространённый способ не просить. Он привлекателен тем, что защищает от отказа: если человек не понял, вы ничего не теряли.

Но у него есть цена, и она выше, чем кажется.

Во-первых, он перекладывает работу. Человек должен догадаться, что вам нужно, оценить, можете ли вы это сделать сами, решить, уместно ли предложить. Это больше усилий, чем ответить на прямую просьбу.

Во-вторых, он часто не срабатывает. Люди заняты собой и редко читают между строк. В итоге человек не помогает — и вы остаётесь с обидой, хотя формально никто вам не отказывал.

В-третьих, он искажает отношения. Намёк всегда немного похож на проверку: понял или не понял, догадался или нет. А проверка в близких отношениях редко проходит незамеченной.

Особенно плохо намёк работает с людьми, которые привыкли понимать с полуслова. Такой человек действительно догадается — и окажется в неудобном положении: он теперь знает о нужде, но не знает, просят ли его. Помочь — значит вмешаться; не помочь — значит оставить без внимания.

Есть и ещё одна проблема: намёк невозможно проверить. Если человек не отреагировал, вы никогда не узнаете, не понял он или не захотел. Это оставляет место для догадок — и догадки почти всегда оказываются хуже реальности.

Особенно плохо намёк работает с людьми, которые привыкли понимать с полуслова. Такой человек догадается — и окажется в неудобном положении: он знает о нужде, но не знает, просят ли его. Помочь — значит вмешаться; не по-

мочь — оставить без внимания.

Практический вывод: намёк защищает от отказа, но перекладывает работу на другого и оставляет вас с обидой.

**«Я справлюсь сам»**

Второй способ — сделать всё самостоятельно. Он выглядит благородно и часто поощряется: человек не обременяет других, всё тянет на себе.

Проблема в том, что у этого есть предел. Пока сил хватает, самостоятельность работает. Когда не хватает — человек либо делает плохо, либо срывается, либо заболевает. И тогда выясняется, что помощь была нужна гораздо раньше, но об этом никто не знал.

Есть и вторая сторона: отказываясь просить, человек лишает других возможности участвовать. Близкие часто хотят помочь, но не знают как; коллеги готовы подключиться, но не видят необходимости. Молчание не сохраняет отношения — оно их обедняет.

У этой стратегии есть и социальная цена. Люди, которые никогда не просят, постепенно перестают восприниматься как участники обмена: им не предлагают помощь, их не зовут в совместные дела, к ним не обращаются с просьбами. Такой человек может быть уважаем и при этом одинок.

И обратное: тот, кто умеет просить, оказывается в центре связей. Не потому, что он навязчив, а потому, что просьба создаёт повод для взаимодействия — и часто становится началом отношений, а не их обузой.

Практический вывод: самостоятельность хороша до предела, за которым она превращается в способ остаться один.

**Просьба как признание**

Главное, что делает просьбу трудной: она сообщает факт, который хочется скрыть, — ресурс не у вас.

Времени меньше, чем нужно. Денег нет. Знаний не хватает. Сил не осталось. Это не оценка человека, а описание ситуации, но ощущается как оценка: раз я прошу, значит, я не справляюсь.

Различение здесь простое, и оно меняет многое. «Я не справляюсь» — про человека. «Мне нужен ещё один человек» — про задачу. В первом случае просьба выглядит как признание несостоятельности, во втором — как распределение работы.

Полезно помнить, что ресурс распределён неравномерно по определению. У одного человека есть время и нет денег, у другого — деньги и нет времени, у третьего есть связи и нет сил. Просьба — это не движение вниз по лестнице, а обмен между разными наборами.

Именно поэтому люди, которые много дают, обычно и много просят. Они не считают это унижением: для них это нормальный способ существования в сети отношений, где у каждого чего-то больше, а чего-то меньше.

Полезно помнить, что ресурс распределён неравномерно по определению. У одного есть время и нет денег, у другого — деньги и нет времени. Просьба — не движение вниз по

лестнице, а обмен между разными наборами, и в этом смысле она симметрична.

Практический вывод: просьба сообщает о нехватке ресурса, а не о качестве человека, — и различать это нужно до разговора.

**Чего мы боимся услышать**

За страхом просить почти всегда стоит конкретный ожидаемый ответ. Полезно его назвать, потому что он редко совпадает с реальностью.

«Мне откажут» — самое частое. При этом человек обычно не проверяет, насколько это вероятно: он представляет отказ и реагирует на него как на случившийся.

«Мне откажут и подумают, что я всегда прошу» — страх репутации. Он особенно силён у тех, кто привык быть надёжным.

«Согласятся и будут жалеть» — страх обременять. Он встречается чаще, чем кажется, и часто оказывается точнее остальных.

«Согласятся и потом припомнят» — страх долга. Здесь речь не об отказе, а о цене согласия.

Есть и ещё один страх, который редко произносят: «согласятся, но я узнаю, что они на самом деле думают обо мне». Просьба вскрывает отношение — и иногда человек боится не отказа, а того, что увидит в реакции.

Этот страх часто оказывается точнее остальных, но и он не повод молчать. Если отношение вскрывается просьбой,

значит, оно и так было — просто вы его не видели. Знать лучше, чем не знать: с известным можно что-то делать.

Практический вывод: страх просьбы почти всегда имеет конкретную форму — назовите её, и она перестанет быть общей.

**Как выглядит нормальная просьба**

Нормальная просьба устроена просто: в ней есть что, зачем и к кому.

«Мне нужно на два часа уйти в четверг — можешь забрать ребёнка из школы?» Что нужно — два часа. Зачем — уйти. К кому — к вам. И есть вопрос, на который можно ответить «нет».

Обратите внимание: в ней нет объяснений, почему вы не можете справиться сами. Нет извинений за беспокойство. Нет намёка. Есть факт, конкретика и вопрос.

Именно эта простота и пугает больше всего — она выглядит слишком прямой. Но именно она и работает: человеку не нужно угадывать, оценивать и додумывать.

Есть ещё одно свойство нормальной просьбы: она заканчивается паузой. После вопроса человек молчит и даёт другому время ответить — не заполняет тишину объяснениями и не начинает оправдываться, что и сам бы справился.

Эта пауза трудна, но именно в ней и происходит главное: другой человек получает возможность решить сам, а не согласиться из вежливости, потому что разговор идёт слишком быстро.

Практический вывод: нормальная просьба — это что, зачем и вопрос, на который можно ответить «нет».

**Случай: помощь с переездом**

Разберём типичную ситуацию. Человек переезжает в субботу, вещей много, и ему нужна помощь.

Вариант первый, намёк: «В субботу переезжаю, столько коробок — не знаю, как всё успеть». Ответ: «Удачи!» — и человек остаётся один со своим переездом и с обидой.

Вариант второй, самостоятельность: человек нанимает грузчиков, платит вдвое больше, чем мог бы, и никому ничего не говорит. Работает, но дорого и без людей.

Вариант третий, просьба: «В субботу переезжаю, нужны две пары рук с десяти до двух. Машина есть, обед с меня. Сможешь?» Здесь есть всё: что, когда, чем вы платите и вопрос. Ответ может быть «нет» — и это будет нормальный ответ.

Заметьте, чем третий вариант отличается от второго: в нём есть цена, которую вы называете сами. «Обед с меня» — небольшое, но конкретное указание на то, что помощь не бесплатна. Это снимает у человека ощущение, что его используют.

И ещё: в третьем варианте указано время — с десяти до двух. Это важно, потому что самая частая причина отказа — не нежелание, а неопределённость: человек не знает, на что соглашается, и выбирает безопасное «нет».

Заметьте, чем третий вариант отличается от второго: в

нём есть цена, которую вы называете сами. «Обед с меня» — небольшое, но конкретное указание на то, что помощь не бесплатна, и это снимает у человека ощущение, что его используют.

Практический вывод: одна и та же нужда в трёх формах даёт три разных результата — и только третья форма даёт человеку возможность ответить.

**Просьба и достоинство**

Есть убеждение, что просить унизительно. Оно происходит из смешения двух вещей: нужды и статуса.

Нужда есть у всех. У человека с деньгами — во времени; у человека со временем — в деньгах; у того, у кого есть и то и другое, — в людях, которые скажут правду. Просьба не создаёт нужду, она её обнаруживает.

Достоинство теряется не от просьбы, а от способа. Человек теряет его, когда просит униженно, с готовностью на всё, с извинениями за само существование. И сохраняет, когда просит ровно: называет, что нужно, и оставляет другому право отказать.

Есть простой признак униженной просьбы: в ней больше объяснений, чем самой просьбы. Человек тратит десять предложений на то, чтобы оправдать необходимость, и одно — на то, чтобы сказать, что ему нужно. Такая просьба читается как извинение за существование.

Обратный признак — просьба-приказ: короткая, без вопроса, с ожиданием немедленного согласия. Она тоже не ра-

ботает, но иначе: человек выполняет её, а потом чувствует, что его не спросили.

Есть простой признак униженной просьбы: в ней больше объяснений, чем самой просьбы. Человек тратит десять предложений на то, чтобы оправдать необходимость, и одно — на то, чтобы сказать, что нужно. Такая просьба читается как извинение за существование.

Практический вывод: просьба не отнимает достоинство — его отнимает способ просить, построенный на унижении.

**Первый шаг**

Если вы читаете это и понимаете, что узнаёте себя, — первый шаг не в том, чтобы научиться просить виртуозно.

Первый шаг — выбрать одну небольшую просьбу и произнести её до конца недели. Не самую важную, не самую страшную. Такую, где отказ не разрушит ничего.

Смысл не в результате. Смысл в том, чтобы проверить: отказ не убивает, согласие не создаёт пожизненного долга, а разговор занимает меньше времени, чем неделя откладывания.

Полезно выбрать просьбу, где отказ наиболее вероятен и наименее страшен. Именно такой опыт показывает главное: отказ переживается легче, чем его ожидание. После двухтрёх таких проб страх заметно уменьшается.

И ещё: не готовьтесь долго. Подготовка к просьбе почти всегда превращается в откладывание: чем больше вы репетируете, тем значительнее она становится. Иногда достаточ-

но решить, что скажете, и сказать в тот же день.

Практический вывод: первый шаг — одна небольшая просьба, произнесённая до конца недели.

**Одна проверка**

Перед тем как идти, ответьте на один вопрос: если человек откажет, что изменится?

Если ответ «ничего, кроме того, что я буду знать ответ» — просьба готова. Если ответ «всё рухнет» — возможно, дело не в просьбе, а в том, что отношения держатся на молчании, и это отдельный разговор.

Есть и вторая формулировка той же проверки: если человек откажет, останусь ли я в тех же отношениях? Если да — просьбу можно произносить. Если нет — возможно, вы просите не помощи, а подтверждения, и это другой разговор.

Практический вывод: если отказ не разрушает ничего, кроме неопределённости, — просьбу можно произносить.

**Когда просить некому**

Бывает, что просьба не находит адресата: нужен ресурс, но человека, у которого он есть, рядом нет. Тогда возникает ощущение тупика — и оно часто переносится на все просьбы вообще.

Полезно разделить два случая. Первый: адресата нет сейчас, но он существует — нужно время, чтобы его найти. Второй: адресата нет в принципе, и нужда не решается просьбой. Второе — не про отношения, а про обстоятельства, и здесь нужны другие действия: план, другой источник, отказ

от части задачи.

Ошибка — смешивать эти случаи. Человек, у которого нет подходящего адресата, решает, что просить бесполезно вообще, и перестаёт пробовать. А человек, у которого нужда не решается просьбой, тратит месяцы на поиски того, кто «должен помочь».

Практический вывод: разделяйте «адресата нет сейчас» и «просьбой это не решается» — во втором случае нужны не люди, а другой план.

**Просьба в новой среде**

Отдельный случай — когда просить приходится там, где вы ещё никого не знаете: на новой работе, в новом городе, в новой компании.

Здесь просьба кажется особенно рискованной, потому что у вас нет истории. Человек не знает, надёжны ли вы, и оценивает только по этой фразе. Кажется, что одно неудачное обращение испортит впечатление навсегда.

На деле всё наоборот. В новой среде просьба часто работает лучше, чем в старой: люди ещё не устали от вас, а обращение воспринимается как интерес, а не как обуза. Человек, который спрашивает, выглядит включённым, а не назойливым.

Что помогает: короткая просьба, конкретика и одна фраза о том, почему вы обратились именно к нему. И ещё — не извиняться за то, что вы новый: извинение за само присутствие считывается мгновенно и стоит дороже любой просьбы.

Практический вывод: в новой среде просьба работает лучше, чем кажется, — если она короткая и без извинений за то, что вы здесь.

**Что запомнить**

Между «мне нужно» и «я попрошу» вставляется объяснение, почему не стоит.

Просьба трудна из-за потери контроля, видимости нужды и чувства долга.

Вместо просьбы люди выбирают намёк, самостоятельность или обмен.

Намёк перекладывает работу на другого и оставляет вас с обидой.

Самостоятельность хороша до предела, за которым она делает вас одиноким.

Просьба сообщает о нехватке ресурса, а не о качестве человека.

Страх просьбы имеет конкретную форму — назовите её.

Нормальная просьба — это что, зачем и вопрос, на который можно ответить «нет».

Достоинство теряется от способа просить, а не от просьбы.

Первый шаг — одна небольшая просьба до конца недели.

Если отказ не разрушает ничего, кроме неопределённости, — просьбу можно произносить.

Практический вывод: просьба начинается не с техники, а с признания, что нужда законна.

**Мост**

Мы разобрали, почему просьба трудна. Но есть отдельный совет, который человек слышит чаще всего и который почти никогда не помогает: «просто попроси».

Следующая глава о том, почему этот совет не работает — и что он на самом деле скрывает.

# Глава 2. Почему «просто попроси» не работает

«Просто попроси» — самый распространённый совет о просьбах и самый бесполезный. Он описывает результат, а не путь, и требует ровно того, чего у человека нет.

# 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.