



СОЛАРИОН

10-МИНУТНЫЕ СИСТЕМЫ™

КНИГА №9

БОЛЬШИЕ
РАЗГОВОРЫ
НАЧИНАЮТСЯ
С МАЛЕНЬКИХ
ШАГОВ

ПЛАНЫ

ЦЕЛИ

РАЗВИТИЕ

ЖИЗНЬ

ТРУДНЫЕ РАЗГОВОРЫ™

Почему ты откладываешь важные
разговоры, хотя понимаешь,
что их нужно провести

Автор: А. СОЛАРИОН

Сказать:
☒ Важно
☒ Наболело
☒ Уже пора
→

Ауриэль Соларион

Трудные Разговоры

«Автор»

2026

Соларион А.

Трудные Разговоры / А. Соларион — «Автор», 2026

Ты знаешь, что об этом нужно сказать. Но всё время откладываешь разговор. Это книга о промежутке между «надо» и «скажу». Избегание даёт мгновенное облегчение: ничего не происходит, напряжение временно падает. Но проблема остаётся. Разговор не исчезает — он становится тяжелее. Растёт цена молчания: обида, дистанция, недопонимание, упущенные решения. СОЛАРИОН показывает цикл избегания разговора и точку перелома — первую честную фразу. Не нужно решать весь разговор заранее, контролировать чужую реакцию или ждать идеального момента. Нужно назвать разговор, назвать страх, отделить факты от прогнозов, определить цель и сказать первую правду. 10-минутный старт разговора — это практическая схема: назови разговор, назови страх, найди правду, определи цель, напиши первую фразу, убери идеал, назначь момент, начни. Для партнёров, друзей, семьи, коллег и руководителей. Не жди комфорта. Скажи то, что важно. Дай реальности ответить.

© Соларион А., 2026

© Автор, 2026

Содержание

ВВЕДЕНИЕ	5
ЧАСТЬ I РАЗГОВОР, КОТОРЫЙ ТЫ ПРОДОЛЖАЕШЬ ИЗБЕГАТЬ	7
ЧАСТЬ II ПОЧЕМУ ТЫ ПРОДОЛЖАЕШЬ ОТКЛАДЫВАТЬ	10
ЧАСТЬ III ЦИКЛ ИЗБЕГАНИЯ РАЗГОВОРА™	13
ЧАСТЬ IV ЧЕГО ТЫ НА САМОМ ДЕЛЕ БОИШЬСЯ	17
ЧАСТЬ V ЦЕНА МОЛЧАНИЯ	21
ЧАСТЬ VI ТОЧКА ПЕРЕЛОМА	24
Конец ознакомительного фрагмента.	25

Ауриэль Соларион

Трудные Разговоры

ВВЕДЕНИЕ

Есть разговор, который ты уже давно собираешься провести.
Ты знаешь, о чём он.
Знаешь, с кем.
Знаешь, почему он важен.
И всё равно...
ты его не начинаешь.
Ты ждёшь.
Подходящего момента.
Подходящего настроения.
Правильных слов.
Когда человек будет посвободнее.
Когда ты сам успокоишься.
Когда ситуация каким-нибудь образом станет проще.
Может, завтра.
Может, на следующей неделе.
Может, после проекта.
Может, когда всё немного устаканится.
Может, когда ты наконец поймёшь, **как именно это сказать**.
И проходит ещё один день.
Разговор остаётся.
Напряжение тоже.
Эта книга именно об этом промежутке.
Не о коммуникации вообще.
Не о разрешении конфликтов.
Не о том, как стать человеком, который говорит всё сразу.
Проблема гораздо конкретнее:
ты знаешь, что что-то нужно сказать, но продолжаешь откладывать разговор.
И обычно у этого есть причина.
Причём причина не всегда в том, что ты не знаешь, что сказать.
Иногда ты прекрасно знаешь.
Ты просто не знаешь, **что произойдёт после того, как ты это скажешь**.
И эта неопределённость кажется слишком дорогой.
Поэтому ты откладываешь.
А откладывание даёт тебе кое-что ценное:
облегчение.
На какое-то время ничего не происходит.
Тебе не нужно видеть выражение лица другого человека.
Не нужно слышать ответ.
Не нужно рисковать получить отказ.
Не нужно сталкиваться с раздражением.
Не нужно узнать, что человек с тобой не согласен.
Не нужно ничего менять.

Разговор остаётся у тебя в голове...
где ты всё ещё можешь его контролировать.
Вот этот механизм мы и разберём.
Потому что у избегания есть странное свойство:
сейчас оно делает жизнь легче, но часто делает будущее тяжелее.
И именно здесь можно вмешаться.
Не заставляя себя быть смелым.
Не пытаясь найти идеальные слова.
Не пытаясь контролировать другого человека.
А найдя **первую честную фразу.**

ЧАСТЬ ПРАЗГОВОР, КОТОРЫЙ ТЫ ПРОДОЛЖАЕШЬ ИЗБЕГАТЬ

01 — ТЫ ЗНАЕШЬ, ЧТО ОБ ЭТОМ НУЖНО СКАЗАТЬ

Наверняка ты уже был в такой ситуации.

Что-то происходит.

Ты это замечаешь.

И думаешь:

«Мне нужно с ним об этом поговорить».

А потом...

не говоришь.

Ничего драматичного.

Ты просто продолжаешь жить.

Наступает следующий день.

Ты снова вспоминаешь.

«Надо всё-таки сказать».

Но опять ничего.

Ты объясняешь себе:

«Сейчас не время».

Возможно, действительно не время.

Поэтому ты ждёшь.

Потом ситуация повторяется.

И теперь разговор кажется ещё более важным.

Но каким-то образом...

ещё более тяжёлым.

И вот здесь люди часто неправильно понимают собственное поведение.

Они думают:

«Если бы мне действительно было не всё равно, я бы просто сказал».

Не обязательно.

Ты можешь очень сильно переживать.

Можешь прекрасно понимать, что нужно сделать.

И всё равно избегать момента, когда проблема перестаёт быть мыслью и становится реальностью.

Это противоречие — важная подсказка.

Возможно, ты не запутался в самой проблеме.

Возможно, ты защищаешь себя от **опыта столкновения с ней**.

02 — ТАК ПОЧЕМУ ТЫ ДО СИХ ПОР НЕ СКАЗАЛ?

Давай зададим неприятный вопрос.

Но полезный.

Чего именно ты ждёшь?

Лучшего момента?

Большей уверенности?

Большей смелости?

Гарантии, что человек не разозлится?

Гарантии, что он тебя поймёт?

Гарантии, что отношения не изменятся?

Гарантии, что разговор всё исправит?

Заметь одну вещь.

Многие условия, которых ты ждёшь, невозможно гарантировать.

Ты пытаешься сделать неопределённый разговор определённым **ещё до того, как он начался.**

Так не работает.

Ты можешь подготовиться.

Можешь подумать.

Можешь подобрать слова.

Можешь выбрать подходящее время.

Можешь контролировать свой тон.

Можешь понять, чего хочешь добиться.

Но ты не можешь полностью контролировать реакцию другого человека.

Это не провал подготовки.

Это свойство человеческого общения.

В разговор входят два человека.

И контролируешь ты только одного из них.

03 — «Я СКАЖУ ПОТОМ»

«Потом» звучит разумно.

Именно поэтому оно так хорошо работает.

Потом кажется ответственностью.

Потом даёт время.

Потом позволяет эмоциям улечься.

Потом можно ещё подумать.

Иногда «потом» действительно является правильным решением.

Но существует и другая версия.

Та, в которой каждая отсрочка создаёт новую причину для следующей отсрочки.

Не сегодня.

↓

Может, завтра.

↓

На этой неделе столько дел.

↓

Давай подождём, пока всё немного успокоится.

↓

Теперь уже как-то неловко.

↓

Может, после выходных.

↓

Не хочу портить вечер.

↓

Ладно, разберусь потом.

Проблема не обязательно в том, что ты выбрал неправильный день.

Проблема начинается тогда, когда **откладывание становится стратегией.**

Потому что каждый раз, когда ты откладываешь...

тебе может становиться немного легче.

И это облегчение обучает систему:

«Хорошее решение. Мы избежали неприятного».

04 — РАЗГОВОР, КОТОРЫЙ СТАНОВИТСЯ ОГРОМНЫМ У ТЕБЯ В ГОЛОВЕ

Разговор может стать гигантским...

хотя в реальности ничего в нём не изменилось.

Ты представляешь разговор.

Потом представляешь ответ другого человека.

Потом свой ответ на его ответ.

Потом то, что он скажет дальше.

Потом то, что тебе стоило бы ответить.

Потом то, что он может подумать о тебе.

И в какой-то момент ты уже не готовишься к разговору.

Ты запускаешь **симулятор**.

А у симулятора есть одна проблема.

Он может работать бесконечно.

Реальность — нет.

Рано или поздно реальность выдаст конкретный ответ.

Но внутри головы...

всегда остаётся ещё один вариант.

Ещё один сценарий.

Ещё одна фраза.

Ещё одно возражение.

Ещё один риск.

Поэтому ты продолжаешь готовиться.

И подготовка ощущается как работа.

Иногда это действительно работа.

Но у подготовки есть граница.

В какой-то момент:

дальнейшее обдумывание перестаёт быть подготовкой.

Это уже избегание...

только в приличном костюме.

ЧАСТЬ ППОЧЕМУ ТЫ ПРОДОЛЖАЕШЬ ОТКЛАДЫВАТЬ

05 — ДИСКОМФОРТ НАЧИНАЕТСЯ ЕЩЁ ДО РАЗГОВОРА

Часто неприятное чувство появляется ещё до того, как что-либо произошло.

Ты просто думаешь о разговоре.

И тело реагирует.

Напряжение.

Беспокойство.

Сжатость.

Раздражение.

Желание заняться чем-нибудь другим.

Ты открываешь телефон.

Проверяешь почту.

Начинаешь убирать квартиру.

Берёшься за менее важную задачу.

И вдруг...

дел становится очень много.

Это не загадка.

Разговор связан с неопределённостью.

А неопределённость может вызывать дискомфорт.

И здесь важно понять одну вещь:

дискомфорт реален, даже если опасность пока существует только в твоём прогнозе.

Не обязательно представлять катастрофу.

Иногда достаточно мысли:

«Будет неловко».

Этого уже хватает.

И мозг начинает искать способ уменьшить неприятное ощущение.

Откладывание помогает.

На какое-то время.

06 — ТЫ ПЫТАЕШЬСЯ УГАДАТЬ ИХ РЕАКЦИЮ

Представь, что тебе нужно сказать человеку:

«Мне не понравилось, как мы тогда поступили».

Ещё до разговора мозг может предложить целый список:

«Он решит, что я его обвиняю».

«Он начнёт защищаться».

«Скажет, что я преувеличиваю».

«Разозлится».

«Перестанет мне доверять».

«Уйдёт».

Может быть.

А может, и нет.

Проблема не в самом прогнозировании.

Прогнозировать полезно.

Проблема начинается тогда, когда **прогноз заменяет информацию**.
Ты представляешь реакцию человека...
вместо того чтобы дать реальности возможность её показать.
Ты пытаешься ответить на вопрос, на который способен ответить только настоящий разговор.

07 — ОБЛЕГЧЕНИЕ ОТ ТОГО, ЧТО ТЫ НИЧЕГО НЕ СКАЗАЛ

Вот что делает избегание таким мощным.
Ты решаешь:
«Ладно. Не сегодня».
И почти сразу...
становится легче.
Тебе не нужно разбираться с проблемой.
Можно вернуться к обычным делам.
Напряжение немного падает.
И система замечает:
«Сработало».
Не в долгосрочной перспективе.
Но в следующие тридцать секунд.
И вот эта разница очень важна.
Поведение часто закрепляется тем, что происходит **сразу после него**.
Ты избегаешь разговора.
Получаешь облегчение.
Проблема остаётся.
Но неприятное чувство временно исчезает.
Этого достаточно, чтобы избегание стало более вероятным в следующий раз.

08 — ПОЧЕМУ «СЕЙЧАС НЕ ВРЕМЯ» ЗВУЧИТ РАЗУМНО

Избегание редко говорит:
«Я этого боюсь».
Оно формулируется умнее.
«Сейчас не лучший момент».
«Не хочу сделать ещё хуже».
«Надо поговорить, когда мы оба успокоимся».
«Мне нужно ещё подумать».
«Не хочу сказать то, о чём потом пожалею».
И всё это может быть абсолютно разумным.
Именно поэтому нельзя объявлять любое ожидание избеганием.
Иногда подождать — действительно мудро.
Поэтому вопрос другой:
Ожидание улучшает условия для разговора — или просто уменьшает мой дискомфорт от мысли о разговоре?
Вот диагностический вопрос.
Если ожидание помогает тебе стать яснее...
ждать можно.
Если ожидание просто создаёт новую причину ждать...
возможно, ты уже внутри цикла.

09 — КОГДА ПОДГОТОВКА СТАНОВИТСЯ ИЗБЕГАНИЕМ

Ты пишешь сообщение.

Удаляешь.

Пишешь заново.

Делаешь мягче.

Потом жёстче.

Потом дипломатичнее.

Добавляешь контекст.

Убираешь контекст.

Переписываешь начало.

Ищешь более удачную формулировку.

Представляешь ответ.

Пишешь снова.

И в какой-то момент нужно остановиться и спросить:

«Я действительно готовлюсь к разговору — или пытаюсь устранить неопределённость ещё до его начала?»

Устранить её полностью невозможно.

Разговор — это взаимодействие.

Другой человек существует.

У него своё восприятие.

Своя история.

Свои эмоции.

Своя реакция.

Подготовка должна помогать тебе стать яснее.

Она не должна превращаться в попытку создать стопроцентную определённость.

ЧАСТЬ ПЦИКЛ ИЗБЕГАНИЯ РАЗГОВОРА™

10 — ЧТО-ТО НУЖНО СКАЗАТЬ

Каждый цикл начинается с чего-то реального.

Проблемы.

Границы.

Несогласия.

Просьбы.

Разочарования.

Правды.

Чего-то, что нужно прояснить.

Чего-то, что хочется изменить.

Чего-то, что уже трудно продолжать игнорировать.

Первый шаг очень простой:

признать, что здесь есть разговор.

Не:

«У нас проблемы в отношениях».

Не:

«Всё развалилось».

Не:

«Нам нужно решить всю нашу жизнь».

Просто:

«Мне нужно кое-что сказать».

Этого достаточно.

11 — ОЖИДАЕМЫЙ ДИСКОМФОРТ

Дальше появляется прогноз:

«Это будет неприятно».

Возможно.

Важные разговоры действительно иногда бывают неприятными.

И тебе не нужно доказывать обратное.

Это один из центральных сдвигов этой книги:

перестань делать комфорт обязательным условием действия.

Если разговор важен...

какая-то цена может быть.

Неловкость.

Напряжение.

Неопределённость.

Эмоциональная уязвимость.

Цель не в том, чтобы убрать эту цену.

Цель в другом:

понять, стоит ли она того.

12 — МЫСЛЕННАЯ СИМУЛЯЦИЯ

Мозг начинает репетицию.

Что он скажет?

Что скажу я?

А если он разозлится?

А если не согласится?

А если я расплачусь?

А если он уйдёт?

А если промолчит?

А если перевернёт всё против меня?

Такая симуляция может ощущаться как подготовка.

Но она создаёт опасную иллюзию:

«Если я ещё немного всё это обдумую, то наконец пойму, что произойдёт».

Не поймёшь.

В какой-то момент мысли перестают производить новую информацию.

Только настоящий разговор способен её дать.

13 — ОТКЛАДЫВАНИЕ

Потом появляется знакомое:

«Не сейчас».

Ты откладываешь.

Момент проходит.

Ничего страшного не происходит.

Наоборот...

тебе становится легче.

И вот здесь находится ловушка.

Облегчение делает откладывание похожим на успешное решение.

14 — МГНОВЕННОЕ ОБЛЕГЧЕНИЕ

Ты избежал неприятного момента.

Напряжение спало.

Ты возвращаешься к обычной жизни.

Проблема никуда не делась.

Но какое-то время тебе не нужно её чувствовать.

И этого хватает, чтобы цикл укрепился.

Система запоминает:

разговор → дискомфорт

избегание → облегчение

И в следующий раз избегать становится ещё проще.

15 — НИЧЕГО НЕ РЕШЕНО

Разговор не состоялся.

Поэтому первоначальная неопределённость остаётся.

Возможно, другой человек даже не знает, что проблема существует.

Ты знаешь.

И продолжаешь носить эту информацию один.

Отношения продолжают вокруг невысказанной проблемы.

Работа продолжается вокруг нерешённого вопроса.

Дружба продолжается вокруг разочарования.

Семья продолжает жить вокруг границы, которую никто не обозначил.
Ничего не решено.
Но поскольку конфликта не произошло...
может казаться, что ничего и не случилось.
Случилось.
Проблема осталась.

16 — РАЗГОВОР СТАНОВИТСЯ ЕЩЁ ТЯЖЕЛЕЕ

И вот происходит странное.
Вчерашний разговор сегодня кажется ещё сложнее.
Почему?
Потому что теперь к исходной проблеме добавилось:
история откладывания.
Ты уже ждал.
Другой человек не знает почему.
Ты чувствуешь вину.
Возможно, ты стал раздражительнее.
Проблема могла повториться.
Ты получил ещё несколько дней для мысленных прогнозов.
Поэтому разговор теперь несёт больший эмоциональный вес.
И ты думаешь:
«Вот! Теперь точно не время».
Цикл замыкается.

ПОЛНЫЙ ЦИКЛ
ЦИКЛ ИЗБЕГАНИЯ РАЗГОВОРА™
ЧТО-ТО НУЖНО СКАЗАТЬ
↓
ОЖИДАЕМЫЙ ДИСКОМФОРТ
↓
МЫСЛЕННАЯ СИМУЛЯЦИЯ
↓
«НЕ СЕЙЧАС»
↓
ОТКЛАДЫВАНИЕ
↓
МГНОВЕННОЕ ОБЛЕГЧЕНИЕ
↓
НИЧЕГО НЕ РЕШЕНО
↓
НАПРЯЖЕНИЕ ОСТАЁТСЯ
↓
РАЗГОВОР КАЖЕТСЯ ЕЩЁ ТЯЖЕЛЕЕ
↓
ЕЩЁ БОЛЬШЕ СИМУЛЯЦИИ
↓
ЕЩЁ БОЛЬШЕ ОТКЛАДЫВАНИЯ

↓

ЕЩЁ БОЛЬШЕ ОБЛЕГЧЕНИЯ

↓

ЕЩЁ БОЛЬШЕ ИЗБЕГАНИЯ

Циклу не нужен панический страх.

Ему достаточно:

чего-то важного,

плюс

небольшого дискомфорта,

плюс

действия, которое сразу этот дискомфорт уменьшает.

Этого уже достаточно.

ЧАСТЬ IV ЧЕГО ТЫ НА САМОМ ДЕЛЕ БОИШЬСЯ

17 — КОНФЛИКТА

Возможно, ты боишься конфликта.

Это понятно.

Конфликт может дорого стоить.

Но есть важное различие:

начать разговор — не то же самое, что начать драку.

В сложный разговор можно войти с:

интересом,

ясностью,

уважением,

границами.

Разговор всё равно может стать трудным.

Гарантий нет.

Но избегание тоже не гарантирует мира.

Иногда оно просто создаёт **молчаливый конфликт**.

18 — ОТКАЗА

Возможно, ты боишься, что другой человек отвергнет то, что ты говоришь.

Или отвергнет тебя.

Это не одно и то же.

Человек может не согласиться с твоей просьбой.

Может не принять твою границу.

Может начать защищаться.

Может сказать «нет».

И ни одно из этих событий автоматически не означает:

«С тобой что-то не так».

Это различие важно.

Потому что избегание часто превращает конкретный разговор в вопрос собственной ценности.

Вместо:

«Он может со мной не согласиться».

мозг подставляет:

«Он может отвергнуть меня».

Вторая мысль намного тяжелее.

Разделяй их.

19 — ГНЕВА

Другой человек может разозлиться.

Ты не можешь гарантировать, что этого не произойдёт.

Но гнев — это информация.

Он не обязательно означает, что ты неправ.

И одновременно гнев не всегда безопасен.

Если человек угрожает тебе, проявляет насилие, оказывает давление или ситуация может стать опасной...

не нужно следовать совету:

«Просто поговори честно».

Безопасность важнее.

Иногда правильный шаг — дистанция.

Поддержка.

Безопасное место.

Помощь специалистов или организации.

Сложный разговор не означает, что ты обязан ставить себя под удар ради честности.

Но если риск — это в основном:

неловкость,

несогласие,

разочарование,

эмоциональный дискомфорт...

тогда вопрос уже другой.

Возможно, тебе не нужна дополнительная защита.

Возможно...

тебе нужно начало.

20 — РАЗОЧАРОВАНИЯ

Иногда ты боишься не гнева.

Ты боишься разочаровать человека.

Не хочешь его подвести.

Поэтому молчишь.

Продолжаешь делать то, чего больше не хочешь.

Продолжаешь соглашаться на то, что тебя не устраивает.

Продолжаешь изображать, будто всё нормально.

И отношения постепенно строятся на информации, которой другой человек не располагает.

Ты защищаешь его от кратковременного разочарования...

и потенциально создаёшь более серьёзную проблему на будущее.

21 — БОЯЗНИ ВЫГЛЯДЕТЬ ПЛОХИМ ЧЕЛОВЕКОМ

Этот страх очень сильный.

Ты хочешь быть разумным.

Добрый.

Справедливым.

Удобным.

С тобой должно быть легко.

Поэтому ты не говоришь:

«Меня это больше не устраивает».

Потому что боишься показаться сложным.

Но есть разница между:

быть сложным

и

говорить о том, что ситуация стала сложной.

Можно уважительно сказать:

«Я больше не могу продолжать в таком формате».

«Мне было больно от того, что произошло».

«Мне нужно что-то изменить».

«Я не согласен».

«Я хочу, чтобы ты перестал так со мной разговаривать».

Тебе не нужно становиться злодеем, чтобы стать честнее.

22 — ПОТЕРИ КОНТРОЛЯ

Возможно, это самый глубокий страх.

Пока разговор существует только в твоей голове...

ты его контролируешь.

Можно поставить паузу.

Переписать.

Начать заново.

Изменить концовку.

Представить другой исход.

Но как только ты говоришь...

контроля становится меньше.

В разговор входит реальность.

И это может пугать.

Но именно так появляется новая информация.

Ты не можешь полностью контролировать разговор.

Зато можешь контролировать **своё участие в нём**.

Этого достаточно.

23 — УЗНАТЬ, ЧТО ДРУГОЙ ЧЕЛОВЕК ДЕЙСТВИТЕЛЬНО ДУМАЕТ

Иногда страшен сам ответ.

Может быть, человек согласится.

А может, нет.

Может, он вообще не понимал, что есть проблема.

Может, он сам давно чем-то недоволен.

Может, он видит ситуацию совершенно иначе.

Может, хочет того, чего не хочешь ты.

Молчание защищает тебя от информации.

Но информация не всегда враг.

Иногда именно тот ответ, которого ты боишься...

является информацией, которая тебе нужна.

Отношения, построенные на неопределённости, могут казаться безопаснее отношений, построенных на правде.

До тех пор, пока неопределённость не становится слишком дорогой.

24 — СТРАХА ПОСЛЕДСТВИЙ

Вот здесь часто находится настоящая проблема.

Сам разговор может занять десять минут.

Но тебя беспокоит то, что будет **после**.

Что изменится?

Другой человек начнёт вести себя иначе?

Отношения изменятся?

Тебе придётся принять решение?

От тебя что-то потребуют?

Придётся отстаивать границу?

Изменится проект?

Команда отреагирует?

Отношения станут честнее?

Возможно, ты откладываешь разговор потому, что после него возникнет новая реальность.

И да.

Такое возможно.

Но молчание тоже создаёт реальность.

Просто делает это тише.

ЧАСТЬ VI ЦЕНА МОЛЧАНИЯ

25 — РАЗГОВОР НЕ ИСЧЕЗАЕТ

Ты можешь отложить разговор.

Но ты не можешь автоматически отложить проблему.

Она может продолжаться.

Твои чувства продолжают.

Поведение другого человека продолжается.

Последствия продолжают.

Меняется только одно:

момент, когда ты решишься это обозначить.

Поэтому:

избегание не убирает разговор. Оно переносит его в будущее.

И будущий разговор может прийти уже с дополнительным грузом.

26 — НАПРЯЖЕНИЕ НАКАПЛИВАЕТСЯ

Одна невысказанная проблема может казаться мелочью.

Потом появляется ещё одна.

Потом ещё.

И в какой-то момент ты уже реагируешь не на одно событие.

Ты реагируешь на **историю**.

Другой человек может вообще не понимать, что происходит.

Для него:

«Вроде всё было нормально».

Для тебя:

«Я уже несколько месяцев это терплю».

Вот почему некоторые трудные разговоры внезапно взрываются.

Взрыв может быть вызван не сегодняшним событием.

Он может быть накопленным результатом месяцев невысказанных вещей.

27 — ОБИДА РАСТЁТ В ТИШИНЕ

В обиде часто есть странная смесь:

«Ты должен был сам понять».

Но человек мог не понять.

Потому что ты ему не сказал.

Это не делает его поведение автоматически приемлемым.

Но тебе важно разделять:

что человек сделал

и

что он мог разумно понять без твоего объяснения.

Иногда часть обиды возникает из-за разрыва в коммуникации.

А такие разрывы обычно дешевле исправлять раньше.

28 — ИЗБЕГАНИЕ МЕНЯЕТ ТВОЁ ПОВЕДЕНИЕ

Ты не говоришь, что происходит.

Поэтому начинаешь вести себя иначе.
Становишься холоднее.
Меньше отвечаешь.
Отвечаешь короче.
Становишься язвительнее.
Теряешь терпение.
Отдаляешься.
И надеешься, что другой человек сам всё заметит.
Иногда замечает.
Иногда нет.
И теперь разговор происходит косвенно.
Твоё поведение говорит то, чего ты не сказал словами.
Появляется новая проблема.
Другому человеку приходится **интерпретировать** тебя.
А интерпретация почти всегда менее точна, чем прямое объяснение.

29 — ПРОБЛЕМА НАЧИНАЕТ ГОВОРИТЬ ЗА ТЕБЯ

Когда ты не говоришь о важном...
в какой-то момент за тебя начинает говорить поведение.
Вздых.
Отстранённость.
Сарказм.
Игнорирование сообщения.
Резкая вспышка.
Заявление об уходе.
Разрыв.
Молчаливый отказ.
Чем дольше ты избегаешь разговора...
тем больше вероятность, что проблема найдёт другой канал.
И этот канал может оказаться гораздо менее точным.

30 — ТО, О ЧЁМ ТЫ НЕ ГОВОРИШЬ, ВСЁ РАВНО ВЛИЯЕТ НА ОТНОШЕНИЯ

Молчание не всегда нейтрально.
Иногда оно защищает отношения.
Иногда разрушает их.
Разница в том, **что именно делает твоё молчание.**
Ты даёшь человеку пространство?
Или скрываешь информацию, которая ему нужна?
Ты ждёшь подходящего момента?
Или избегаешь дискомфорта?
Ты действительно обрабатываешь эмоции?
Или бесконечно репетируешь разговор?
Ты защищаешь свою границу?
Или просто отказываешься её озвучить?
Цель этой книги не в том, чтобы:
всегда говорить сразу.

Цель:

понимать, что делает твоё молчание.

ЦЕНА МОЛЧАНИЯ™

Это один из центральных концептов СОЛАРИОН в этой книге.

Сложный разговор может иметь краткосрочную цену.

Дискомфорт.

Неловкость.

Неопределённость.

Эмоциональную уязвимость.

Но длительное молчание тоже может иметь цену.

Напряжение.

Обида.

Недопонимание.

Дистанция.

Повторяющиеся проблемы.

Разговоры, которые становятся всё тяжелее.

Потеря доверия.

Точная цена зависит от ситуации.

Но принцип простой:

молчание может уменьшить дискомфорт сейчас, одновременно увеличивая цену разговора потом.

Это не научный закон.

Это рабочая модель СОЛАРИОН.

ЧАСТЬ VI ТОЧКА ПЕРЕЛОМА

31 — ТОЧКА ПЕРВОЙ ЧЕСТНОЙ ФРАЗЫ™

Теперь мы подошли к вмешательству.

Тебе не нужно решить весь разговор.

Не нужно знать, чем он закончится.

Не нужно предугадать каждую реакцию.

Тебе нужно найти **первую фразу**.

ТОЧКА ПЕРВОЙ ЧЕСТНОЙ ФРАЗЫ™

Это момент, когда ты перестаёшь спрашивать:

«Как мне провести весь этот разговор?»

и начинаешь спрашивать:

«Что первое честное я должен сказать?»

Вот точка перелома.

Потому что десятиминутный разговор может казаться огромным.

А одна фраза...

п

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.