

РЕМОНТ ОТНОШЕНИЙ

Что говорить и как отвечать,
чтобы не ссориться по кругу



Сценарии разговоров от практикующего психолога

Евгения Трунова

Ремонт отношений. Что говорить и как отвечать, чтобы не ссориться по кругу

<https://litres.ru/74020981>

SelfPub; 2026

Аннотация

«Ремонт отношений» — короткий практический справочник о том, как разговаривать в паре, когда обычный разговор быстро превращается в ссору, молчание или взаимную защиту.

Эта книга для тех, кто устал спорить по кругу, объяснять одно и то же, слышать в ответ оправдания, сталкиваться с холодом, обидами, сарказмом или фразой «я просто честный». Внутри — понятные разборы типичных ситуаций: претензии, тон, молчание, бытовые конфликты, деньги, секс, извинения, просьбы, границы, измена, дистанция и возвращение к контакту после ссоры.

Книга не обещает идеальных отношений и не предлагает говорить искусственными фразами. Она помогает увидеть, где именно ломается разговор, почему партнёр защищается, как претензия превращается в просьбу и что можно сказать иначе, чтобы не усиливать конфликт.

Содержание

Содержание	5
Введение. Почему нормальные люди ссорятся так, будто защищаются в суде	7
Часть I. Почему разговоры ломаются	9
Глава 1. Мы хотели поговорить, а получилось поскандалить	10
Второе: какую форму я сейчас выбираю?	12
Просьбу, упрёк, сарказм, молчание, проверку, угрозу?	
Короткое резюме главы	12
Запомнить	13
Глава 2. Претензия — это просьба, которая не выдержала унижения	14
Схема: как просьба превращается в претензию	16
Запомнить	17
Глава 3. Почему люди защищаются, даже когда их не атакуют	18
Запомнить	20
Глава 4. Молчание, которое выглядит как равнодушие	21
Конец ознакомительного фрагмента.	24

Евгения Трунова Ремонт отношений. Что говорить и как отвечать, чтобы не ссориться по кругу

Ремонт отношений

Что говорить и как отвечать, чтобы не ссориться по кругу

Евгения Трунова

© Евгения Трунова, 2026

Все права защищены.

Эта книга носит информационный и психообразовательный характер и не заменяет индивидуальную психологическую, медицинскую, юридическую или кризисную помощь.

Содержание

Введение. Почему нормальные люди ссорятся так, будто защищаются в суде

Часть I. Почему разговоры ломаются

Глава 1. Мы хотели поговорить, а получилось поскандальить

Глава 2. Претензия — это просьба, которая не выдержала унижения

Глава 3. Почему люди защищаются, даже когда их не атакуют

Глава 4. Молчание, которое выглядит как равнодушие

Часть II. Главные поломки в паре

Глава 5. Тон: маленькая деталь, из-за которой рушится весь разговор

Глава 6. «Я просто честный»: когда прямота становится грубостью

Глава 7. Когда один всё обсуждает, а второй хочет, чтобы его оставили в покое

Глава 8. Деньги, быт и секс: почему «мелочи» никогда не бывают мелочами

Часть III. Как чинить контакт

Глава 9. Хорошее извинение: не спектакль, а ремонт

Глава 10. Как говорить о боли и не превращать разговор в обвинительный акт

Глава 11. Как слушать, если внутри всё кипит

Глава 12. Правила ссоры, которые не выглядят как контракт для детского сада

Глава 13. Как возвращаться друг к другу после ссоры

Часть IV. Сложные места

Глава 14. Если партнёр не хочет «работать над отношениями»

Глава 15. Когда «мне надо пространство» означает «я не хочу ответственности»

Глава 16. Измена, ложь, финансовые секреты: когда ремонт требует больше, чем разговор

Глава 17. Когда разговоры стали безопасными только для одного

Глава 18. Когда отношения уже небезопасны

Часть V. Новый язык близости

Глава 19. Как просить, чтобы не становиться маленьким и жалким

Глава 20. Как говорить «нет» и не разрушать связь

Глава 21. Как перестать ждать, что партнёр сам догадается

Глава 22. Как говорить о близости, не превращая её в требование

Глава 23. Отношения чинятся повторяемыми действиями

Глава 24. Новый язык близости: как быть рядом без постоянного боя

Заключение. Не становиться идеальными. Становиться возвращающимися

Введение. Почему нормальные люди ссорятся так, будто защищаются в суде

Вечер. Один партнёр приходит домой уставший и почти автоматически берёт телефон. Второй уже несколько часов ждёт внимания, разговора, хотя бы нормального взгляда в свою сторону. Фраза звучит просто:

— Ты опять пришёл и сразу в телефон. Но слышится она иначе:

— Ты плохой партнёр. Тебе на меня плевать. Ответ прилетает мгновенно:

— Я вообще-то весь день работал. Можно мне хотя бы десять минут спокойно посидеть? Теперь второй слышит уже своё:

— Отстань со своими потребностями. И всё. Разговор больше не о телефоне. Он о том, кто кого не ценит, кто больше устал, кто всегда старается, а кто ничего не замечает. Через пять минут люди уже спорят не о конкретной ситуации, а защищают собственную версию реальности. Так часто и ломается контакт. Не в момент крика. Не тогда, когда кто-то хлопнул дверью. А раньше — когда одна фраза была сказана из боли, но прозвучала как обвинение. Когда ответ должен был объяснить усталость, но прозвучал как равнодушие. В

ссоре пара легко превращается в две стороны судебного процесса. Один собирает доказательства:

— Ты всегда так делаешь. Второй ищет оправдания:

— Неправда, на прошлой неделе я помогал. Формально оба говорят по делу. По сути — никто уже не слышит живого человека напротив. Эта книга о том, как замечать такие моменты раньше. Без обязательного терапевтического словаря, без искусственных фраз и без идеи, что отношения можно починить одним «правильным разговором».

Ремонт отношений начинается проще: увидеть, где контакт был повреждён, признать свою часть и вернуться к разговору так, чтобы рядом снова оказался партнёр, а не противник по делу.

Часть I. Почему разговоры ломаются

Как обычная фраза становится обвинением, защитой или тишиной.

Глава 1. Мы хотели поговорить, а получилось поскандалить

Она хотела сказать простую вещь: ей тяжело одной тянуть вечерний быт.

— Ты можешь сегодня уложить ребёнка?

Но вопрос вышел иначе:

— Ты вообще собираешься хоть когда-нибудь участвовать?

Он услышал не просьбу, а нападение. И ответил не на усталость, а на обвинение.

— Я весь день работал, если ты не заметила.

Через три минуты они уже спорили не об укладывании. Они спорили о том, кто больше устал, кто больше вкладывается, кто кого не ценит и почему «с тобой невозможно нормально разговаривать».

Так часто ломаются разговоры. Не потому, что тема была огромной. А потому, что вход в тему уже был заряжен защитой.

Обычный разговор превращается в ссору, когда один человек приносит боль в форме обвинения, а второй слышит угрозу своему достоинству. Первый думает: «Я просто хочу, чтобы меня поняли». Второй слышит: «Сейчас меня будут делать плохим». И дальше оба защищаются.

Самая частая ошибка — начинать не с того, что нужно, а

с того, что накопилось.

He:

— Мне нужна помощь сегодня вечером.

A:

— Ты опять лежишь, будто у тебя гостиница.

He:

— Мне неприятно, когда ты не предупреждаешь о задержке.

A:

— Тебе вообще плевать, что я тут жду.

He:

— Я хочу, чтобы ты был на моей стороне при твоих родственниках.

A:

— Ну конечно, ты же никогда меня не защищаешь.

Внутри этих фраз есть просьба. Но снаружи партнёр слышит нападение. Поэтому разговор уходит не туда.

Чтобы разговор не ломался в первые минуты, полезно проверять три вещи.

Первое: о чём я на самом деле хочу сказать? Не «какой он плохой», а что мне нужно: помощь, ясность, защита, участие, нежность, отдых.

Второе: какую форму я сейчас выбираю? Просьбу, упрёк, сарказм, молчание, проверку, угрозу?

Третье: партнёр поймёт, что я прошу, или будет защищаться от обвинения?

Это не значит, что нужно говорить идеально. Иногда вы устали, злы, разочарованы. Но даже одна фраза может изменить направление:

— Я сейчас злюсь и могу сказать с наездом. Попробую точнее: мне нужна помощь с укладыванием сегодня.

Или:

— Я начинаю не с того. Меня задело, что ты не предупредил. Мне важно, чтобы в следующий раз ты написал.

Хороший разговор начинается не с безупречной мягкости. Он начинается с отказа превращать свою боль в удар.

Короткое резюме главы

Разговор ломается не в момент крика, а раньше — когда просьба входит в комнату в форме обвинения, а ответ сразу становится защитой. Если вы хотите быть услышанными, важно не только что вы говорите, но и в какой форме ваша боль появляется перед партнёром.

Запомнить

Ссора часто начинается не потому, что люди говорят о сложном. А потому, что сложное входит в разговор как обвинение. Первый шаг ремонта — назвать не вину партнёра, а свою реальную потребность.

Глава 2. Претензия — это просьба, которая не выдержала унижения

Она стоит на кухне, режет огурцы для ужина и слышит, как он в соседней комнате смеётся над чем-то в телефоне. Ребёнок только что разлил сок. На плите что-то кипит. На столе лежит пакет с продуктами, который надо разобрать. Она уже три раза прошла мимо мусорного ведра и каждый раз подумала:

— Сейчас вынесу. Не вынесла, потому что за эти три раза успела найти чистую футболку, ответить на сообщение воспитательницы и вытереть пол. Он выходит на кухню и говорит:

— А что у нас на ужин? И вот здесь можно было бы сказать:

— Я устала. Помоги мне, пожалуйста. Разбери пакет и вынеси мусор. Но изо рта выходит другое:

— А ты вообще видишь, что происходит вокруг, или у нас тут отель с обслуживанием? Через минуту они уже спорят не о мусоре, не о пакете и не об ужине. Они спорят о том, кто больше делает, кто кого не ценит, кто кого «достал», кто «вечно недоволен», а кто «живёт как гость в собственном доме». Хотя в начале там была очень простая просьба: помоги мне, я устала. Просить прямо трудно. Попросить — значит на секунду признать зависимость: мне что-то нужно

от тебя, мне важно, как ты ответишь, я могу получить отказ. Поэтому психика иногда выбирает более безопасный, но разрушительный путь: не просить, а обвинить. Обвинение даёт ощущение силы. Просьба ставит человека в уязвимое положение. Вместо «мне не хватает твоего внимания» появляется «тебе на меня плевать». Вместо «мне нужна помощь» появляется «я тут одна всё тащу». Вместо «мне страшно, что я для тебя не важна» появляется «нормальные мужчины так не делают». Партнёр слышит форму раньше смысла. Вы можете думать:

— Я хочу, чтобы он понял, как мне тяжело. Он слышит:

— Ты плохой. Ты опять не справился. Вы можете думать:

— Мне нужна поддержка. Он слышит:

— Ты бесполезный. И дальше включается защита. Претензия обычно состоит из трёх слоёв. На поверхности — обвинение:

— Ты опять ничего не сделал. Под ним — чувство:

— Я устала, злюсь, мне одиноко, я чувствую себя невидимой. Ещё глубже — просьба:

— Мне нужна помощь, участие, признание, ясность, внимание. Если человек остаётся на первом слое, партнёр защищается. Если удаётся добраться до третьего, появляется шанс на разговор. Фраза «нормальные люди так не делают» почти всегда разрушает контакт. Она не объясняет, что вам нужно. Она ставит партнёра в позицию дефектного человека. После неё спор идёт уже не о действии, а о праве человека

считать себя нормальным. Перевод претензии в просьбу не делает вас слабее. Он делает смысл слышимым. Не «ты меня игнорируешь», а «мне нужно двадцать минут твоего внимания без телефона». Не «тебе на меня плевать», а «я хочу почувствовать, что ты учиываешь меня в решениях». Не «с тобой невозможно говорить», а «мне трудно, когда ты сразу защищаешься; давай попробуем медленнее». Если просьба звучит слишком мягко и партнёр не реагирует, не обязательно возвращаться к нападению. Можно добавлять ясность и последствия: «Я уже несколько раз просила обсуждать крупные траты заранее. Для меня это вопрос доверия. Если мы не договоримся, мне придётся разделить часть бюджета, чтобы я чувствовала себя спокойнее». Просьба может быть твёрдой. Разница в том, что твёрдость говорит:

— Вот что мне нужно и что я буду делать. Претензия **говорит:**

— С тобой что-то не так.

Схема: как просьба превращается в претензию

Есть потребность: помощь, внимание, ясность, нежность.

Появляется стыд или страх попросить прямо.

Потребность выходит в форме обвинения.

Партнёр отвечает не на просьбу, а на нападение.

Оба остаются с ощущением, что их не услышали.

Запомнить

Претензия говорит:

— Докажи, что ты не плохой. Просьба говорит:

— Вот что мне нужно от тебя.

Глава 3. Почему люди защищаются, даже когда их не атакуют

Он забыл купить хлеб. Обычная ситуация: не измена, не предательство, не семейная катастрофа. Просто хлеб. Она открывает пакет, видит молоко, сыр, яблоки, макароны. Хлеба нет. «Ты хлеб не купил?» — спрашивает она. Он уже чувствует, куда всё идёт. «Забыл». «Я же написала списком». «Я знаю». «Ну как можно забыть, если это было в списке?» Разговор ещё можно было бы оставить на уровне хлеба. Но у него внутри уже поднимается знакомое чувство: сейчас из этого сделают доказательство, что он невнимательный, ненадёжный, «на него нельзя положиться». Он отвечает:

— Слушай, я после работы заехал в магазин, купил почти всё, а ты сразу видишь только то, чего нет. Через две минуты хлеб исчезает из разговора. На его месте появляются «всегда», «никогда», «тебе сложно сделать одну вещь», «с тобой невозможно нормально разговаривать». Он услышал в вопросе не вопрос. Он услышал обвинение и начал защищаться ещё до того, как его действительно атаквали. Защита включается быстрее логики. Человек редко сначала спокойно анализирует смысл фразы, а потом выбирает зрелый ответ. Чаще тело и психика считывают угрозу: сейчас меня сделают виноватым, сейчас окажется, что я недостаточно стараюсь, сейчас меня будут сравнивать с каким-то нор-

мальным человеком. Защита может выглядеть как оправдание, нападение в ответ, сарказм, уход в молчание, смена темы, обесценивание, холодное

«ну всё понятно». Человек уверен, что он «просто объясняет», но партнёр слышит: «он опять выкручивается». Критика действия часто слышится как критика личности. «Ты забыл купить хлеб» и «ты безответственный человек» — разные фразы. Но в живом конфликте они могут сливаться. Особенно если у человека есть чувствительное место: он всю жизнь слышал, что опять всё испортил, ничего нельзя доверить, без напоминания не справится. Когда включается защита, человек становится адвокатом самого себя. Он ищет смягчающие обстоятельства:

— я устал, «у меня было много дел», «я не специально». Он ищет встречные обвинения:

— а ты сама?, «а почему не напомнила?» Он ищет ошибки в формулировке партнёра:

— неправда, не всегда. Иногда он прав по фактам, но режим адвоката почти никогда не восстанавливает контакт. Защита часто маскируется под рациональность. Особенно у умных людей. Они не кричат, а анализируют, уточняют, спорят с формулировками:

— давай будем точны, «это некорректная претензия». Формально человек рассуждает. Но партнёр может чувствовать себя так, будто его боль отправили на экспертизу. Фраза «я же не нападаю» обычно не помогает. Человек слышит но-

вый слой обвинения: «ты ещё и реагируешь неправильно». Лучше сказать:

— Похоже, это прозвучало как наезд. Я не хочу тебя добивать. Я хочу решить конкретную вещь. Понимание причины не отменяет ответственности. Да, защитная реакция может быть связана со стыдом, старым опытом, страхом быть плохим. Но если каждый разговор превращается в оборону, партнёру рядом тяжело. Можно почувствовать стыд и всё равно сказать:

— Мне сейчас трудно это слышать, но я понимаю, что тема важная.

Первый вопрос к себе в момент защиты:

— Я сейчас отвечаю на проблему или спасаю своё самолюбие? Если честный ответ — «спасаю самолюбие», разговор ещё можно развернуть.

Запомнить

Защита говорит:

— Я не плохой. Ответственность говорит:

— Я могу быть не плохим — и всё равно признать, что сделал больно.

Глава 4. Молчание, которое выглядит как равнодушие

Она говорит уже не первый круг. Сначала спокойно:

— Мне неприятно, что ты при всех пошутил про меня. Потом жёстче:

— Я же видела, как все засмеялись. Тебе самому нормально было? Он сидит на краю дивана и смотрит в пол. «Я понял». — «Что ты понял?» — «Ну понял, что тебе неприятно». — «И всё?» Он молчит. Она чувствует, как внутри поднимается злость. Его молчание похоже не на раскаяние, а на стену. Пять минут назад она хотела услышать:

— Да, я правда сказал грубо. Прости. Теперь она хочет пробить стену. А он внутри не думает:

— Мне плевать. Он думает:

— Если я сейчас открою рот, станет хуже. Лучше молчать. Так молчание одного становится одиночеством другого. Молчание не всегда означает равнодушие. Иногда это перегрузка, стыд, страх сказать лишнее, пустая голова. Человек может сидеть рядом, но как будто исчез: отвечает односложно, не смотрит в глаза, уходит в телефон, смотрит в окно. Снаружи это похоже на холодность. Внутри может быть паника или попытка снизить накал. Для одного молчание — способ не разрушить разговор ещё сильнее. Для второго —

доказательство, что разговора вообще нет. Тогда второй начинает давить сильнее:

— Ты понял? Скажи что-нибудь. Тебе всё равно? Каждый вопрос становится громче, потому что человек пытается достучаться. Но для молчащего это выглядит как усиление атаки. Важно различать паузу и бойкот. Пауза — когда человек временно выходит из разговора, чтобы вернуться к нему в более

нормальном состоянии. Бойкот — когда человек использует молчание, чтобы наказать, напугать, заставить другого бегать за ним или отказаться от темы. Пауза говорит:

— Я сейчас не вывожу, но я вернусь. Бойкот говорит:

— Догадайся, что со мной. Страдай. Доказывай. Пауза имеет срок и объяснение. Бойкот тянется неопределённо. Право на паузу есть у каждого. Никто не обязан разговаривать в состоянии перегруза, злости или полной усталости. Но право на паузу не равно праву исчезнуть из контакта. Если вы уходите без объяснения, партнёр заполняет пустоту своими страхами. Телефон во время конфликта часто становится не просто предметом, а третьим участником ссоры. Партнёр говорит о важном, а второй смотрит в экран. Даже если он «просто проверил время», для говорящего это может выглядеть как выход из контакта. Хорошая пауза состоит из четырёх частей: назвать состояние, подтвердить важность темы, назвать срок, вернуться в обещанное время. Например: «Я сейчас уже не слышу смысл, только чувствую, что защища-

юсь. Мне нужен час. Я не ухожу от разговора. Давай вернёмся к этому в девять». Если партнёр просит паузу, полезно не добивать его словами «конечно, опять уходишь», а уточнить условия:

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.