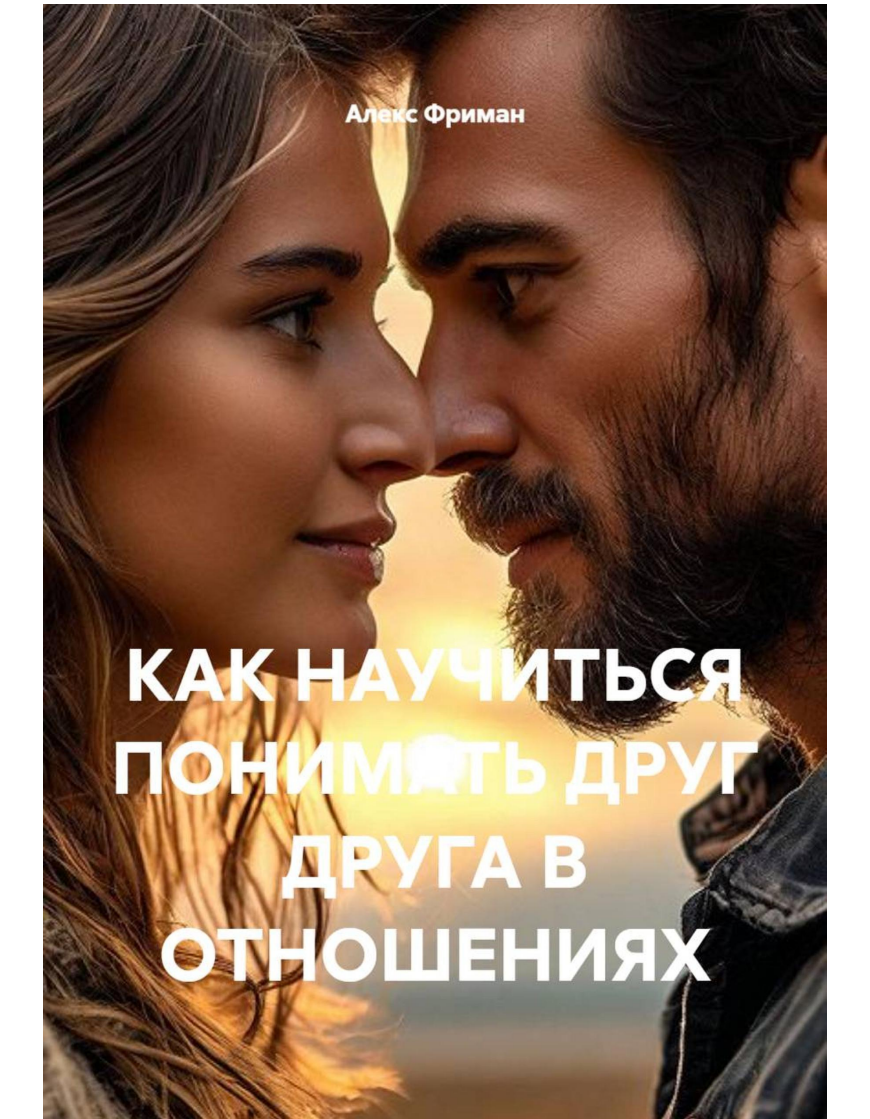


A romantic close-up of a man and a woman about to kiss. The woman is on the left, looking towards the man on the right. They are positioned very close, with their noses nearly touching. The background is a warm, golden sunset or sunrise, creating a soft, romantic atmosphere. The man has a beard and is wearing a dark jacket. The woman has long, wavy hair.

Алекс Фриман

**КАК НАУЧИТЬСЯ
ПОНИМАТЬ ДРУГА
ДРУГА В
ОТНОШЕНИЯХ**

Алекс Фриман
КАК НАУЧИТЬСЯ
ПОНИМАТЬ ДРУГ
ДРУГА В ОТНОШЕНИЯХ

<https://litres.ru/74065118>

SelfPub; 2026

Аннотация

Мы привыкли думать, что понимание в паре — это магия. Что если человек «тот самый», вы будете читать мысли друг друга, а конфликты будут разрешаться сами собой, по щелчку пальцев. Это опасная иллюзия. Она заставляет нас воспринимать недопонимание как катастрофу, а конфликт — как конец света.

На самом деле, умение слышать друг друга — это навык. Это технология. Так же, как мы учимся водить машину или говорить на иностранном языке, мы можем научиться расшифровывать язык партнера и управлять собственными реакциями.

Эта книга не про «терпите» и не про «уступайте». Она про точную настройку вашего внутреннего компаса. Мы разберем, почему мы злимся, как конфликт может быть точкой роста, а не разрушения, и как вернуть доверие, даже если кажется, что стена между вами стала бетонной.

Цель этой книги — дать вам инструменты. Вы не станете идеальными. Вы станете понятными.

Содержание

Как научиться понимать друг друга?	5
Конец ознакомительного фрагмента.	9

Алекс Фриман

КАК НАУЧИТЬСЯ

ПОНИМАТЬ ДРУГ

ДРУГА В ОТНОШЕНИЯХ

Как научиться понимать друг друга?

Глава 1. Анатомия непонимания. Почему мы говорим на разных языках

1.1. Мужской и женский мозг: мифы и реальность

Начнем с того, что свежий анекдот: «Она говорит "нам надо поговорить", он слышит "ты во всем виноват"». В этом есть доля правды, но не потому что так устроен мозг, а потому что так устроены стратегии выживания.

Когда мы говорим о различиях, мы чаще имеем в виду не гендер, а **стиль мышления**:

- **Рациональный тип** (чаще, но не всегда, мужской): Фокусируется на решении проблемы. Если партнер жалуется, он ищет ответ на вопрос «Что делать?».
- **Эмпатийный тип** (чаще, но не всегда, женский): Фокусируется на состоянии. Если партнер жалуется, он ищет от-

вет на вопрос «Как ты себя чувствуешь?».

Конфликт рождается в тот момент, когда рационал предлагает план действий, а эмпат обижается, что его не выслушали. И наоборот: когда эмпат обсуждает эмоции, рационал считает это пустой болтовней.

Вывод: Ваш партнер не глупый и не бесчувственный. Он просто использует другой «протокол связи». Ваша задача — выучить этот протокол.

1.2. Окна Овертона в отношениях

В политологии есть термин «Окна Овертона» — спектр идей, которые общество готово принять. В отношениях это работает так же. У каждого из нас есть «зона комфорта» в общении.

Когда партнер нарушает эту зону (говорит слишком громко, слишком резко, слишком прямо), мы перестаем слышать смысл. Мы слышим только «шум». Это защитная реакция психики.

Чтобы понять друг друга, нужно расширять свои «окна». Привыкать к тому, что ваш партнер может выражать мысли иначе, чем вы. Это не про изменение себя, это про адаптацию слуха.

1.3. Треугольник Карпмана как причина ссор

Почему мы не слышим друг друга? Потому что мы часто скатываемся в роли:

1. **Жертва** («Я несчастна, никто меня не любит»).
2. **Преследователь** («Это ты во всем виноват, ты меня

довел»).

3. **Спасатель** («Давай я все исправлю, только успокойся»).

Пока вы находитесь в этом треугольнике, диалога нет. Есть игра. Когда один начинает играть Жертву, второй автоматически становится Преследователем или Спасателем. Понимание невозможно, пока вы не выйдете из роли.

Упражнение: В следующий раз, когда начнется ссора, спросите себя: «В какой роли я сейчас?». Если вы чувствуете себя Жертвой — выключите драму. Перейдите в позицию Взрослого: «Я хочу понять, в чем проблема, а не искать виноватого».

Глава 2. Уйти от конфликта. Стратегия «Стоп-кран»

2.1. Конфликт — это не враг

Первое, что нужно понять: отсутствие конфликтов — это симптом не здоровья, а равнодушия. Если люди не спорят, значит, им все равно. Конфликт — это энергия. Вопрос в том, как ее и куда направить.

Мы боимся конфликтов, потому что путаем их с агрессией. Агрессия направлена на человека («Ты дурак»). Конфликт направлен на разницу позиций («Я думаю иначе, чем ты»).

2.2. Техника «Тайм-аут»

Это самая сложная и самая эффективная техника. Когда вы чувствуете, что эмоции закипают, сердце колотится, а ла-

дони потеют — ваш мозг отключается. Кора головного мозга «выключается», и управление берет на себя амигдала (миндалевидное тело). В этом состоянии вы не можете договориться. Вы можете только разрушать.

Правило тайм-аута:

1. **Стоп-слово.** Договоритесь о фразе, которая означает «Я отключаюсь на 20 минут». Например: «Мне нужно время». Это не побег, это тактика выживания.

2. **Физический выход.** Выйдите из комнаты. Выйдите на улицу. Смените картинку.

3. **Дышите.** 20 минут нужно не для того, чтобы придумать ответный удар, а чтобы успокоить нервную систему. Сделайте 10 глубоких вдохов (животом).

Через 20 минут вернитесь. Если вы вернулись и снова сорвались — возьмите еще тайм-аут. Мозгу нужно время, чтобы вернуть контроль.

2.3. Правило «Я-сообщение»

Это классика психологии, но она работает только при одном условии: если вы говорите это искренне, а не как манипуляцию.

Плохо (Ты-сообщение): «Ты меня бесишь, когда опаздываешь. Ты такой безответственный!»

Хорошо (Я-сообщение): «Я чувствую тревогу и беспокойство, когда ты опаздываешь, потому что я начинаю волноваться, не случилось ли с тобой чего-то».

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.