

Шёпот за спиной Анатомия сплетни и иммунитет к ней



Юлия Никитина

Юлия Никитина

**Шёпот за спиной. Анатомия
сплетни и иммунитет к ней**

«Автор»

2026

Никитина Ю.

Шёпот за спиной. Анатомия сплетни и иммунитет к ней /
Ю. Никитина — «Автор», 2026

Вы когда-нибудь чувствовали себя героем анекдота, когда «все уже всё знают» о вас, кроме вас самих? Сплетни и слухи отравляют жизнь на работе, в семье и в кругу друзей, заставляя нас сомневаться в себе и тратить нервы на пустые переживания. Но можно ли перестать бояться чужого мнения и научиться жить свободно? Эта книга — не скучный трактат по психологии, а честный разговор о том, как устроен мир слухов. Вы узнаете, почему люди сплетничают, как распознать манипуляторов и энергетических вампиров, и что делать, если сплетня направлена на вас. Вы поймете, что сплетня — это лишь отражение чужих страхов, а не ваша реальность. И самое главное — вы научитесь быть неуязвимыми для чужих слов. «Будьте интереснее своих сплетен» — с этим девизом вы сможете сохранить душевное равновесие и перестать оглядываться на шепот за спиной.

© Никитина Ю., 2026

© Автор, 2026

Содержание

Введение	5
Сплетня и слух. В чем разница и что опаснее?	8
Анатомия сплетни: из чего она состоит	12
Почему мы сплетничаем? 5 скрытых выгод	17
Конец ознакомительного фрагмента.	22

Юлия Никитина

Шёпот за спиной. Анатомия сплетни и иммунитет к ней

Введение

Представьте себе субботний вечер. Вы в красивом платье, с бокалом в руке, стоите в гостиной у подруги и улыбаетесь соседу, который рассказывает что-то про футбол. И вдруг к вам подлетает ваша общая знакомая с горящими глазами и, понизив голос до трагического шёпота, выпаливает:

– Ой, слушай, я такие соболезнования тебе приношу! Ну, ты держись! Мы все за тебя переживаем...

В вашей голове – полная тишина. Абсолютный вакуум. Вы судорожно перебираете в памяти последние две недели: никто не умер, вы не развелись, ваша кошка жива, а ипотека платится исправно.

– В смысле? – переспрашиваете вы, чувствуя, как щёки начинают теплеть от того самого «социального жара».

– Ну как? Тебя же уволили! Мне Марина сказала, она от Антона слышала, а Антон сам видел, как ты выносила коробку из офиса!

В этот момент вы забываете про бокал, про футбол и про то, как вас зовут. Потому что вы работаете в этой компании уже семь лет, вас только вчера хвалили на планерке, и вы, чёрт возьми, выносили из офиса не коробку с вещами, а старые новогодние гирлянды для благотворительной ярмарки!

Но поздно. Магия слуха уже свершилась. Вы – главная героиня анекдота, в котором «все уже всё знают, кроме самой героини».

Знакомо?

Если вы сейчас улыбнулись, значит, вы либо уже были на месте этой женщины, либо – что ещё вероятнее – стояли рядом и ловили каждое слово Марины, чувствуя сладкий трепет обладания «тайной». А если вы нахмурились и вспомнили, как похожая ситуация испортила вам сон на неделю, – эта книга написана ровно для вас.

Прежде чем мы начнём наше большое путешествие в мир шёпота за спиной и невинных вопросов «А ты слышала?..», я хочу кое в чём признаться. Я не собираюсь вставать на кафедру и читать вам морали о том, что «сплетничать – это грех» и «все люди плохие». Нет.

Я – женщина, которая сама не раз была в эпицентре слухов. Я была и той, кто неловко молчал, пока за глаза обсуждали мою коллегу; и той, кто обиженно хлопал дверью, услышав про себя несправедливую чушь; и даже (осмелюсь признаться) той, кто бросала в чат с подружками фразу: «Вы не представляете, что она себе позволила!». Мы все там были. Это не делает нас плохими. Это делает нас живыми людьми, которые пытаются наладить контакт с другими живыми людьми.

Но однажды я поймала себя на мысли: мы тратим колоссальное количество ментальной энергии на то, что сказали про нас другие. Мы прокручиваем в голове чужие фразы, мы додумываем, мы фантазируем, мы готовим ответные речи в душе, когда моем посуду, и теряем сон перед важными встречами, боясь, что про нас уже «что-то нашептали» начальнику.

И тогда я решила разобраться. Не как моралист, а как исследователь. Я начала собирать информацию, читать социальную психологию, анализировать реальные истории знакомых и, что самое важное, – свои собственные ошибки.

И знаете, что я поняла?

Сплетня – это не баг в нашей социальной системе. Это её фича.

Это не «грязь», которую надо замыть. Это мощнейший инструмент, который дан нам природой для выживания. Другое дело, что мы, в отличие от наших предков в пещерах, не научились пользоваться этим инструментом как цивилизованные люди. Мы используем его как топор, которым рубим дрова, а потом удивляемся, почему у нас все пальцы в занозах.

О чём на самом деле эта книга?

Она не о том, как заткнуть рот окружающим. Потому что это невозможно. Пока существует человеческая речь и человеческие уши, сплетни будут существовать. Это эволюционная константа. Вы можете уволиться, сменить страну, развестись, поменять круг общения – и через месяц в новой кофейне вам скажут, что «вон та женщина в оранжевом, говорят, замужем за рок-музыкантом, хотя на самом деле её муж – стоматолог».

Эта книга – про прививку. Да-да, самую настоящую эмоциональную и социальную прививку. Представьте, что слухи – это вирус гриппа. Они мутируют, они передаются воздушно-капельно (через мессенджеры и кухни), они сваливают нас с ног. Но если у вас есть иммунитет – вы либо не заболеете, либо перенесёте всё легко, с температурой 37,2, а не 39,8, и без осложнений в виде нервного срыва.

Я хочу дать вам этот иммунитет. Мы разберём эту тему «по косточкам»:

Зачем мы вообще это делаем? Какие пять скрытых выгод мы получаем, когда шепчемся за углом? (Спойлер: это не только про «злость», но и про дружбу, и про самооценку).

Почему слухи так легко рождаются именно в семье, на работе и среди лучших друзей – там, где нам, казалось бы, должны верить безоговорочно?

Как устроен язык сплетни? Почему одна и та же новость, рассказанная тремя разными людьми, звучит как три разных фильма – комедия, драма и триллер?

И, самое главное – что делать, когда информация касается лично вас?

Я дам вам не общие призывы к позитиву, а конкретные речевые техники. Буквально слова, которые нужно произнести, когда вам в лицо приносят «страшную новость» о вас же. Слова, которые работают как холодный душ для сплетника и как бронжилет – для вас.

Возможно, вы обратили внимание, что книга написана женщиной. Это действительно важно, потому что у нас, у женщин, слегка иная оптика. Мы чаще обсуждаем чувства, отношения, мотивы, интонации. Мы дольше пережёвываем эмоциональные последствия слухов. Мы можем проплакать вечер из-за того, что «сказали, что я плохая мать», в то время как мужчина скорее разозлится на «сказали, что я плохой начальник».

Но!

Я намеренно пишу эту книгу для всех. Потому что мужчины страдают от сплетен не меньше. Они просто не говорят об этом вслух. И если я буду использовать в примерах только женские «кухонные» разговоры, я потеряю важную часть аудитории. Поэтому в книге вы найдёте и офисные интриги с участием топ-менеджеров, и мужские компании у барбекю, и женские девчачьи. Потому что механизм везде один.

Везде, где есть двое или трое, собирающихся вместе, образуется «третий» – тот, кого обсуждают. Так было, так будет.

Но, чёрт возьми, мы можем сделать этот процесс менее болезненным.

Кому я адресую эту книгу?

На самом деле, я пишу её для девушки, которая приходит с работы и плачет, потому что «девчонки в отделе опять что-то говорили за её спиной». Я пишу её для молодого человека, который переживает, что его не позвали на важные переговоры, потому что «кто-то нашептал

боссу, что он не тянет». Я пишу для женщины, которая боится выходить в свет с новым мужчиной, чтобы «не дай бог, мама соседки не увидела их в парке и не рассказала всем, что они уже живут вместе».

Если вы:

- устали постоянно быть в обороне, ожидая подвоха от коллег;
- чувствуете себя прозрачным, когда о вас говорят, а вы не знаете, что ответить;
- сами ловите себя на том, что участвуете в обсуждении, а после чувствуете гадкий осадок, как будто съели не тот десерт;
- руководите людьми и видите, как слухи разваливают ваш коллектив изнутри;
- или просто хотите спать спокойно и не дёргаться при каждом шёпоте за спиной, – эта книга для вас.

Я сразу скажу честно: здесь не будет магических «аффirmаций» или призывов «просто любить всех». Это не духовный трактат. Это практическая социальная психология, переложенная на язык повседневности. Я буду использовать термины, но если я скажу «когнитивное искажение» или «проекция», я сразу же объясню это на примере вашей тёти Нины, которая утверждает, что «все мужчины – козлы», потому что сама боится близости.

Мы будем работать с вашим сознанием и вашими привычками. Мы будем учиться не просто «не обращать внимания» (это вредный совет!), а перерабатывать информацию так, чтобы она теряла свою разрушительную силу.

Потому что сплетня сильна ровно до тех пор, пока мы в неё верим. Как только вы понимаете механизм – «кукловод» перестаёт быть страшным.

Вы можете читать книгу глава за главой, с чашкой чая, делая пометки на полях. Или можете сразу перескочить в главу про офисные интриги или про отношения в семье, если эта тема горит прямо сейчас. Но я бы советовала всё же пройти путь по порядку: мы сначала поймём «скелет» слуха, а потом уже научимся его «ломать».

И ещё одно обещание. Я не буду вас стыдить.

Если вы когда-либо распускали слухи – я не скажу вам: «Ай-ай-ай, как нехорошо!». Скорее всего, вы просто искали внимания, поддержки или пытались защититься. Мы разберёмся, как получать это более экологичными способами.

Если же вы стали жертвой – я научу вас, как выходить из этого положения с высоко поднятой головой и не тратить своё драгоценное воскресное утро на пережёвывание того, что сказала какая-то Ольга из бухгалтерии.

Итак, давайте начнём. Закройте глаза на секунду. Вспомните ту самую неприятную историю, которая до сих пор вызывает у вас ком в горле. Мы вернёмся к ней в конце книги. И я обещаю, она уже не будет вызывать у вас ничего, кроме лёгкой улыбки.

Потому что сегодня мы перестаём быть жертвами чужих слов. Сегодня мы становимся экспертами в том, как работает человеческое общение.

Добро пожаловать в мир, где шёпот за спиной – это просто шум. Фоновый шум, который не способен заглушить вашу внутреннюю уверенность.

Сплетня и слух. В чем разница и что опаснее?

Представьте, что вы входите в комнату, а там двое людей резко замолкают и смотрят на вас круглыми глазами. Ваше сердце пропускает удар. В голове проносится мысль: «Они обо мне сплетничают!». А они, если честно, просто обсуждали, какой сорт кофе лучше закупить для офисной кофемашины, и замолчали, потому что испугались, что вы подумаете, будто они бездельничают.

Но осадочек остался. Вы уже в защитной позе.

И вот здесь кроется главная ловушка: мы привыкли называть сплетнями всё, что говорится без нас. Мы не дифференцируем, не делим на категории. А зря. Потому что если вы не понимаете, с чем именно имеете дело – со слухом или со сплетней, – вы не можете выбрать правильную стратегию защиты. Это как пытаться лечить ангину каплями от насморка: вроде и то, и то – горло, а эффекта ноль.

Давайте прямо сейчас, в первой главе, раз и навсегда разделим эти два понятия. Это будет наш фундамент. Наша база, на которой мы построим весь дальнейший дом – вашу психологическую устойчивость.

Что такое слух? Новостная лента без редактора

Начнем с простого. Слух – это непроверенная информация о событии или факте. Ключевое слово здесь – «что?».

Слух отвечает на вопрос: Что произошло? (или Что может произойти?).

Примеры:

- «Наш отдел расформируют».
- «Директор уезжает в командировку в Париж и берет с собой только секретаршу».
- «В супермаркете на углу завтра поднимают цены на гречку».
- «Сын соседей разбил машину».

Слух нейтрален по тону. Он несет новость. Он похож на крик в толпе: «Там пожар!». Это пока просто информация. В ней нет оценки, нет осуждения, нет «хорошо» или «плохо». Есть только событие. (Хотя, конечно, событие может быть хорошим или плохим само по себе, но сам факт его передачи – это просто констатация).

Слух – это как лента новостей у вас в телефоне. Вы видите заголовок: «Курс доллара упал». Это слух? Да, пока это не официальная информация, пока это неподтвержденный источник, это именно слух. Вы не знаете, правда это или нет. Вы просто получаете сигнал: возможно, что-то произошло.

Главное свойство слуха – его кратковременность. Слух живет ровно до тех пор, пока он либо не подтверждается (становится фактом), либо не опровергается (умирает), либо... не трансформируется во что-то другое.

А вот в это «другое» мы переходим.

Что такое сплетня? Комментарии под постом, где все психологи

Сплетня – это обсуждение личных качеств, мотивов, поступков и поведения человека с последующей оценкой. Ключевое слово здесь – «как?» и «почему?».

Сплетня отвечает на вопросы: Какой он человек? Правильно ли он поступил? Что с ним не так?

Примеры:

- «Его уволили, потому что он ленивый и не умеет работать в команде» (вместо слуха «Его уволили»).
- «Директор берет секретаршу в Париж, потому что у них роман, а она просто охмурила старика» (вместо слуха «Директор уезжает с секретаршей»).

– «Сын соседей разбил машину, потому что он безответственный мальчишка, и родители ему вообще не указ».

В сплетне появляется интерпретация, ярлык, смысл, которого в изначальном событии не было. Сплетня – это не просто «что произошло», а «что это значит про нас и про мир».

Метафора, которая лучше всего описывает эту разницу: представьте, что слух – это пост в соцсетях («Сегодня был сильный ветер, и упало дерево»). А сплетня – это комментарии под этим постом. «Это дерево упало, потому что власти не следят за зелеными насаждениями!». «Нет, это соседка из 5-й квартиры сама спилила, я знаю!». «А вы видели, как этот мужик в кожаном пальто стоял рядом? Это он виноват!».

Сплетня – это коллективное творчество. Это когда каждый додумывает, исходя из своего опыта, своих страхов, своих желаний. И сплетня (в отличие от слуха) имеет мощнейший эмоциональный заряд. Она либо возмущает, либо веселит, либо пугает, либо умиляет.

Почему мы путаем одно с другим? Эффект «шумной линии»

Теперь важный вопрос: почему же мы постоянно путаем слух и сплетню? Почему, когда нам говорят «Он сказал, что ты опоздала на работу», мы слышим «Он сказал, что ты безответственная соня, которая не уважает никого?».

Ответ кроется в известном психологическом феномене – эффекте «испорченного телефона», или, если научно, эффекте «снежного кома» и когнитивных искажений.

Психологи провели простой эксперимент на тренингах. Рассказали одному человеку простую историю:

«В пятницу вечером, около восьми, женщина в синем пальто зашла в аптеку, купила валидол и быстро ушла, не поздоровавшись с фармацевтом».

Затем попросили этого человека пересказать историю следующему, того – третьему. И так пять раз. И знаете, что услышали на пятом круге?

«В пятницу вечером какая-то нервная блондинка в синем пальто влетела в аптеку, нахамив провизору, потому что у нее украли кошелек и она хотела купить снотворное, чтобы покончить с собой, но ей не продали, и она убежала в слезах».

Что произошло? Произошло три магических превращения.

Выпадение фактов. Мы запоминаем только то, что кажется нам важным. «Поздоровалась» – неважно, «валидол» – сложное слово, его заменили на «успокоительное». Мы пропускаем информацию через фильтр собственной значимости.

Додумывание. Почему женщина была нервной? Потому что она не поздоровалась. В нашей голове «не поздоровалась» = «злая». Мы достраиваем причинно-следственные связи. Это наша любимая игра: додумать, чего не было.

Эмоциональная окраска. Мы пересказываем историю с интонацией. «Она быстро ушла» – звучит нейтрально, а «убежала в слезах» – это уже драма. Мы усиливаем эмоции, чтобы сделать историю интереснее.

И уже на первой передаче информация искажается примерно на 50%! Просто потому, что наш мозг так устроен: он не любит пустоты. Если в истории есть дыра (почему она не поздоровалась?), наш мозг заполняет эту дыру своим объяснением. И это объяснение чаще всего – сплетня.

Мы путаем слух и сплетню, потому что мы вообще редко передаем чистые слухи. Мы всегда добавляем от себя. Поэтому в народе и говорят: «В каждой шутке есть доля правды», а также «Нет дыма без огня». Но мы-то теперь знаем, что «дым» – это сплетня, а «огонь» – это слух. И часто дыма в сто раз больше, чем огня.

История вопроса: почему наши предки не выжили бы без сплетен

Теперь давайте разберемся с самым интересным: зачем это всё вообще придумано? Почему эволюция не отсекала эту привычку – обсуждать друг друга?

Здесь я хочу вас немного шокировать. Сплетня – это не деградация. Сплетня – это супер-способность. Да-да, та самая, которую мы так ругаем.

Представьте себе древнюю саванну миллион лет назад. Племя наших предков. У них нет интернета, нет газет, нет даже телефона. Есть только устная речь. И вдруг один из охотников возвращается с охоты и говорит: «Я видел, как Огр из соседнего племени съел ядовитый корень и умер. Не ешьте этот корень!»

Это слух? Это информация о событии. Она спасла племя.

Но вот другой сценарий: «Я видел, как Огр украл кусок мяса у вождя, потому что он жадный и завистливый, и замышляет переворот».

Это сплетня. И она спасла племя от предательства.

Что делали наши предки, когда слышали сплетню? Они собирались у костра и обсуждали, что делать с Огром. Сплетня была системой раннего оповещения об опасности. Она позволяла вычислить «врага» внутри группы, не дожидаясь, пока он нападет. Это был социальный радар.

Более того, антрополог Робин Данбар (тот самый, который вывел «число Данбара» – 150 друзей, которых мы можем помнить) доказал, что язык возник не столько для обмена информацией о том, «как сделать каменный топор», сколько именно для груминга – вычесывания блох, но вербального. Мы «вычесываем» друг друга словами. Обсуждая третьих лиц, мы строим и укрепляем отношения между собой.

Когда мы с вами вместе сплетничаем о третьем, мы как бы говорим: «Мы с тобой в одной лодке, мы одной крови, потому что нам обоим не нравится этот тип». Это создает связь, доверие, племя.

Эволюционная функция сплетни:

Предупреждение об опасности. (Этот человек ненадежен, с ним не ходи в разведку).

Укрепление иерархии. (Вождь должен знать, кто его поддерживает, а кто замышляет плохое).

Обучение правилам. (Мы не обсуждаем факт кражи – мы обсуждаем позорность кражи, чтобы все запомнили: так делать нельзя, иначе станешь героем сплетен).

Социальная связь. (Сплетня – это «валюта» общения. Обмениваясь ею, мы создаем доверие).

Сплетня, как ни странно, держит группу в тонусе. Она – клей. Без сплетен группа развалилась бы, потому что никто бы не знал, кто есть кто. В большом коллективе в 100-150 человек мы физически не можем проверить каждого. Нам нужен сарафанное радио, чтобы знать, кому можно доверять, а кто распускает руки.

Так что же опаснее: слух или сплетня?

А теперь самый важный вопрос главы.

Если бы вы спросили меня: «Что страшнее – непроверенный факт или злая оценка?», я бы ответила: сплетня. И вот почему.

Слух – он как бумажный самолетик. Он может пролететь, удариться о стену и упасть. Да, он вызывает тревогу («меня уволят?»), но это тревога конкретная, осязаемая. Вы можете ее проверить. Вы можете пойти и спросить у директора: «Правда, что нас расформируют?». И получить ответ. Слух проверяем, слух опровергаем. У него есть концы.

Сплетня – это как радиоактивное пятно. Она пропитывает собой всё. Ее невозможно опровергнуть логикой, потому что она работает с оценкой.

Попробуйте-ка опровергнуть фразу: «Она слишком амбициозна». Что вы скажете? «Неправда, я не слишком амбициозна»? Звучит глупо, правда? Потому что оценка субъективна. Вы не можете доказать, что вы «не амбициозна», потому что для одного человека ваше желание сделать проект хорошо – это амбиции, а для другого – профессиональный подход.

Сплетня приклеивает ярлык. А ярлык, как известно, снять почти невозможно. Он не отстирывается, не соскабливается. Он живет в ушах людей, меняет их отношение к вам, даже если они не хотят этого признавать.

Именно поэтому мы будем в этой книге чаще говорить о сплетнях, чем о слухах. Потому что слухи – это просто плохая связь. А сплетни – это оружие массового поражения репутации.

Краткий итог главы:

Слух	Сплетня
Фокус на событии (Что? Где? Когда?)	Фокус на оценке (Кто виноват? Почему он такой?)
Нейтрален, как новостная лента	Эмоционален, как пост в соцсетях с сотней гневных комментариев
Можно проверить (да/нет)	Нельзя проверить (хорошо/плохо — дело вкуса)
Живет недолго	Живет вечно, мутируя
Опасен, но менее разрушителен для психики	Опасен катастрофически, потому что формирует отношение

Что делать с этой информацией?

Запомните первое и самое важное правило, которое мы вынесли из этой главы:

Когда вы слышите новость о себе или о другом человеке, задайте себе вопрос: «Это факт (слух) или это оценка (сплетня)?». Отделите зерна от плевел.

Этот простой вопрос, заданный себе в момент тревоги, уже охлаждает эмоции. Вы перестаете быть жертвой, вы становитесь аналитиком. Как только вы назвали сплетню сплетней, она теряет часть своей силы. Это как сказать привидению: «Я знаю, что ты просто тень». Страх проходит.

Мы будем возвращаться к этому разделению на протяжении всей книги. Потому что защита от слуха и защита от сплетни – это абсолютно разные стратегии. И во второй главе мы поговорим о том, как именно устроена эта «оценка» и почему она цепляет нас так глубоко. А пока – просто тренируйтесь.

Сегодня за обедом, слушая новости от коллег, мысленно разделяйте факты и вымыслы. И вы удивитесь, как много в нашей речи просто «шума» без реального содержания.

Но об этом – в следующей главе.

Анатомия сплетни: из чего она состоит

Помните ту историю из первой главы, где мы разбирали, как слух превращается в сплетню через эффект испорченного телефона? Сегодня мы заглянем ещё глубже. Мы достанем скальпель, включим яркую лампу и – не бойтесь, это будет не больно – препарируем сплетню до косточек.

Потому что если вы поймёте, как именно устроена эта конструкция, она перестанет быть для вас чёрным ящиком, из которого вдруг вылетает неприятность. Вы научитесь видеть её каркас. А когда вы видите, как сделан фокус, он перестаёт быть магией.

Итак, что мы обнаружим, если разложим любую сплетню на составные части?

Вот её скелет: Зерно истины + Домыслы + Эмоциональный заряд = Сплетня.

Три компонента. Три кита, на которых держится любая история, которую передают шёпотом (или, что сейчас чаще, скидывают скриншотом в мессенджере). Ни один из этих компонентов по отдельности не опасен. Но когда они соединяются, получается то, что может разрушить карьеру, дружбу и сон.

Давайте разберём каждый элемент по порядку.

1. Зерно истины: тот самый «дым», который не врёт

В народе мудро говорят: «Нет дыма без огня». И с этим трудно спорить. Сплетня не рождается из абсолютного вакуума. Всегда есть какая-то отправная точка, какой-то реальный факт, который увидел, услышал или заподозрил первый рассказчик.

Это может быть:

Реальное событие (человек ушёл с работы на час раньше).

Реальная фраза, вырванная из контекста (начальник сказал: «С этим отделом надо что-то делать» – и все подумали на ваш отдел).

Реальный внешний признак (вы купили новое пальто, и оно явно дороже вашей обычной зарплаты).

Реальное изменение в поведении (вы перестали ходить на корпоративы, потому что у вас там началась мигрень, но никто этого не знает).

Зерно истины – это якорь. Это то, что цепляет наше внимание и заставляет нас думать: «Ага! Так и есть! Я же видел(а)!». Именно зерно истины даёт сплетне право на существование. Без него слух умер бы через пять минут, потому что выглядел бы как откровенная ерунда.

Но вот в чём главная ловушка: зерно истины – это крошечная часть происходящего. Это как верхушка айсберга. Она видна всем. Но то, что под водой – мотивы, обстоятельства, контекст, случайности – остаётся скрытым.

Как найти это зерно и не утонуть в шелухе?

Когда вы слышите сплетню о себе (или о ком-то), ваша задача – не эмоционально реагировать на всё целиком, а вычленить этот крошечный факт.

Задайте себе вопрос:

«Что в этой истории точно могло произойти на самом деле? Что я мог(ла) бы увидеть своими глазами?»

Например, вам говорят: «Тебя хотят уволить, потому что ты провалила отчёт и начальник был в ярости!».

Отделяем зерно:

Зерно истины: Я действительно сдала отчёт, и начальник попросил меня зайти к нему в кабинет (это факт).

Шелуха: «Провалила», «был в ярости», «хотят уволить» – это додумывания (оценки и выводы).

Когда вы мысленно отделяете факт от интерпретации, буря утихает. Остаётся только сухой остаток: «Я сдала отчёт, и меня позвали в кабинет». Это не катастрофа. Это просто рабочая ситуация. Всё остальное – это неизвестность, которую кто-то заполнил своим страхом.

Почему мы так легко цепляемся за зерно?

Потому что наш мозг – ленивый и экономный. Ему проще поверить в простую историю («она плохо работает»), чем разбираться в сложных обстоятельствах («она сдала отчёт поздно, потому что у неё заболел ребёнок, а начальник был раздражён из-за звонка жены»). Мозг ищет быстрые ответы. Зерно истины даёт ему эту быструю пищу. И он глотает её, даже не прожевав.

Помните: факт – это то, что можно сфотографировать. Всё остальное – это чьё-то мнение. И мнение, как мы знаем, может быть ошибочным.

Домыслы: почему наш мозг – главный фантазёр

Итак, у нас есть крошечное зерно истины. Но одного зерна мало для того, чтобы получилась история, которую хочется пересказывать. Нужно ещё что-то. Нужен контекст. Нужны причины. Нужны связи. И тут на сцену выходит второй компонент – домыслы.

Домыслы – это то, что наш мозг додумывает, чтобы заполнить пустоту.

Когнитивные психологи называют это «апперцепцией» – способностью воспринимать новую информацию через призму старого опыта. Простыми словами: мы видим мир не таким, какой он есть, а таким, какие мы сами.

Это работает как проектор. Мы включаем кино, которое уже снято у нас в голове, и проецируем его на реальность.

Самые частые виды домыслов (или «почему мы всё усложняем»)

А. Приписывание причин (атрибуция)

Мы не можем выносить неопределённость. Если мы не знаем, почему человек что-то сделал, мы придумываем причину. И чаще всего мы придумываем причину, которая соответствует нашему представлению о мире.

Если вы опоздали на встречу, сплетник скажет: «Она не уважает наше время, она эгоистка». Истинная причина: у вас лопнула шина. Но кто будет думать о шинах, когда так хочется поставить диагноз?

Если вы выглядите грустной, сплетник скажет: «У неё проблемы в семье, муж, наверное, изменяет». Истинная причина: у вас просто болит голова или вы не выспались.

Б. Генерализация (обобщение)

Из одного случая делают закономерность. Это наш любимый когнитивный трюк.

Человек один раз забыл перезвонить – ему приклеивают ярлык «безответственный».

Ребёнок один раз разбил чашку – «он неуклюжий, как папа».

Вы один раз повысили голос на совещании – «она скандалистка и неуравновешенная».

И самое интересное: когда вы в следующий раз не забываете перезвонить, на это никто не обращает внимания. Потому что ярлык уже наклеен, и мозг просто игнорирует факты, которые ему противоречат. Это называется «подтверждающее искажение» – мы ищем только то, что подтверждает наши домыслы.

В. Катастрофизация

Мы любим додумывать самое страшное. В эволюции это было полезно – пессимист выживал лучше оптимиста. Но в современном мире это превращает мелкую сплетню в трагедию масштаба Третьей мировой.

Начальник посмотрел хмуро – «меня уволят». А он просто есть хотел.

Начальник улыбнулся – «меня повысят?» (тоже домысел, кстати).

Подруга не отвечала на сообщение три часа – «она обиделась, я её потеряла». А она просто залипла в соцсети.

Важное открытие: Домыслы – это не злой умысел рассказчика. Чаще всего это искренняя попытка понять, что происходит. Человек, который передаёт сплетню, действительно

верит в свои додумки. Он не врёт, он заблуждается. И от этого сплетня становится ещё более живучей: её передают не со зла, а с искренним желанием «предупредить» или «объяснить».

Эмоциональный заряд: топливо, на котором она летит

Теперь у нас есть зерно истины и домыслы. Но этого всё ещё недостаточно. Почему? Потому что сухие домыслы, как сухая трава, не горят. Нужна искра. Нужен огонь.

Этим огнём является эмоциональный заряд.

Сплетня обязана вызывать эмоцию. Если она не вызывает эмоций – её никто не будет пересказывать. Зачем? Это же просто скучно.

Какую эмоцию должна вызвать хорошая сплетня?

Страх: «Нас всех уволят!» (включает режим выживания, все на ушах).

Зависть: «Она купила норковую шубу, а мы тут в говне сидим» (возбуждает чувство несправедливости).

Гнев: «Она так поступила с Игорем! Как можно!» (желание наказать).

Удовольствие / Злорадство: «А он получил по заслугам!» (самая сладкая эмоция, подтверждает, что мир справедлив).

Смех / Удивление: «Вы не представляете, что она сказала боссу!» (люди обожают нелепые ситуации, которые делают жизнь ярче).

Стыд / Неловкость: «Она опозорилась на конференции» (желание посмотреть, как кто-то «провалился», чтобы почувствовать себя лучше).

Если эмоции нет – сплетня умрёт.

Представьте, что кто-то говорит вам: «Я слышал, что Петя вчера съел бутерброд с колбасой в 15:30». Будете вы это пересказывать? Нет. Скучно. А если: «Я слышал, что Петя вчера съел бутерброд с колбасой, которую утащил из холодильника своей начальницы, и она его уволила»? – вот это уже история. Есть конфликт, есть несправедливость, есть эмоции.

Эмоциональный заряд – это наркотик сплетни. Он делает её вирусной. Чем сильнее эмоция, тем дальше и быстрее полетит сплетня. Она будет передаваться с горящими глазами, с придыханием, с гневом. Именно эта эмоция «заражает» следующего слушателя.

Но вот что важно знать: в процессе передачи эмоция усиливается. Каждый новый рассказчик добавляет свою порцию возмущения или восхищения. Поэтому к тому моменту, когда сплетня доходит до ваших ушей, она может звучать в десять раз страшнее, чем была в начале.

Именно поэтому так важно уметь гасить эмоцию, когда вы слышите сплетню. Как только вы перестаёте реагировать эмоционально, сплетня теряет свою силу и перестаёт быть интересной для рассказчика. Но об этом мы будем говорить в главах про защиту. Сейчас же наша задача – просто знать, как это работает.

Практика: схема анализа новости (упражнение на каждый день)

Теперь, когда мы знаем три компонента сплетни, давайте научимся их применять на практике. Я предлагаю вам «Схему трёх вопросов». Это ваш личный противоядие от любой сплетни.

Когда вы слышите какую-то историю о себе или о другом человеке (а особенно – если вы чувствуете, что начинаете «заводиться» или хочется немедленно рассказать её дальше), остановитесь и задайте себе три вопроса.

Вопрос 1: ГДЕ ЗЕРНО?

«Что именно в этой истории является проверяемым фактом? Что я или рассказчик видели/слышали своими органами чувств?»

Исключите все эпитеты («ужасный», «потрясающий», «несправедливый»).

Исключите выводы («он специально», «она хотела»).

Оставьте голый факт.

Пример: Вам говорят: «Наша Маша специально опоздала на совещание, чтобы сорвать презентацию и выслужиться перед боссом».

Зерно: Маша опоздала на совещание на 10 минут.

Шелуха: «Специально», «чтобы сорвать», «выслужиться» – это домыслы.

Вопрос 2: КТО ДОДУМЫВАЕТ?

«Это моё додумывание, додумывание рассказчика или реальная причина?»

Задайте себе вопрос: есть ли у меня или у рассказчика достоверные знания о мотивах человека? Спрашивал ли кто-нибудь у Маши, почему она опоздала?

Обычно ответ: «Нет, мы просто знаем, что она – карьеристка». Ага, значит, это проекция. Это рассказчик навешивает свои страхи на Машу.

Вопрос 3: КАКАЯ ЭМОЦИЯ?

«Какую эмоцию эта история вызывает у меня и у рассказчика? Чего нам на самом деле хочется?»

Если я чувствую гнев или зависть, когда слышу эту историю – скорее всего, я хочу, чтобы Маша «получила по заслугам». Это говорит обо мне, а не о Маше.

Если я чувствую страх – возможно, я боюсь потерять своё место, и мне хочется найти виноватого.

Если я чувствую смех – мне скучно, и я развлекаюсь за чужой счёт.

Этот вопрос самый сложный, но самый важный. Он возвращает ответственность вам. Вы перестаёте быть просто пассивным приёмником информации и начинаете видеть, зачем вам эта новость на самом деле.

Как это выглядит в жизни (тренировочный кейс)

Давайте потренируемся на реальной, «вкусной» сплетне:

История: «Ой, ты не представляешь! Наша Лена с нового отдела – спит с самым генеральным! Поэтому её так быстро повысили, а она даже двух проектов нормально не сделала! Вся зарплата её – протекция, она же серая мышь, просто ноги раздвинула!».

Применяем схему:

Зерно истины: Лена действительно работает в новом отделе, и её действительно недавно повысили. Это факты.

Домыслы: «Спит с генеральным» – это допущение. «Не сделала проектов» – может быть, она сделала, просто вы не знаете. «Серая мышь» – оценка её внешности. «Раздвинула ноги» – оскорбительная интерпретация её карьерного роста.

Эмоция: Это история вызывает зависть и гнев. Рассказчица, скорее всего, сама хочет повышения, но не получает. Ей легче думать, что Лена добилась успеха «нечестным путём», чем признать, что Лена, возможно, талантливее или просто оказалась в нужное время в нужном месте. Это говорит о низкой самооценке рассказчицы.

Ваш вывод после анализа: «Я не знаю правду о Лене. Я знаю только, что её повысили. Всё остальное – это чья-то боль и зависть. Я не буду участвовать в этом обсуждении, потому что это не про Лену, а про тех, кто это говорит».

Зачем это упражнение?

Оно не сделает вас «святым» и не отучит вас замечать чужие истории. Но оно сделает вас взрослым по отношению к информации. Вы перестанете быть марионеткой, которую дёргают за ниточки чужими эмоциями.

Когда вы можете разложить любую сплетню на составные части, она перестаёт быть страшной. Она становится просто набором фактов, домыслов и чувств. А с набором можно работать. Можно соглашаться, можно отвергать, можно проверять.

С этой главой вы получили свой первый инструмент. Не забывайте носить его с собой.

В следующей главе мы перейдём к самому захватывающему: мы разберёмся, почему мы (да, и вы, и я) так любим это делать? Какие пять скрытых выгод мы получаем, когда шепчемся и обсуждаем других? Это будет глава о мотивах. И она перевернёт ваше представление о том, «кто тут злодей».

А пока – практикуйтесь. Сегодня же, на обеде или в семейном чате, поймите любую историю и пропустите её через три вопроса. Вы удивитесь, насколько прозрачными становятся люди.

Почему мы сплетничаем? 5 скрытых выгод

В прошлой главе мы препарировали сплетню, разобрали её на косточки, как биологи в лаборатории. Но остался один очень неудобный вопрос. Мы его отодвигали, откладывали, делали вид, что он не существует. А теперь – время правды.

Вопрос звучит так: «Если сплетни такие гадкие, такие разрушительные и болезненные – то почему мы, чёрт возьми, продолжаем это делать?»

Почему мы, умные, взрослые, образованные люди, в пятницу вечером с упоением обсуждаем, кто с кем спит в офисе, почему у соседки такой дурацкий ремонт, и как ужасно выглядит платье бывшей одноклассницы?

Мы можем сколько угодно читать мораль, говорить «так нехорошо», клясться, что «мы не такие». Но факт остаётся фактом: сплетни существуют тысячелетия. Они не исчезают. А значит – они нам зачем-то нужны.

И вот тут я прошу вас сделать глубокий вдох и выдох. Снять с себя маску «Я всегда только хорошее говорю». Давайте просто признаем: каждый из нас хотя бы раз в жизни участвовал в сплетне. Был инициатором, слушателем или пассивным наблюдателем, который не остановил разговор, но получил удовольствие.

Сегодня мы не будем судить. Мы будем исследовать. Потому что, когда вы поймёте, какую пользу вы получаете от сплетен, вы сможете эту пользу получать другими, более экологичными способами. И тогда надобность в грязных обсуждениях отпадёт сама собой.

Итак, вот 5 скрытых выгод, которые мы получаем от сплетен. Сюрприз: многие из них – это наши базовые человеческие потребности, просто извращённые.

Причина №1. Сплетня как социальная валюта. «Я делюсь секретом – значит, я свой»

Представьте себе рынок. Есть деньги, есть товары, есть продавцы и покупатели. А теперь представьте, что вы пришли в новый коллектив. Вы никого не знаете. Вы стоите в углу с чашкой кофе, и никто к вам не подходит. Что вы чувствуете? Правильно – одиночество и тревогу. Вы чужая.

А теперь представьте, что к вам подходит коллега и, понизив голос, говорит: «Слушай, я тебя предупреждаю: не ходи к начальнику по пятницам, он злой. И осторожнее с Марией из бухгалтерии, она всех сдаёт».

Бинго! Вы – в игре. Только что вам дали не просто информацию. Вам дали социальную валюту. Этот человек поделился с вами «тайным знанием», которое есть только у «своих». Он дал вам понять: «Ты теперь своя, я тебе доверяю, мы в одной лодке».

Как это работает:

Сплетня – это обмен ценностями. В мире, где у нас нет физических подарков каждый день, информация становится подарком. Вы даёте другому человеку новость, которую знаете только вы (или узкий круг), и взамен получаете:

Внимание (вас слушают с горящими глазами).

Благосклонность (вас ценят как источник).

Доверие (вы – «свой»).

Это как если бы вы дали человеку золотую монету. И человек, получив от вас эту монету, чувствует себя обязанным, считает вас другом, приглашает вас в свой круг.

Почему это рискованно:

Проблема в том, что эта валюта – фальшивая. Потому что основана она на чужой боли или тайне. Кроме того, если вы «покупаете» дружбу чужими секретами, вы автоматически создаёте риск: если завтра вы поссоритесь с этим человеком, он использует ваши же «монеты» против вас. Это как покупать дом на песке.

Что делать:

Задайте себе вопрос: «Могу ли я поделиться с этим человеком чем-то личным о СЕБЕ, а не о других? Могу ли я купить его внимание своей уязвимостью, а не чужой кровью?».

Если ответ «нет» – скорее всего, вы используете сплетню как дешёвый способ заменить настоящую близость. Настоящая близость страшнее. Но она стоит того, чтобы в неё инвестировать.

Причина №2. Повышение самооценки. «У меня хотя бы не так всё плохо»

Это, пожалуй, самая сладкая и самая запретная причина. Мы редко признаёмся в ней даже самим себе.

Представьте ситуацию: вы устали, вы не выспались, у вас на работе завал, а муж (или жена) опять не помыл посуду. Вы чувствуете себя неудачником. А потом вы случайно слышите, что ваша коллега, которая всегда выглядит идеально и, кажется, живёт в розовом мире, вчера проколола колесо, опоздала на совещание, а её проект раскритиковали.

И внутри вас, где-то глубоко, поднимается тёплая волна. Ой, нет! Вы же не злая! Вы же сочувствуете! Но... где-то на самом доньшке души шевелится мыслишка: «Ну вот, и у неё не всё гладко. А то я уж думала, одна я такая дура».

Как это работает:

Это называется «социальное сравнение вниз». Мы сравниваем себя с теми, кто (как нам кажется) оказался в худшей ситуации, и на этом фоне чувствуем себя лучше. Наш мозг получает дофаминовый укол: «Я не самый плохой, я лучше, чем тот».

Обсуждая чужие провалы, ошибки, неудачи, мы подсознательно успокаиваем свои тревоги:

«Она развелась? Бедняжка. А я вот хотя бы замужем (пусть и так себе)».

«Его уволили? О боже. А меня пока держат. Значит, я нужнее».

«У неё прыщ на носу выскочил перед важным мероприятием? Фу-у-у, а у меня кожа лучше».

Сплетня о чужих неудачах работает как эмоциональный обезболивающий. Она временно снимает нашу боль неполноценности.

Почему это рискованно:

Это обезболивающее действует как наркотик. Оно даёт быстрый, но временный эффект. Как только вы перестаете обсуждать других, ваша самооценка снова падает до исходного уровня. Вы становитесь зависимым от чужих проблем. И что ещё хуже – вы перестаете работать над своими. Зачем что-то менять в своей жизни, если можно просто смотреть на то, как плохо у других?

Что делать:

Замените «сравнение вниз» на «сравнение с самим собой». Спросите: «А я стала лучше, чем была вчера? А я приблизилась к своим целям?».

Если вас тянет обсудить чужой провал – остановитесь и спросите себя: «Чего я на самом деле боюсь в своей жизни? Что я пытаюсь заглушить этой историей?». Возможно, вам нужно просто поговорить о своих страхах с психологом или с другом – честно, без прикрытия чужими скелетами.

Причина №3. Объединение против врага. «Мы – хорошие, они – плохие»

Эта причина – самая мощная и самая древняя. Вспомните наших предков из первой главы. Когда племя собиралось вместе, чтобы обсудить «Огра-предателя», оно становилось сплочённым. Гнев объединяет лучше, чем радость.

В современном мире это работает так же.

Коллектив обсуждает начальника. Все кивают, все соглашаются: «Да, он тиран! Да, он несправедлив!».

Компания друзей обсуждает «высочку» Ольгу, которая купила машину дороже, чем у всех. Все в один голос: «Ну и что, что дороже, зато она тётка старая, а мы молодые!».

Семья обсуждает свекровь, которая вечно лезет с советами. Все родственники сплачиваются против внешнего врага.

Как это работает:

Когда у группы есть общий враг (или просто недруг), у группы появляется общая цель. Стираются внутренние разногласия. Два человека, которые сами не очень друг друга терпят, могут стать лучшими друзьями на час, если они вместе обсуждают третьего.

Сплетня против врага даёт нам ощущение:

Принадлежности: «Я с вами, я не с ними».

Правильности: «Мы хорошие и правые, а он – нет».

Безопасности: «Вместе мы сильнее, он нас не победит».

Почему это рискованно:

Это создаёт «культуру доноительства» и паранойю. Группа живёт не за счёт своих достижений, а за счёт ненависти к общему врагу. Это утомляет. Кроме того, как только «враг» исчезает (увольняется, переезжает, умирает), группа рискует развалиться, потому что ей становится нечем заняться. И тогда группа находит нового врага. Им можете стать вы.

Что делать:

Если вы руководитель – никогда не поддерживайте сплетни про «врагов» в коллективе. Вместо этого создавайте общую позитивную цель (проект, бонус, соревнование).

Если вы участник – попробуйте однажды сказать: «А давайте лучше обсудим, как нам сделать нашу работу лучше, чем обсуждать её». Скорее всего, вас не поймут. Но вы хотя бы не будете участвовать в этом параде ненависти.

Причина №4. Скука и эмоциональный голод. «Когда нет событий – мы их придумываем»

Эта причина звучит почти невинно, но она, возможно, самая массовая.

Мы живём в мире, где наш мозг требует постоянной стимуляции. Ему скучно без событий. Ему нужно, чтобы что-то происходило. А если в реальной жизни ничего не происходит – он начинает выдумывать.

Представьте: в офисе тишина. Никаких изменений. Проекты идут по плану. Зарплату дают вовремя. Всё хорошо. Но... как-то слишком хорошо. Скучно.

И тут кто-то говорит: «А вы слышали, что Антон из соседнего отдела подал заявление на увольнение?».

Офис оживает! Глаза загораются! Все начинают гадать: «Почему? Куда? Кто его заставил?». Это как выпить кофе после обеда. Это встряска.

Как это работает:

Сплетня – это дешёвый развлекательный контент. Она заменяет нам сериалы, новости и приключения.

Вместо того чтобы путешествовать, мы обсуждаем, как живут другие.

Вместо того чтобы заниматься хобби, мы обсуждаем хобби других.

Вместо того чтобы менять свою жизнь, мы обсуждаем, как другие меняют свою (или не меняют).

Сплетня – это фаст-фуд для ума. Быстро, вкусно, калорийно и бесполезно. Она даёт мгновенную эмоцию (страх, удивление, смех), а потом оставляет пустоту. И вы снова ищите, где бы найти новую порцию.

Почему это рискованно:

Это съедает вашу реальную жизнь. Время, потраченное на обсуждение чужой жизни, – это время, НЕ потраченное на свою. Кроме того, вы привыкаете к этому «дешёвому допингу» и перестаёте замечать реальные радости.

Что делать:

Проведите тест: как часто вы обсуждаете других просто потому, что вам нечего сказать о себе? Если это так – может быть, пора заняться своей жизнью?

Займитесь спортом, сходите на курсы, начните читать книги, которые захватывают. И тогда у вас будет что обсудить без осуждения. Например: «А я вчера была на потрясающей лекции!» вместо «А вы слышали, кого вчера уволили?».

Причина №5. Манипуляция. Сплетня как оружие для устранения конкурента

Это самая осознанная и самая тёмная причина. Здесь уже нет невинных «я просто поделилась новостью». Здесь есть конкретная цель.

Человек использует сплетню, чтобы:

Очернить конкурента перед начальством («Я слышал, он обсуждает ваше решение в курилке»).

Поссорить двух друзей или партнёров («Она тебе изменяет, я видел»).

Занять чьё-то место (кресло, должность, любимого человека).

Устранить неудобного человека из коллектива («Она не справляется, все так говорят»).

Как это работает:

Это холодное оружие. Сплетник прекрасно понимает, что делает. Он не просто «делится информацией» – он формирует мнение о человеке. Он работает как пиар-агент, только в негативном поле.

Манипулятивная сплетня обычно имеет следующие признаки:

Она всегда подаётся как «секрет» или «предупреждение» («Я тебе как другу говорю...»).

Она всегда содержит оценку («Он плохой специалист»), а не только факты.

Она часто сопровождается просьбой «не рассказывать никому» (именно так она начинает жить своей жизнью).

Почему это рискованно:

Во-первых, манипулятор рискует быть разоблачённым. Во-вторых, он сам попадает в ловушку: если он обсуждает всех, то рано или поздно его начнут обсуждать так же. Сплетня бумерангом возвращается. В-третьих, это разрушает его репутацию надолго. Никто не любит интриганов.

Что делать:

Если вы заметили, что кто-то систематически «сливает» вам информацию про других – скорее всего, он так же сливает информацию про вас.

Не поддавайтесь на эту игру. Если вам приносят сплетню «по секрету» – скажите: «Спасибо за заботу, но я предпочитаю обсуждать людей только в их присутствии. Давай о чём-то другом».

Если вы сами чувствуете желание «устранить» кого-то с помощью сплетни – остановитесь. Это путь в никуда. Используйте прямой диалог или профессиональные методы (например, реальные отчёты и факты), а не слухи.

Практика: Честный тест «Какую роль в сплетне играю я?»

Мы разобрали пять причин. Теперь давайте честно посмотрим на себя. Я не предлагаю вам каяться. Я предлагаю вам увидеть свои паттерны. Это единственный способ измениться.

Ответьте на эти вопросы честно (никто не узнает, это ваш личный дневник). Выберите один или два варианта, которые больше всего подходят вам.

Блок 1: ВАЛЮТА

«Что я делаю, когда хочу понравиться новому человеку или войти в компанию?»

Я рассказываю что-то о себе (свои увлечения, истории) – Риск низкий.

Я рассказываю какую-то интересную/неизвестную новость про общих знакомых – Вы используете сплетню как валюту.

Если вы выбрали ответ 2 – спросите себя: «А что будет, если я перестану это делать? Смогу ли я подружиться без чужих тайн?».

Блок 2: САМООЦЕНКА

«Как я реагирую на новости о неудачах других?»

Я искренне сочувствую и стараюсь помочь – Риск низкий.

Я испытываю тайное облегчение или злорадство (даже если внешне не показываю) – Вы используете сплетню для поднятия самооценки.

Если вы выбрали ответ 2 – спросите себя: «Чего мне не хватает в моей жизни, чтобы я радовался чужим проблемам?».

Блок 3: ОБЪЕДИНЕНИЕ

«Как я отношусь к разговорам, где все обсуждают общего «врага» (начальника, коллегу)?»

Я стараюсь перевести разговор в конструктивное русло или уйти – Риск низкий.

Я активно поддерживаю, киваю, добавляю свои истории – Вы используете сплетню для чувства групповой принадлежности.

Если вы выбрали ответ 2 – спросите себя: «А что будет, если я перестану ненавидеть этого человека? Мы все еще будем дружны?».

Блок 4: СКУКА

«О чём я чаще говорю с друзьями/коллегами?»

О своих планах, идеях, книгах, фильмах – Риск низкий.

О том, что случилось с другими: кто развёлся, кто женился, кто купил, кто продал – Вы используете сплетню для заполнения пустоты.

Если вы выбрали ответ 2 – спросите себя: «Что в моей жизни скучного, что я постоянно смотрю в чужие окна?».

Блок 5: МАНИПУЛЯЦИЯ

«Как часто я делюсь информацией о других с конкретной целью (например, предупредить, очернить, добиться чего-то)?»

Я никогда так не делаю – Риск минимальный (но будьте честны!).

Иногда я рассказываю, чтобы повлиять на решение или отношение к человеку – Вы используете сплетню как оружие.

Если вы выбрали ответ 2 – спросите себя: «Смогу ли я добиться того же самого прямым, честным путём?».

Результат теста (без оценок!)

Если вы отметили 0-1 пункт из категории 2 – вы в зоне экологического общения. Поздравляю! Вы либо очень осознанный человек, либо отлично маскируетесь. Продолжайте в том же духе.

Если вы отметили 2-3 пункта – вы обычный человек. Вы участвуете в сплетнях так же, как 90% людей. Не стыдите себя. Просто начните замечать, в каких ситуациях вы это делаете. Осознанность – уже полдела.

Если вы отметили 4-5 пунктов – вы находитесь в сплетнической трясине. Скорее всего, вы устали, тревожны или не удовлетворены своей жизнью. Возможно, вам стоит задуматься: а что бы вы делали, если бы убрали сплетни из своего общения? Кем бы вы были? Это может быть первый шаг к большим переменам.

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.