CROSS READS

MAKERIGHT
Ключевые идеи книг

ИСКУССТВО ПРОДУКТИВНОГО ХОЛИВАРА

Как склонять оппонента на свою сторону даже в самом безнадежном споре

ДВИГАЙСЯ ВПЕРЕД

Коллектив авторов

Саммари книги «Искусство продуктивного холивара. Как склонять оппонента на свою сторону даже в самом безнадежном споре»

Серия «CrossReads: Двигайся вперед»
Серия «MakeRight. Ключевые идеи книг»

http://www.litres.ru/pages/biblio_book/?art=68969826
Саммари книги «Искусство продуктивного холивара. Как склонять оппонента на свою сторону даже в самом безнадежном споре»:
ISBN 978-5-04-179357-9

Аннотация

Как научиться говорить открыто и честно, зная, что 100 % столкнешься с другим мнением? Возможно ли переубедить родственника, друга или коллегу без ссоры? Авторы предлагают техники и готовые шаблоны разговоров, которые превращают холивар «за» и «против» в конструктивную беседу.

В саммари собраны главные уроки и советы Джеймса Линдси и Питера Богоссяна. Познакомьтесь с типовыми сценариями общения, построенными на методах профессиональных переговорщиков, психологов-конфликтологов и специалистов, работающих с жертвами сект.

Саммари книги «Искусство продуктивного холивара» подготовлено совместно с проектом MakeRight. Читайте ключевые идеи бестселлеров и выбирайте лучшее в мире книг!

Содержание

Введение 5
Идея № 1. Прежде чем пытаться изменить мнение оппонента, сделайте так, чтобы он почувствовал себя комфортно 8
Конец ознакомительного фрагмента. 10

Саммари книги «Искусство продуктивного холивара. Как склонять оппонента на свою сторону даже в самом безнадежном споре»

Введение

Существует множество тем, которые вызывают ожесточенные споры. Они касаются вопросов морали, религии, политики, науки, истории. В последнее время заметна тенденция поляризации мнений, которой способствуют алгоритмы, используемые технологическими компаниями новой экономики. Пользователи оказываются в цифровом подобии эхокамеры – они могут услышать лишь те мнения, которые совпадают с их собственным. Происходит радикализация общества, где никто не готов воспринимать иные точки зрения. В такой среде людям становится сложнее взаимодействовать, они боятся говорить честно и пытаться отыскать правду. Оппонентам приписываются зловещие черты, их дегуманизируют, ведь гораздо проще не соглашаться с тем, кто кажется

исчадием ада, беспросветным глупцом или недочеловеком.

Эта проблема проявляется не только на общественном уровне, но и на личном. Друзья и родственники, разделенные разными взглядами, ссорятся, теряют связь друг с другом, разрывают узы, которые могли бы наполнить жизнь смыслом и быть гораздо крепче идеологических противоречий.

Авторы книги, Питер Богоссян и Джеймс Линдси, признаются, что сами совершили немало ошибок при общении с оппонентами. Как ученые и популяризаторы науки, они насмехались над наивными взглядами и заставляли оппонентов чувствовать себя униженными. Это плохой способ повлиять на чужие убеждения, даже если вы уверены в своей правоте. Высмеивая невежество оппонента и засыпая его фактами, вы добьетесь лишь того, что ваш противник еще больше укоренится в своих заблуждениях, станет яростнее их защищать и действовать радикальнее.

Мало кому удается вести корректный диалог с человеком противоположных взглядов, а еще меньше тех, кто может поколебать чьи-то убеждения. Кроме того, есть много ситуаций, когда вообще не стоит вступать в диалог. Например, когда вам угрожают насилием или в большинстве случаев в социальных сетях. В то же время есть немало ситуаций, когда жизненно необходимо вести «невозможные беседы»: когда вы расходитесь во взглядах с оппонентом, но пытаетесь найти общие точки; стараетесь лучше понять друг друга; когда

крайне важно изменить убеждения оппонента, так как его взгляды наносят вред ему или другим людям. В большинстве своем люди готовы к таким диалогам, просто они не знают, как именно их вести, чтобы они не переросли в конфликты или вражду. Питер Богоссян и Джеймс Линдси считают умение вести невозможные беседы навыком, которому можно научиться и который можно улучшить.

О том, как овладеть этим навыком, у авторов есть несколько важных идей.

Идея № 1. Прежде чем пытаться изменить мнение оппонента, сделайте так, чтобы он почувствовал себя комфортно

Как и у любого другого навыка, у умения вести невозможные беседы есть свои основы. Нельзя перейти к продвинутым уровням и освоению сложных приемов и техник, не освоив базу. В сложных разговорах есть две такие основы: понимание своих целей и умение слушать.

Перед началом разговора сформулируйте ваши цели. Они помогут вам понять, как вам вести себя в разговоре. Спросите себя, зачем вам принимать участие в беседе и что вы хотите получить от взаимодействия. Цели могут быть разными: узнать что-то новое, достигнуть взаимопонимания, найти истину, изменить точку зрения другого, произвести впечатление, выполнить задание.

Даже с идейным оппонентом старайтесь сформировать партнерские отношения, так как атмосфера недоверия и вражды приведет лишь к усилению разногласий. Будет лучше, если вы перестанете видеть в оппонентах врагов и дегуманизировать их. Воспринимайте их как партнеров, хотя бы в рамках конкретного разговора. Разговор не должен быть

дебатами, целью взаимодействия должна быть не победа, а понимание. Чтобы создать партнерские отношения, расскажите оппоненту о том, что вы хотите получить от разговора. У второй стороны должно быть право не отвечать на ваши вопросы. Перед разговором подумайте о том, как кто-то мог прийти к тем выводам, к которым пришел ваш оппонент.

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.