

Как можно переубедить собеседника?

Я собираюсь ответить на вопрос: как можно повлиять на собеседника в том в чём он не является правым? если не брать токсичного друга или человека?

Давайте с вами подумаем над тем, что является правдой и почему один человек прав, а другой нет. К примеру, вы считаете правдой, что люди должны любить животных и заботиться о них, тогда как ваш собеседник считает, что это лишь ходячее мясо, которое можно выращивать и в целом ничего аморального в том, чтобы пустить кошечку на вертел. От того, что вы больше симпатизируете позиции "нельзя жестоко обращаться с животными" делает ли эту позицию более правильной, более правдивой по отношению к той, где с животными можно обращаться как хочется?

Или другой пример, на выборах вы голосуете за партию 1, потому что они за то, чтобы выплачивать бедным дотации, дабы их поддержать, а партия 2, за которую будет голосовать ваш собеседник, убеждена в том, что бюджет должен поступать на научные разработки, развитие промышленности, в общем за технический прогресс. Кто в этой ситуации более прав? Какая партия умнее и правее в отношении того куда должны поступать налоги граждан?

Если мы с вами будем думать над такими вопросами, то придем к выводу, что каждый человек, не важно кем бы он ни был, преследует собственные интересы, реализацию предпочтений. И в таком случае сложно определить "объективную правоту", последователи которой точно при любом раскладе всегда были бы правее тех, кто занимает иную или слегка отличную позицию. Но, к счастью или сожалению, объективной правоты не существует. Каждый человек выражает согласие и несогласие по тем или иным вопросам, и что примечательно - вы согласны с X, тогда как ваш собеседник может быть не согласен, против X, и это согласуется с предыдущим тезисом, что "каждый преследует собственные интересы, предпочтения", то есть по сути каждый выбирает сам что ему больше нравится и подходит.

И здесь мы приходим к следующему вопросу "как человек выбирает одно, а не другое? Как формируется симпатия к тому или иному?". Не последнюю роль разумеется играют гены и воспитание, то, что мы наследуем от родителей биологически и путем взаимодействия с ними, оставляет сильный отпечаток, систему мышления в нашей голове. Но даже те же установки, которые внушаются нам от родителей достаточно зыбкие и их можно оспорить, подвергнуть сомнению. Этим занимался в свое время Сократ. С помощью майевтики или как принято также говорить "сократического диалога" он не переубеждал, а скорее заставлял усомниться в своих знаниях людей (и тем самым их сильно взбесив, что приведет к казни Сократа), и это выглядело как признание неправоты собеседника и правоты Сократа.

Что я хочу всем этим сказать? Не нужно думать, что вы правее другого человека. Да, позиция собеседника может противоречить и здравому смыслу, но это не делает вас лучше или правее. Вы должны уважительно относиться к тому, что говорит человек, и стараться определить его потребности и интересы, а после вы можете сыграть на них. И что может показаться странным - выделить достоинства того, что говорит другой (в определениях уважения как раз есть упоминание признание достоинств). Не смотря на всю полярность ваших мнений вы можете найти прямые сходства, точки согласия, у вас могут полностью совпадать мотивации, но отличаться лишь способы их реализации. Есть еще искажение "проклятие знания", что все, что вы знаете и принимаете за знание очевидно и просто не нуждается в объяснении. Так это - не так, и многим ваши позиции не очевидны, и их просто нужно более ясно разжевать. Находите точки согласия, задавайте вопросы, которые вызовут сомнения у человека, проявляйте уважение и терпение ведь процесс переубеждения может занять очень долгое время

Автор **заметки**: Леша С

Revision #1

Created 24 January 2024 09:28:23 by Тимур

Updated 24 January 2024 09:29:27 by Тимур