



СОДЕРЖАНИЕ

	ВВЕДЕНИЕ. Красота ума. Что это такое?	3
1	КАК ПРИЙТИ К СОГЛАСИЮ	5
	Потребность быть правым	6
	«Логический пузырь»	7
	Особые условия	8
	Особая система ценностей	10
	Жизненный опыт	10
	Категоричные обобщения	11
	Резюме	13
2	КАК НЕ СОГЛАШАТЬСЯ	15
	Вежливость	16
	Ошибки логики	17
	Субъективная интерпретация	18
	Избирательное восприятие	19
	Эмоции	21
	Различные жизненные обстоятельства	22
	Категоричные обобщения	23
	Экстраполяции	24
	Возможность и факт	25
	Несогласие несогласию рознь	26
	Резюме	27
3	КАК ОТЛИЧАТЬСЯ	29
	Два типа различий	29
	Источники различий	30
	В чем ваши различия?	35
	Причины расхождений	36
	Согласие с различиями	36
	Резюме	39
4	КАК БЫТЬ ИНТЕРЕСНЫМ	40
	Информация	41
	Что будет, если?	42
	Возможности и альтернативы	44
	Спекуляции	45

Связи	46
Творческие и оригинальные идеи	47
Самая полезная привычка	49
Упражнения	50
Резюме	51
5 КАК РЕАГИРОВАТЬ	53
Прояснение	54
Поддержка	55
Примеры и истории	57
Дополнение	59
Развитие	60
Продвижение	61
Модификация	62
Резюме	63
6 КАК СЛУШАТЬ	65
Нетерпение	66
Зачем слушать?	66
Внимание к словам	69
Повторение	69
Вопросы	71
Подробности	72
Два фокуса внимания	73
Резюме	74
7 ВОПРОСЫ	76
Вопросы открытого и закрытого типа	77
Источники и их надежность	80
Подробности	80
Объяснение	81
Альтернативы и предположения	81
Модификация	82
Вопросы с вариантами ответов	83
Ценности	84
На чем основаны ваши мысли?	85
Резюме	85
8 ПАРАЛЛЕЛЬНОЕ МЫШЛЕНИЕ И ШЕСТЬ ШЛЯП	87
Сотрудничество в исследовании проблем	89
Шесть шляп мышления	90
Белая шляпа	90
Красная шляпа	92
Черная шляпа	94

Желтая шляпа	95
Зеленая шляпа	97
Синяя шляпа	99
Использование шляп	101
Резюме	103
9 КОНЦЕПЦИИ	105
Зачем морочить себе голову концепциями?	106
Выявление концепции	108
Абстрактность	110
Уровни концепции	111
Типы концепции	113
Упражнение	115
Полнота концепций	116
Сравнение и сопоставление концепций	118
Резюме	119
10 АЛЬТЕРНАТИВЫ	121
Лучше	122
Восприятие	126
Альтернативные ценности	129
Рождение альтернатив	130
Возможность	133
Резюме	134
11 ЭМОЦИИ И ЧУВСТВА	136
Избирательное восприятие	137
Выбор	139
Прилагательные	140
Первая реакция	143
Позиция	144
Резюме	146
12 ЦЕННОСТИ	148
Обстоятельства	149
Разные стороны	152
Персональные ценности	153
Организационные ценности	154
Ценность качества	154
Ценность новизны	155
Взаимозависимость ценностей. Экология	156
Реальные ценности. Как мы воспринимаем ценности	157
Негативные ценности	158
Резюме	159

13 ОТКЛОНЕНИЯ И ОТСТУПЛЕНИЯ	160
Основная цель	161
Как прогнать скуку	162
Стереотипы	163
Юмор	166
Получайте удовольствие	167
Резюме	168
14 ИНФОРМАЦИЯ И ЗНАНИЯ	170
Сколько?	170
Что вы знаете о зулусах?	173
«Зеркальная стратегия»	174
Источники знаний	175
Разговор из топора	176
Резюме	177
15 МНЕНИЯ	180
Зачем нужны мнения?	180
Провокационные мнения	182
Упражнение	182
Точка зрения	183
Изменение мнений	186
Новая информация	186
Не обобщайте	187
Изменение ценностей	188
Сравнение различных мнений	189
Резюме	190
16 ВМЕШАТЕЛЬСТВО	192
Моя очередь	193
Вмешательство эго	195
Усиливающие вмешательства	195
Возражения	196
Сразу или потом?	198
Сомнения	199
Резюме	201
17 ТИПЫ СОБЕСЕДНИКОВ И ИХ РОЛИ	203
Призыв к борьбе	207
Настрой на самоутверждение	208
Настрой на учебу	208
Настрой на исследование	209
Конструктивный настрой	209
Настрой на развлечение	210

Настрой «какая разница?»	210
Резюме	211
18 КАК НАЧАТЬ РАЗГОВОР И О ЧЕМ ГОВОРИТЬ	213
Темы на злобу дня	214
«Долгоиграющие» темы	214
Чем вы занимаетесь?	215
Фальстарт	217
Смена курса	218
«Лепка» разговора	219
Эмоции	220
Скука	221
Резюме	221
ЗАКЛЮЧЕНИЕ	223
Удовольствие	224
Навык мышления	225
КЛУБЫ ОБЩЕНИЯ	226
Количество участников	226
Регулярность занятий	227
Организатор	228
Формат	228
Темы для обсуждения	229
Достижения	229
Контакты между клубами	230
Упражнения	230
ОБ АВТОРЕ	232



ВВЕДЕНИЕ

КРАСОТА УМА. ЧТО ЭТО ТАКОЕ?

Представьте себе вечеринку, подают коктейли. Вот очень красивая женщина. Она элегантно одета, у нее идеальная фигура, безупречная кожа. Но, как ни странно, она почти все время в одиночестве. Люди подходят к ней и быстро ретируются.

А вот лысый тщедушный мужчина. Он постоянно окружен людьми, в его компании не умолкают разговоры.

Что происходит?

Можно сделать так, чтобы тело было красивым. Для этого есть гимнастические упражнения, подтяжки, липосакция и силиконовые имплантанты.

Можно сделать лицо красивым при помощи косметики и пластической хирургии. Мужчины с помощью хирургических средств могут восстановить шевелюру.

Но как быть с умом? Какие усилия вы прикладываете к тому, чтобы сделать красивым свой ум? Физическая красота при серости ума скоро наскучит. Можно

привлечь внимание красивой внешностью, но удержать его без красивого ума нельзя.

Привлекательная женщина на вечеринке умом сера, а тщедушный мужчина умом красив. Вот почему вокруг него толпится народ, а она томится в одиночестве.

Что же можно сделать, чтобы придать уму красоту?

Мы рождаемся со своим лицом и телом. Красивее лицо и тело мы можем сделать лишь до определенной степени. Зато для украшения ума можно сделать очень многое. Именно этому и посвящена книга. Она расскажет вам, как сделать ум красивее.

Если вы обладаете природной физической красотой и она меркнет из-за серости ума, это настоящая трагедия жизни. Это как дорогая машина, не заправленная бензином.

Если вы не обладаете природной красотой, компенсировать отсутствие внешней привлекательности можно — развив красоту ума.

Когда человек стареет, внешняя его красота увядает. Поэтому каждому следует посвящать какое-то время и силы на развитие красоты ума.

Почему именно красоты? Красота — это качество, которое может быть высоко оценено окружающими. Таким образом, красивый ум, о котором пойдет речь, будет высоко оценен людьми. Речь идет не о том уме, что решает сложные головоломки. Красота ума проявляется не в способности решать задачи, а в общении с людьми. Этому и посвящена книга. В то время как красоту тела можно лицезреть, красота ума познается в общении.

Вы можете сделать свой ум красивым настолько, насколько захотите, — было бы желание. Дело не во врожденном интеллекте или обширных знаниях, а в умении *пользоваться* своим разумом. Именно об этом книга.

1



КАК ПРИЙТИ К СОГЛАСИЮ

Красота ума означает искреннее стремление найти общее, точки соприкосновения с собеседником. Как ни странно, это самый трудный аспект общения.

Это непросто уже потому, что согласие должно быть искренним, а не льстиво-притворным. Это непросто, ведь идет вразрез с природными наклонностями человека.

Рассмотрим две крайности согласия и несогласия:

Вы совершенно правы...

Я во всем согласен с вами...

Я абсолютно согласен с тем, что вы говорите...

Совершенно верно...

Согласен на сто процентов...

Если вы согласны во всем, то и обсуждать нечего, не о чем говорить, незачем обмениваться взглядами. С таким же успехом ваш собеседник мог бы читать вам лекцию. Ваше согласие может звучать мило, но ваш вклад в разговор оказывается весьма незначительным.

Другая крайность:

Да, но...

Категорически не согласен...

Вы ошибаетесь...

Это не так...

Это говорит человек, не согласный со всем, что сказано. Он любит поспорить и стремится выразить через спор свое превосходство. Часто так ведут себя ученые и высокообразованные люди, потому что их к этому подталкивают. Такое поведение вызывает раздражение окружающих и едва ли будет воспринято доброжелательно.

Вам нужно держаться посередине между этими двумя крайностями. Не нужно соглашаться с собеседником во всем, но и не следует выражать полное несогласие.

ПОТРЕБНОСТЬ БЫТЬ ПРАВИМ

Это сильно связано с эго. Спор — битва двух эго. Когда вы соглашаетесь с собеседником, то как будто подчиняетесь точке зрения другого человека — словно проигрываете спор. Когда вы не соглашаетесь, то утверждаете свое эго и намекаете на то, что можете быть выше собеседника. Все это подкрепляется пылом спора и любовью к дебатам, имеющей место в ученой среде и в обществе, будь то парламенты, судебные заседания или средства массовой информации. В парламенте оппозиционная партия стремится выразить несогласие с правительством во всем — о чем бы ни шла речь. Большинство людей считают такое поведение глупостью.

Если вы стремитесь всегда побеждать в спорах, то ничего не добьетесь — разве что продемонстрируете свои способности спорщика. Проигрывая же спор, вы кое-что приобретаете — понимание чужой точки зрения. Быть всегда правым — не самая важная вещь на свете и определенно не самая красивая.

*Спор — это искренняя попытка
детально исследовать обсуждаемый
вопрос, а не битва двух
противоборствующих эго.*

«ЛОГИЧЕСКИЙ ПУЗЫРЬ»

Термин «логический пузырь» я ввел в одной из своих книг. Когда кто-то делает или говорит то, что вам не нравится или с чем вы не согласны, легко навесить на этого человека ярлык глупца, невежды или злопыхателя. Но может так случиться, что этот человек поступает «логично» в рамках собственного «логического пузыря». Он составлен из представлений, ценностей, потребностей и жизненного опыта человека. Если вы предпринимаете искренние усилия, чтобы проникнуть внутрь этого пузыря и увидеть «истоки» этого человека, то способны понять его логику.

В школьной программе творческого мышления (уроки мышления CoRT) есть инструменты, позволяющие учащимся расширить кругозор восприятия, увидеть вещи под разными углами и вести себя соответ-