

ОТЗЫВЫ О КНИГЕ

«Присоединяйтесь к Дэвиду Макрейни в его дерзком и вдохновляющем путешествии, в котором принимают участие все, от активистов-исследователей и ученых до служителей культа, и вы окажетесь в неожиданном месте. Он показывает, как искренняя беседа может прийти на смену непримиримым дебатам и как подлинная эмпатия помогает преодолеть глубокие разногласия. Эта книга — идеальный помощник каждому в наше полное опасностей время».

Дэниел Пинк,

автор бестселлеров № 1 по версии New York Times «Сила сожалений», «Человеку свойственно продавать» и «Драйв»

«Здесь вы найдете своевременные, содержательные и обнадеживающие аргументы, объясняющие, почему сумасшествие, охватившее наше общество, не будет длиться вечно, а также ободряющее и применимое на практике предложение изменить себя».

Дуглас Рашкофф,

автор Теат Нитан и ведущий подкаста Теат Нитан

«Эта книга представляет собой увлекательный экскурс в нейробиологию и психологию процесса формирования и изменения мнения, в котором сейчас отчаянно нуждается наше общество. Дэвид Макрейни показывает нам, как взаимодействовать друг с другом, проявлять уважение и видеть в других и в себе потенциал к изменению».

Скотт Барри Кауфман,

*основатель Центра изучения человеческого потенциала
и автор книги «Путь к самоактуализации»*

«Прочитайте эту книгу от корки до корки, и вы найдете новое решение одной из самых сложных задач в отношениях: как повлиять на мнение небезразличных нам людей без ущерба для самих отношений».

Тесса Уэст,

*профессор психологии Нью-Йоркского университета
и автор книги «Токсичные коллеги»*

«Исключительная и удивительно интересная книга на жизненно важную тему».

Рори Сазерленд,

*вице-председатель Ogilvy UK и автор книги «Алхимия.
Тайное искусство и тонкая наука магии в брендах, бизнесе и жизни»*

«Одна из самых сильных сторон человечества — наша способность не только корректировать собственные убеждения, но и менять мнение других людей. Дэвид Макрейни показывает, как можно убеждать других, не прибегая при этом к принуждению».

Джей Ван Бавел,

*директор лаборатории социальной идентичности и нравственности Нью-Йоркского университета и автор книги *The Power of Us**

«Если вам раньше не нравились работы Дэйва Макрейни, эта книга не только изменит ваше мнение, но и объяснит, почему оно изменилось».

Дин Бернетт,

автор бестселлера «Идиотский бесценный мозг»

«В эпоху повсеместной конфронтации и претензий отдельных обществ на собственную исключительность Дэвид выходит за рамки схематичных академических концепций и предлагает конкретные стратегии ведения содержательных диалогов, которые помогут приходиться к общему мнению и объединять людей».

Джон Леви,

автор бестселлера «Как знакомиться с интересными людьми»

«Дэвид Макрейни — один из немногих, кто посвятил свою жизнь изучению поразительных фокусов, которые способны демонстрировать наше сознание. Он мастер увлекательных историй, с помощью которых учит нас важным принципам психологии».

Спенсер Гринберг,

основатель и генеральный директор Spark Wave

«Дэвид Макрейни — один из лучших популяризаторов науки, а эта книга — его величайшее достижение. Блестяще, умно, неизменно занимательно и очень своевременно. Эта книга изменит ваш взгляд на мир и поможет изменить отношения с другими».

Уилл Сторр,

журналист и автор книги «Статус. Почему мы объединяемся, конкурируем и уничтожаем друг друга»

«Это руководство обязательно к прочтению для всех, кого волнует такая, казалось бы, невыполнимая задача, как переубеждение людей. Откройте для себя знание о том, как формируются убеждения, установки и ценности, и вы найдете удивительно простой способ менять ваши взгляды».

Логан Ури,

автор книги «К черту прекрасного принца!»

«Захватывающее изложение здесь сочетается с практической пользой... Действенные советы о том, как решать самые актуальные проблемы».

Kirkus Reviews

«Макрейни приводит убедительные доводы... и подкрепляет их научными представлениями о «замене старого невежества новой мудростью». Результат — глубоко продуманное и прочувствованное исследование».

Publishers Weekly

«Мне понравилась эта книга, в ней много удивительных историй и познавательной информации. Макрейни — талантливый популяризатор науки».

Клайв Томпсон,

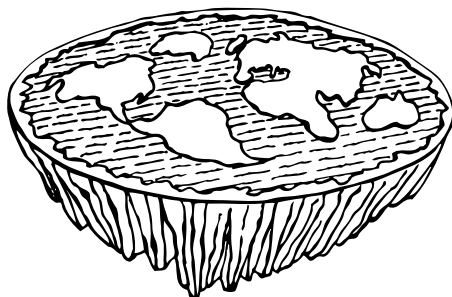
автор книги Coders: The Making of a New Tribe and the Remaking of the World

ДЭВИД
МАКРЕЙНИ

NEW
PSY
CHO
LOGY

И ВСЕ-ТАКИ ОНА ПЛОСКАЯ!

Удивительная наука о том, как меняются
убеждения, верования и мнения



Издательство
АСТ
Москва

УДК 159.9
ББК 88.50
М16

*Печатается с разрешения литературных агентств William Morris
Endeavor Entertainment, LLC и Andrew Nurnberg.
Все права защищены. Никакая часть данной книги не может
быть воспроизведена в какой бы то ни было форме без письменного
разрешения владельцев авторских прав.*

David McRaney
**HOW MINDS CHANGE: THE SURPRISING
SCIENCE OF BELIEF, OPINION, AND PERSUASION**

Макрейни, Дэвид.

М16 И все-таки она плоская! Удивительная наука о том как меняются убеждения, верования и мнения / Дэвид Макрейни. — Москва : Издательство АСТ, 2024. — 400 с. : ил. — (New Psychology).

ISBN 978-0593190296 (англ.)

ISBN 978-5-17-161726-4

Вы сталкивались с людьми, которые упрямо верят в сомнительные теории, противоречащие здравому смыслу? Попадали в ситуации, когда самые убедительные аргументы оказываются бессильны?

Исследователь психологии и автор бестселлеров Дэвид Макрейни объясняет, какие механизмы сознания формируют стойкость убеждений и почему сложно изменить свою точку зрения или мнение оппонента. Герои этой книги — политические агитаторы, религиозные сектанты и конспирологи. Автор исследует, как наш мозг обрабатывает информацию и при каких условиях пересмотр взглядов возможен.

Это увлекательное исследование даст вам инструменты, чтобы донести свою точку зрения и повлиять на умы других, неважно, идет речь об одном человеке или миллионах.

Приготовьтесь к захватывающему путешествию в мир психологии убеждения!

УДК 159.9
ББК 88.50

Макет подготовлен редакцией «Прайм»

ISBN 978-0593190296 (англ.)
ISBN 978-5-17-161726-4

© 2022 by David McRaney
© Хафизова Р.,
перевод на русский язык, 2023
© ООО «Издательство АСТ», 2024

ОГЛАВЛЕНИЕ

| | |
|-------------------------------|-----|
| Введение..... | 12 |
| 1. Постправда..... | 23 |
| 2. Глубокая агитация..... | 39 |
| 3. Носки и кроксы..... | 76 |
| 4. Нарушение равновесия..... | 117 |
| 5. Уэстборо..... | 158 |
| 6. Племенная правда..... | 194 |
| 7. Аргументирование..... | 228 |
| 8. Убеждение..... | 252 |
| 9. Уличная эпистемология..... | 272 |
| 10. Социальные изменения..... | 318 |
| Эпилог..... | 345 |
| Благодарности..... | 355 |
| Примечания..... | 361 |
| Об авторе..... | 392 |

ПАМЯТИ БЛЕЙКА ПАРКЕРА

Спасибо за то, что у единственного ребенка в семье появился брат — источник моих бесконечных историй, и за ценные уроки о том, как перехитрить Вселенную.

ВВЕДЕНИЕ

Мы с вами отправляемся в путь, на протяжении которого будем изучать, как формируется и меняется наше мышление. К концу этого пути вы научитесь не только переубеждать других людей, но и менять свои собственные убеждения. По крайней мере, я на это надеюсь, потому что и сам научился делать это, что помогло мне достичь успеха в разных сферах жизни.

Я написал две книги о когнитивных искажениях и логических ошибках, а затем на протяжении нескольких лет вел подкаст на эти темы и был полон скепсиса по поводу изменения мышления, что, возможно, сейчас чувствуете и вы. На сцене ли, с микрофоном в руках или в статьях я часто повторял, что нет смысла пытаться изменить точку зрения людей в вопросах, касающихся политики, различных предрассудков или теорий заговора, а уж тем более — если предмет спора сочетается в себе три этих темы.

Вспомните последний случай, когда вы пытались изменить чью-то точку зрения. У вас получилось? Благодаря интернету у нас больше, чем когда-либо прежде, возможностей соприкоснуться с людьми, у которых другая точка зрения в интересующих нас вопросах. Поэтому не исключено, что вы недавно спорили с кем-то, имеющим иное, чем у вас, мнение. И я уверен, что этот человек не изменил свою точку зрения даже тогда, когда вы, как вам казалось, предоставили ему очевидные доказательства его неправоты. Скорее всего, этот человек,

поспорив с вами, не только разозлился, но и еще больше уверовал в свою правоту и вашу неправоту.

Я вырос в Миссисипи, и, как и для многих представителей моего поколения, такого рода споры были частью нашей повседневной жизни задолго до того, как интернет познакомил нас с внешним миром, наполненным разногласиями. В то время герои фильмов и телепередач постоянно выражали мнения, противоречившие всему тому, что мы слышали от взрослых: о том, что Юг снова восстанет, что свободная любовь — грех, а эволюция — всего лишь теория. Наши семьи словно застряли в другой эпохе. Шла ли речь о каком-то научном факте, о нормах, принятых в социуме, или о политической позиции, — то, что было для моих друзей очевидным, неизменно приводило к спорам в наших семьях, особенно во время разных семейных торжеств. В итоге большинство из нас просто перестали спорить. Не было никакого смысла пытаться изменить точку зрения других людей.

Мы становились циниками не только теоретически. Живя в Библейском поясе*, каждый из нас вынужден был время от времени нарушать какие-то общепринятые правила.

Например, однажды я оказался свидетелем сцены, когда мой отец довольно жестко осадил человека, досаждавшего моему дяде, владевшему цветочным магазином. При этом отцу даже не пришлось просить меня, чтобы я сохранил происшедшее в секрете. Я и сам знал, что нужно помалкивать о случившемся, — и мы оба никому не обмолвились ни словом.

Я был фанатом науки, и мой цинизм лишь стал крепче, когда я начал работать в местных газетах, а потом и на местном

* Регион в Соединённых Штатах Америки, в котором влияние консервативного протестантизма на социальную жизнь сильнее, чем в целом по стране. — *Прим. пер.*

телевидении. В тот период в нашу жизнь как раз вошли социальные сети. До того как стать научным журналистом, я работал на *WDAM-TV* в Эллисвилле, штат Миссисипи, и в мои обязанности входило модерирование страницы новостей. Годами я ежедневно проводил часть дня, читая обескураживающие комментарии разгневанных зрителей, угрожающих бойкотировать телеканал всякий раз после выхода очередной научной передачи, которая не соответствовала их мировоззрению.

Я понял, насколько далеко зрители могут зайти в своем гневе, когда однажды наш метеоролог в прямом эфире сказал, что изменение климата — это реальность, и связано оно скорее всего с выбросом углекислого газа в результате деятельности человека. Я поделился ссылками от экспертов на официальной странице канала в социальной сети. Тут же мне в ответ хлынул шквал гневных комментариев. Как и многие люди, я думал, что факты скажут сами за себя, но множество разгневанных зрителей начали присылать свои собственные ссылки в ответ на мои, и я провел весь день за нескончаемой проверкой фактов. На следующий день какой-то мужчина начал требовать у моего коллеги из новостной бригады, чтобы тот сказал, как зовут человека, ведущего страницу в социальной сети. Коллега назвал ему мое имя, после чего этот мужчина быстро приехал на телеканал и потребовал позвать меня. Почувствовав потенциальную опасность, секретарь позвонила в полицию. Разгневанный зритель уехал до приезда полицейских, но несмотря на то, что они до конца недели дополнительно патрулировали нашу территорию, я еще долго оглядывался при входе и выходе из здания.

Работая на телеканале, я заинтересовался психологией происходящего и начал вести блог на эту тему. В результате чего написал несколько книг, прочитал множество лекций по всему

миру и начал новую карьеру. Чтобы разобраться, какими способами люди отказываются принимать факты или понимать другого человека, я запустил подкаст под названием *You Are Not So Smart* («*Не такой уж ты умный*») и выбрал психологию мотивированных рассуждений в качестве своего направления в научной журналистике. Я объяснял людям, что нет смысла пытаться изменить чужую точку зрения, и неплохо этим зарабатывал.

Но все же мне никогда не нравился такой пессимизм, особенно после того, как я стал свидетелем внезапного изменения отношения к традиционным семейным ценностям в Соединенных Штатах. Этот сдвиг в сознании в конце концов достиг моего родного города, и многие мои друзья и знакомые перестали скрывать, что выбирают свободную любовь вместо привычного брака. Когда мнение большинства изменилось, разногласия просто испарились. Всего несколько лет назад я ежедневно модерировал споры о том, что свободные отношения разрушат Америку и семейные ценности. Стало *очевидно*, что *люди могут изменить свое мнение. И очень быстро. Так какой тогда был смысл спорить?*

Я искал специалиста, способного ответить на вопрос, который раньше мне не приходило в голову задать и который теперь не давал мне покоя: почему мы спорим? Какую цель при этом преследуем? Все эти перепалки в интернете помогают нам или вредят?

В качестве гостя я пригласил в свой подкаст знаменитого когнитивиста Хьюго Мерсье, специалиста по человеческому мышлению и аргументации. Он объяснил, что через конфликт люди постепенно научились приходить к согласию, например, в отношении какого-либо факта — считать его хорошим или плохим, или того, что съесть на ужин. Группы, которые