SPOLEČNÁ ŘEČ

Jak přivést lidi věřící nesmyslům k rozumu?

Lukáš Hána

| #skeptik.cz

Lukáš Hána

Lektor kritického myšlení
| #skeptik.cz

NA FAKTECH ZÁLEŽÍ

https://80000hours.org/podcast/episodes/hugo-mercier-misinformation-mass-persuasion/

věda o covidu-19
Prostě lidem předložíme fakta ...
věda o klimatu

Ale tati ... to je nějaký nesmysl!
Jak to může být nesmysl, když píšou přesně to, co si já myslím?!
Daniel PAZ
DP

NÁZORY VYBÍRÁME JAKO OBLEČENÍ

Galef, J. (2021). The scout mindset: Why some people see things clearly and others don't. Penguin.

David Fleischer

NÁSTROJ

DEEP CANVASSING
(HLUBOKÉ DOTAZOVÁNÍ)

Kalla, J., & Broockman, D. (2020). Reducing Exclusionary Attitudes through Interpersonal Conversation: Evidence from Three Field Experiments. American Political Science Review, 114, 410 - 425. https://doi.org/10.1017/S0003055419000923.

DEEP

CANVASSING

ZVÍDAVOST
kladení otázek

TRPĚLIVOST
naslouchání

ZRANITELNOST
příběhy

NEODVRACEJTE SE

Chytnou se špatné party.

PŘIJMĚTE JE

Největší šanci máte ovlivnit lidi, se kterými máte vřelý a respektující vztah.

PRO TIP

Můžete mít respektující vztah i s lidmi,
se kterými nesouhlasíte.

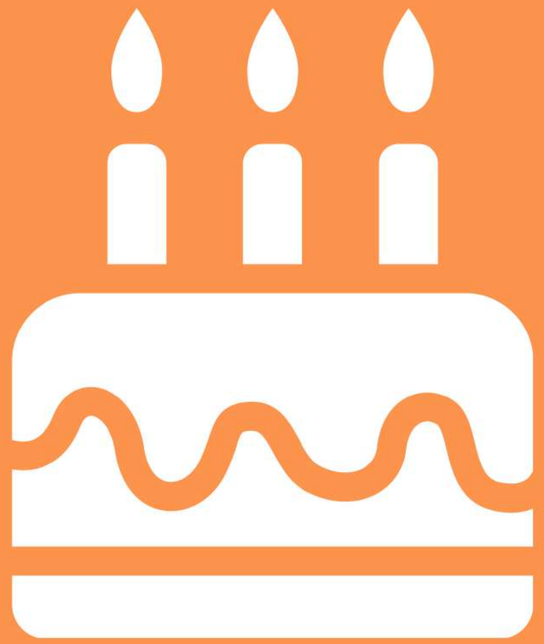
SOUSTŘEĎTE SE NA PŘÍBĚHY

JEJICH I TY VAŠE

“Jak se vás dotýká změna klimatu?”

Vztah
respekt, důvěra

Váš příběh



Jejich příběh

McRaney, D. (2022). How minds change: the surprising science of belief, opinion, and persuasion. Penguin.

NEMLUVTE ...

“Když mluvíte, tak jen opakujete to, co už víte...”

... ALE PTEJTE SE, MLČTE A POSLOUCHEJTE

“... když ale posloucháte, tak se můžete dozvědět něco nového.”

PRO TIP

Odzbrojte je svou zvídavostí

“Aha, to je zajímavé.
Řekněte mi o tom víc, prosím!”

NESNAŽTE SE JE PŘESVĚDČIT ...

Vede to ke konfliktu
a zákopové válce

... ALE POCHOPIT

Nemůžete změnit jejich názor,
ten můžou změnit jen oni sami,
vy pro to můžete vytvořit jen prostor.

NÁSTROJ

—

GUMOVÁ KAČENKA

Williams, J. J., & Lombrozo, T. (2010). The role of explanation in discovery and generalization: Evidence from category learning. Cognitive science, 34(5), 776-806.

PRO TIP

“Na stupnici 0...10,
nakolik věříte v klimatickou změnu?“

PRO TIP

Nechte je, ať přijdou s vlastními argumenty.
Stavte na jejich nejistotě, rozpolcenosti a nekonzistentnosti.

“Na stupnici 0...10,
nakolik věříte v klimatickou změnu?“

...

*“Proč ne **méně**?”*

NEZAVALTE JE ARGUMENTY ...

Čím více argumentů dáte, tím více cílů mohou sestřelit.

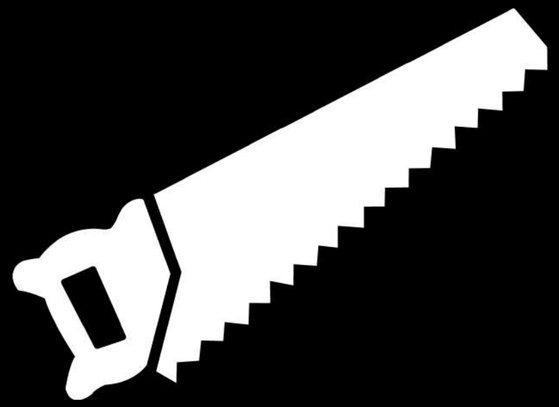
1

... ALE VYBERTE JEDEN NEJPŮSOBIVĚJŠÍ

Vaše argumentace bude silná jako váš nejslabší argument. Méně je více.

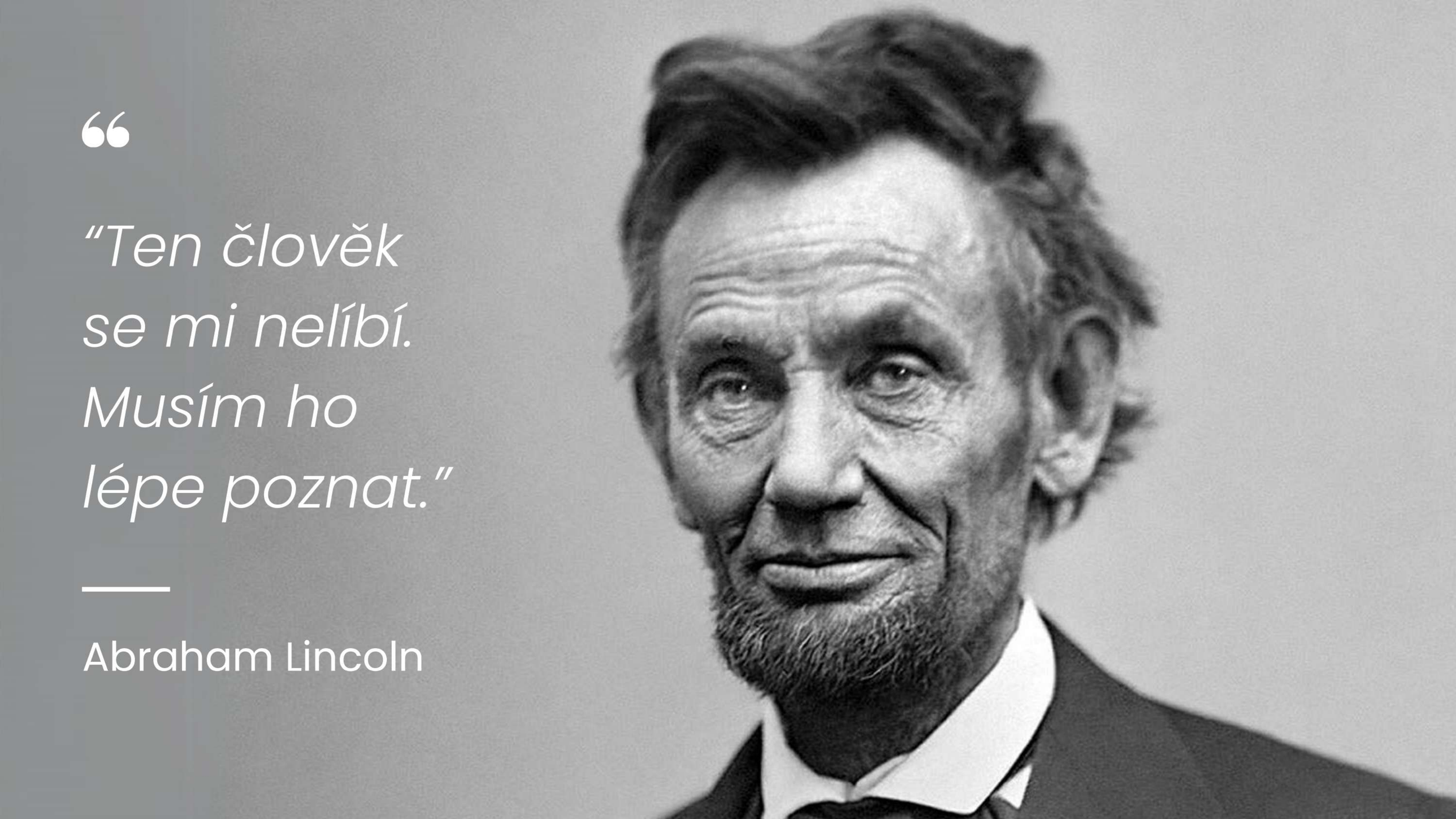
NETLAČTE NA PILU ...

Pokud svůj názor nezmění,
nenálehejte a respektujte to.



... ALE PODĚKUJTE A DEJTE JIM SVOBODU

“Díky za zajímavý rozhovor.
Věřím, že dojdeš k rozumnému závěru.”


“
“Ten člověk se mi nelíbí. Musím ho lépe poznat.”
Abraham Lincoln

DĚKUJI ZA POZORNOST!

Lukáš Hána
lukas.hana@skeptik.cz
| #skeptik.cz

SKEPTIK
KRITICKÉ MYŠLENÍ

ONLINE KURZ