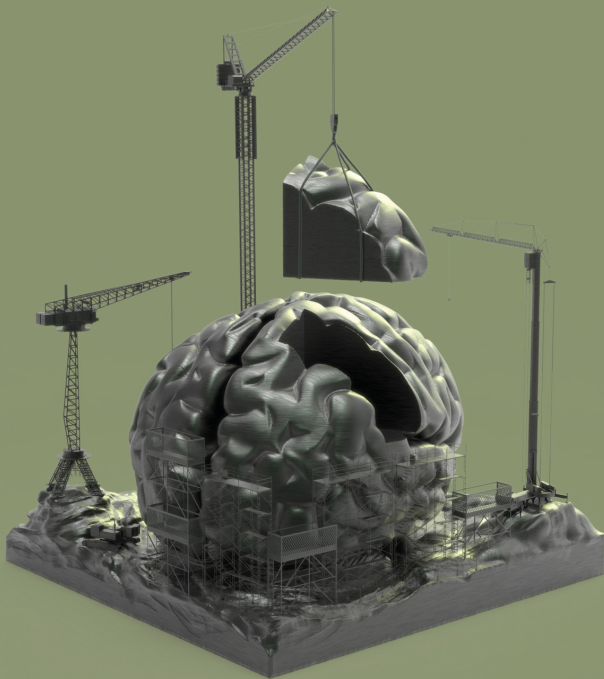


Патрик Кинг

Практический интеллект

Как критически мыслить, моделировать
ситуации, глубоко анализировать и никогда
не обманываться



Патрик Кинг
Практический интеллект.
Как критически мыслить,
моделировать ситуации,
глубоко анализировать и
никогда не обманываться

Текст предоставлен правообладателем

http://www.litres.ru/pages/biblio_book/?art=66077544

*П. Кинг. Практический интеллект. Как критически мыслить,
моделировать ситуации, глубоко анализировать и никогда не*

обманываться: ООО «Библос»; Москва; 2022

ISBN 978-5-905641-84-8

Аннотация

«Практический интеллект» – это не обычная книга о том, как «эффективно думать». Нет, она начинается с рассмотрения биологических основ мышления, рассказывая, как перепрограммировать его с инстинктивного на аналитическое и проникать в суть вещей, чтобы на основе полученной информации принимать лучшее из возможных решений. Эта книга представляет реальный, действенный набор инструментов, поскольку правильное мышление – это, прежде всего, КАК, а

не почему или что. Вы узнаете: как должны взаимодействовать тело и мозг, реализуя задачу быстрого мышления; как это в действительности – мыслить глубоко и анализировать; как думать о своем мышлении – и какие препятствия стоят на пути добрых намерений. Главное, чтобы вы сразу смогли применять на практике представленные здесь модели мышления, пока они не станут привычкой. И тогда вы сможете раскрывать скрытые детали, избегать ловушек мышления, быстрее осознавать происходящее, а не слепо доверять всему, что мы видим, слышим и чувствуем. Практический интеллект – это поиск истины.

В формате PDF A4 сохранён издательский дизайн.

Содержание

Глава 1. Что скрывается под поверхностью	6
Кошкино любопытство...	13
Скептический взгляд на вещи	21
Конец ознакомительного фрагмента.	26

Патрик Кинг

**Практический интеллект.
Как критически мыслить,
моделировать ситуации,
глубоко анализировать и
никогда не обманываться**

Patrick King

Practical Intelligence: How to Think Critically, Deconstruct
Situations, Analyze Deeply, and Never Be Fooled

© 2019 by Patrick King

© Студия Артемия Лебедева, иллюстрация и верстка об-
ложки, 2021

© Ольга Поборцева, перевод

© ООО «Библос», 2022

* * *

Глава 1. Что скрывается под поверхностью

Некоторым из нас от природы дарованы способности к учению, иначе – к поглощению книжных знаний. Эти способности помогают в учебном заведении, однако имеют ограниченное применение в реальной жизни. Выходит, по большей части заучивание уравнений и выполнение тестов не приносят особой пользы.

У других есть эмоциональный, кинестетический (телесный) и даже музыкальный интеллект. Нетрудно догадаться, в каких областях жизни они будут вам в помощь.

Однако практический интеллект в наши дни в большом недостатке. Он известен также как здравый смысл, умение видеть мир таким, каков он есть, знание, как думать. В реальности получается, что гораздо важнее то, как мы прокладываем свой путь в этом мире, какими подходами пользуемся, чем то, что мы по факту об этом мире знаем.

Практический интеллект помогает нам постигать окружающую действительность, с определенностью констатировать происходящее, а затем принимать лучшее из возможных решений на основе полученной информации. Он может казаться важнейшим из навыков мышления, но именно ему нельзя явным образом научиться. В этом мы в основном предо-

ставлены сами себе, что объясняет массу ментальных ошибок, которые люди совершают постоянно и которые нетрудно пронаблюдать.

Объявлена ликвидационная распродажа? Так, нужно купить все и сразу.

Эта новостная статья утверждает вопиющие факты, пусть и без ссылки на источник? Вроде звучит убедительно, и я готов в это верить всей душой.

Если я чувствую, что это правда, значит, это должно быть правдой.

И так далее. Возможно, вы сумеете отслеживать такие ошибки здесь и сейчас, однако подобные мысли автоматически возникают у нас в течение жизни, и, конечно же, все их уловить не удастся. Давайте же сделаем первый шаг, чтобы использовать свои мозги толково, не позволяя им попадать в разного рода ловушки и совершать сумасбродства. Суть всегда заключается в том, чтобы смотреть вглубь и прекратить думать, что можно доверять всему, что мы видим, слышим и чувствуем.

У всех нас имеется какой-нибудь дальний родственник или приятель, с которым давно потеряна связь, но который временами шлет нам электронные письма, где излагаются детали очередной безумной теории заговора. Например, сегодня это из ряда вон выходящая, скандальная и «абсолютно доказанная!» теория, гласящая, что правительство пользуется детскими телепрограммами, чтобы рассылать скрытые

послания, заставляющие повиноваться его приказаниям. И, к сожалению, вы успели прочитать это сообщение от родственника, даже зная в данный момент, что если послание от этого человека идет с пометкой «ВАЖНО!», скорее всего, ничего важного там нет.

«Взгляни на эту информацию от Национального совета по алфавиту! – пишут вам. – Совершенно ясно, что Большая Птица из “Улицы Сезам” активирует отдел мозга, который положительно реагирует на приказы властей! Все дело в ее клюве! Свыше 85 процентов зрителей “Улицы Сезам” сообщают, что ощущают электрические разряды каждый раз, когда Большая Птица появляется на экране. Я узнал все это из подкаста Джека Спрэта “Нас атакуют”! Запрети своим детям смотреть “Улицу Сезам”, если не хочешь, чтобы они стали прислужниками авторитарного диктатора!»

Но что-то во всей этой истории кажется вам *сомнительным*.

Национальный совет по алфавиту? Что это такое? И все эти дети, сообщающие об электрических разрядах? Ужас какой... Да, у вас есть знакомые с детьми. Вы думаете, что точно услышали бы, если такая ситуация имела место. А разве Джек Спрэт – не тот парень, который заявил, что пастеризованное молоко заставляет школьников поклоняться Сатане?

Отлично... вы ищете в Гугле «Национальный совет по алфавиту» – и совсем не удивлены, что такой организации, да еще с собственным сайтом, в природе не существует. Но вы

находите ссылку на статью на сайте Snopes.com, где говорится, что Национальный совет по алфавиту использовался как «источник», чтобы подтвердить, что мультсериал «Зеленые яйца с ветчиной» – это коммунистический манифест.

Прежде всего, электронное сообщение вашего родственника не прошло «пробу на запах» – что-то тут дурно попадает. Потом вы не нашли никаких данных, подтверждающих сообщения об электрических разрядах от детей, которые смотрели «Улицу Сезам». Вы не нашли никаких свидетельств, что клюв Большой Птицы транслирует детям закодированные послания. Однако вы выяснили кое-что о Джеке Спрэте: он давал интервью крупной столичной газете, в котором признавался: «Слушайте, я просто работаю в шоу-бизнесе. Я заставляю людей чувствовать себя определенным образом. Если бы я верил хоть половине из того, что говорю, то не смог бы делать шоу. Я бы забился в угол и ждал конца света. А вместо этого я получаю неплохой доход!»

Вы отправляете всю добытую информацию своему родственнику. Он пишет в ответ: «Ну, это любопытно. Я об этом не подумал. Но Джек Спрэт так страстно защищает свои убеждения, и он – великий коммуникатор. Я думаю, он верит в то, что говорит. Скажи, ты слышал, что орден иллюминатов мониторит твои профили на сайтах знакомств?»

Все люди желают определенности. Мы хотим быть уверены в своих убеждениях, а неопределенность – некомфортное ощущение, которое мы стараемся подавить каждый раз, при-

нимая решение или планируя событие. И побыстрее – желательно прямо сейчас.

Многие из нас считают сомнения и колебания препятствиями на пути к свершениям или признаками ненадежности своих мыслей. Нас смолоду учили, что скорость, с которой мы ощущаем определенность, это признак интеллигентности и веского мышления. В итоге мы часто спешим подкрепить свои убеждения первым попавшимся источником, принимая его за проверенную истину.

Такой путь – серьезная ошибка нашего естественного инстинктивного мышления, и от этой тенденции необходимо избавиться, дабы мыслить лучше и умнее. *Определенность важнее точности*, так мы считаем. Мы склонны искать подтверждения для страстного, а не истинного. Нас скорее впечатлит участник телевизионной дискуссии, страстно излагающий свою аргументацию, чем спокойный, убедительный, но скучный человек, который просто выкладывает факты как они есть. Если кто-то активно транслирует свои убеждения, мы склонны считать, что он близок к истине, и станем на его сторону.

Практический интеллект – это поиск истины, а не приоритетное устранение *неопределенности* вместо установления определенности. Это не одно и то же. Устранить неопределенность – значит серьезно поразмыслить над тем, что вызывает сомнения: в нашей истории-вступлении это был поиск Национального совета по алфавиту, чтобы выяснить, до-

стоин ли он доверия. А установить определенность – значит просто схватиться за первый же «факт», который снимет некомфортное ощущение неопределенности, небезопасности, просто неуверенности в *чем-либо*.

Эта первая глава – о том, что нельзя принимать что-либо на веру, потому что вера может быть обманчива, и зачастую – намеренно. Эта глава – о поиске истины и ничего, кроме истины. Можно представить, как порой бывает болезненна правда, но речь не об этом, а о том факте, что в каждой ситуации имеется как минимум некий уровень сложности и нюансов, скрывающихся под поверхностью. И если вы не перестанете докапываться до сути, вещи очень часто оказываются совершенно другими, чем казались на первый взгляд.

Данный процесс усложняет тот факт, что наш мозг так сильно жаждет определенности, что воспринимает ее как *награду*. А неопределенность воспринимается как угроза, которую нужно устранить. И чем скорее мы устраним факты, угрожающие определенности, тем лучше, и неважно, насколько непрочен ее фундамент.

Наиболее эффективные модели мышления помогают быстрее расшифровать и осознать происходящее в нашем мире. Они упрощают процесс декодирования и интерпретации того, что мы видим, и дают возможность глубже проникать в суть вещей. В конечном итоге такой способ приносит более весомую награду, чем обоснование «для галочки» того, во что мы предпочитаем верить.

Одну полезную мыслительную конструкцию можно назвать «свободной структурой сильных мнений». Это значит, что надо быть позитивным и уверенным в своих убеждениях, сохранять достаточную открытость мышления, чтобы прислушиваться к точкам зрения, которые, возможно, бросают вызов вашим. Также это означает принятие того факта, что менять мнение – это не слабость, и не нужно этого стыдиться. Смена мнений на основании солидного набора фактов есть признак вашей ментальной *силы*; а вот просто соглашаться с мнением толпы – *истинная* слабость.

Конечно, все это проще сказать, чем сделать, когда наш мозг жаждет уверенности и волнуется, столкнувшись с отсутствием убежденности. Но мы можем натренировать мозг проникать за завесу видимости и раскрывать скрытые детали, незаметные на первый взгляд.

Кошкино любопытство...

Самый могущественный инструмент, который у нас есть, чтобы преодолеть стремление к определенности и заглянуть под поверхность, – вовсе не заранее имеющаяся информация или суждения, а простое любопытство.

Вся совокупность человеческого знания, от изобретения колеса до теории относительности, есть плод чьего-то любопытства, продукт побуждения больше узнать о природе мироздания. Любопытство подталкивает докапываться до сути, разбирая все по винтику, пока разрозненные детали не обратятся в солидное представление о предмете или ситуации. А дойдя до этой точки, человек готов узнавать *больше*. Это стремление не имеет предела: чем больше у вас есть, тем большего вы желаете. И если у вас именно такой менталитет, вы хорошо подготовлены к процессу глубинного мышления.

Любопытство – прямой путь к практическому интеллекту. Следуя путями любопытства, вы сможете узнавать и воспринимать то, на что не способны другие. Развивать пытливость ума жизненно важно для приобретения знания и осознания. Каждая сфера мышления или знания, без исключения, станет легче для восприятия, если вы возьмете на вооружение любопытство. Именно тогда вы сможете естественным путем проникнуть в самое сердце вещей и разобраться в них всеобъемлющим образом.

Но любопытство не работает на автомате, иллюзия его присутствия вам не поможет. Более того, некоторые из нас отключают любопытство из-за страха: мы склонны испытывать сильную тревогу перед лицом неведомого, и она особенно сильна, когда мы стоим в одном шаге от узнавания.

Здесь нужно поглубже вникнуть в природу любопытства, чтобы понять, как оно в действительности работает и как можно им воспользоваться. Это гораздо более гибкий инструмент, чем вы могли ожидать, и он может помочь вам мыслить нестандартно. Думайте о нем как о предварительной мысленной установке на то, чтобы глубже и эффективнее проникать под поверхность любой темы.

Большинство из нас полагают (и понятно почему), что любопытство – это просто повышенный интерес к узнаванию нового или получению нового опыта. Когда мы говорим, что человек испытывает «естественное любопытство», то, как правило, имеем в виду, что подобный интерес мотивирует человека сильнее, чем других людей. Но в действительности любопытство – это гораздо больше, чем только лишь сильное стремление знать больше; люди испытывают любопытство по считанному количеству отличных друг от друга причин.

Профессор психологии Тодд Б. Кашдан из Университета Джорджа Мейсона потратил немало времени, исследуя природу человеческого любопытства. Он хотел свести разнообразные характеристики любопытства, которое он рассматри-

вал как компонент «формулы счастья», в систему «измерений».

Кашдан пригласил для участия в эксперименте более 400 участников, каждый из которых отвечал на 300 вопросов о личностных свойствах. Анализируя полученные данные, он разработал модель, идентифицирующую *пять* измерений любопытства. Эти аспекты раскрывают, насколько конкретные люди мотивированы к проявлению любопытства. Знание этих измерений и того, как они работают, поможет вам запустить ваши собственные драйверы любопытства. Итак, вот измерения Кашдана.

1. Радостное исследование. В рассмотрении природы любопытства данное измерение, вероятно, как раз и представляет любопытство как оно есть в прямом смысле этого слова: простое побуждение к открытию и испробованию вещей, ранее нам неизвестных. Радостный исследователь смотрит на новое знание как на компонент личностного роста, и это для него уже награда. Такие люди испытывают истинное *возбуждение* от возможности прочесть всего Шекспира, в первый раз попробовать суши или пересечь целую страну на гоночном автомобиле. Накопление богатства разнообразного опыта и знаний приносит им счастье.

2. Депривационная сенситивность. Это направление любопытства больше связано с тревожностью. Данное измерение относится к людям, которые ощущают страх или нервозность из-за недостатка информации – «лишение» знания

приносит им беспокойство. Чтобы ослабить давление, человек задействует любопытство. Депривационная чувствительность вступает в игру, когда мы стараемся решить проблему, сосредоточенно наверстывая упущенное в области познания, или рассматриваем трудные концепции.

Например, если вы, подводя баланс банковских счетов, обнаруживаете, что потратили больше, чем у вас есть, то вы начинаете слегка нервничать, что в свою очередь побуждает вас заново пересмотреть квитанции, чтобы узнать, не упустили ли вы чего-либо. Если вы учитесь на философском факультете и никак не можете усвоить материал, вас чуть сильнее начинает одолевать беспокойство по поводу своих способностей к обучению (если вы не позволите страху вообще себя остановить). И когда вы в конце концов найдете информацию, в которой нуждаетесь, дискомфорт – теоретически – исчезнет.

3. Толерантность к стрессу. В то время как депривационная чувствительность определяет, насколько некомфортно человеку не владеть определенным знанием, измерение толерантности к стрессу концентрируется вокруг беспокойных ощущений от получения такого знания или приобретения нового опыта. Человек с повышенной способностью противостоять стрессу в своих поисках скорее будет руководствоваться любопытством. С другой стороны, тот, кто не выносит неопределенности, беспорядка и сомнений, возникающих в связи с новыми идеями или новым опытом, с меньшей веро-

ятностью даст волю любопытству.

Возьмем двух людей, которые раньше никогда не катались на «американских горках» и стоят в очереди на этот аттракцион в парке развлечений. Оба как минимум слегка нервничают, потому что опыт для них новый. Один из двоих в большей степени готов побороть свои страхи, потому что раньше поступал так в других обстоятельствах и всегда оставался жив, так что способен победить тревожность и сесть в кабинку. А вот второй допускает, что страх может превратить его в трясущийся комок обнаженных нервов, поэтому ему приходится «сыграть труса» и покинуть «американские горки».

У первого явно более высокая толерантность к стрессу, он умеет преодолевать страхи, а значит, даст волю любопытству и получит новый опыт. Что касается второго... что ж, будем надеяться, ему понравится детская карусель – уж ее-то он победить сумеет.

4. Социальное любопытство. Это измерение любопытства – просто желание знать, что другие люди думают, делают и говорят. Мы поддаемся такому любопытству, взаимодействуя с другими людьми или наблюдая за ними. Мы разговариваем с друзьями, потому что нам интересно, какой фильм они только что смотрели, или хотим услышать их мнение о текущих событиях, или намерены узнать о последних слухах, которые до них дошли.

Социальное любопытство также может направляться с более отстраненного «наблюдательного пункта». Замечатель-

ный тому пример – наблюдение за окружающими в людном месте, например, на автобусной остановке или в Центральном парке Нью-Йорка. Там можно увидеть, как ссорится парочка, как двое детей играют в игру, которую только что придумали, как мужчина гуляет с ручной уткой (да, бывает и такое). В зависимости от того, что люди делают или говорят, можно сформировать определенные суждения и мнения о том, что они собой представляют в действительности или как ведут себя в частных ситуациях. Любопытство – наш драйвер к изучению людей.

5. Поиск приключений. Этот аспект схож с измерением толерантности к стрессу, за исключением того, что искатель приключений, или острых ощущений, не просто к нему толерантен – он его реально любит. Искатель приключений не помнит себя от счастья, оказываясь (добровольно) в рискованных ситуациях, потому что приобретает опыт. Для него возможность поучаствовать в аванюре или испытать нечто новое вполне стоит риска физического ущерба, общественного осуждения или финансовых потерь.

В поисках примера не стоит далеко ходить – перед вами Ричард Брэнсон, исключительно успешный предприниматель. Он пробовал облететь на воздушном шаре вокруг света, переплыть на лодке Атлантический океан, доблестно противостоял бурям, сокрушавшим все на своем пути. Брэнсон заявляет, что оказывался в *семидесяти шести* ситуациях смертельного риска; одна из них – когда он во время

езды на велосипеде в горах упал, перелетев через руль, отделался незначительными травмами, а его велосипед рухнул с вершины скалы. Ясно, что Брэнсон очень комфортно себя ощущает в ситуациях, где присутствует элемент опасности. Вот вам эталон искателя приключений.

У радостного исследователя и искателя приключений любопытство возникает легко, по сути, на автомате. То же справедливо и для человека, которому присуще социальное любопытство, в зависимости от ситуации и окружения. Для представителей данных трех измерений любопытство – это желательное и комфортное состояние. Если вы осознаете позитивные преимущества, которые получаете от чего-либо, тогда проще дать себе волю. Но мы не всегда испытываем подобные ощущения и не можем реально на них полагаться.

Если вы противитесь любопытству, то можете сослужить хорошую службу самому себе, проанализировав истоки своей тревожности. Если вам неуютно, если вы чего-то не знаете или остаетесь в неведении, тогда вы можете использовать это как мотивацию и стимул для изменения ситуации (депривационная сенситивность). Если вы не способны победить страхи, то можете подумать о возможности их рационализировать, став при этом сильнее (толерантность к стрессу). В общем, мы просто желаем понять, что движет нас вперед и, наоборот, препятствует обретению менталитета любопытства. Знание мотивационных драйверов очень помогает.

В оставшейся части этой главы мы будем рассматривать

техники и подходы, способные как минимум стимулировать чувство любопытства, помочь вам обрести новые знания и опыт и, таким образом, заглянуть в глубину и добраться до изнанки всех вещей.

Мы не можем сразу естественным образом взять и задуматься: «Эй, а что же это значит на самом деле?», поэтому указанные ментальные модели помогут вам постепенно и методически достигать этой вехи на пути.

Скептический взгляд на вещи

Скептицизм – это модель истинного понимания того, на что падает ваш взгляд, и выработки правдивой точки зрения на предмет. Слово «скептицизм» зачастую понимают неверно, придавая ему оттенок нежелательной черты личности. Когда некто говорит, что скептически относится к определенной вещи, то порой ерошит тем самым перышки других людей, которые думают, что собеседник всего лишь дает волю своим негативным проявлениям. В самом деле, зачем портить все веселье своим скептическим настроением?

Некоторые используют слово «скептический» как взаимозаменяемое с термином «циничный», однако между этими понятиями есть громадное отличие. За исключением того факта, что оба хода мышления включают в себя некоторую степень недоверия, они очень разнятся по сути.

Скептик подходит ко всему с точки зрения резона и узнавания; у него открытый ум, однако он избирательно подходит к доказательствам. Циник же не верит ничему, с чем заранее не успел согласиться. Циники упорны и заиклены на своих убеждениях. Они считают, что все в жизни развивается определенным образом, и это не подлежит сомнению. Даже прочные и проверяемые доказательства не могут поколебать их веры.

Цинизм опасен, поскольку подразумевает, что никаких

ответов в жизни не существует. Циник убежден, что все заранее предопределено, и нет смысла что-либо подвергать сомнению. Цинизм тормозит любое исследование, убивает интерес. Это опасно, потому что ведет к безнадёжности. Скептицизм, с другой стороны, имеет позитивную цель: раскрыть реальную правду.

Скептик хочет найти неопровержимую истину – или подбаться к ней насколько возможно ближе. Это желание диктует потребность проникнуть под поверхность вещей и определить, что в действительности находится перед вами. Термин «скептицизм» происходит от греческого *skeptikos*, что в переводе означает «разглядывать» или «расследовать». Миссия скептика – вопрошать. Скептический ум натренирован искать основополагающие факты – беспристрастно и не поддаваясь влиянию никаких предвзятых мнений и личной заинтересованности. Возможно, для большинства из нас это неестественный образ мышления, однако он может пролить свет на то многое, что вы оставляете во тьме.

Скептики не желают верить слепо или возводить истину на пьедестал. Они *не хотят* лишать других людей иллюзий – но точно так же не хотят они даровать кому бы то ни было фальшивое доверие. Они просто желают понимать, не умаляя важности выводов, которые могут выйти из-под спуда. Скептик – это беспристрастный судья в уголовном процессе, у него одни стандарты для всех и приверженность интеллектуальной честности. Он рассматривает вещи только в черном

и белом цвете, как должны делать и вы. Здесь не может быть места для манипуляций.

Здоровый скептик всегда изучает и подвергает сомнению источник информации – и неважно, насколько авторитетен и разрекламирован этот источник, все равно убедить его могут только доказательства. Источник может иметь непогрешимые отзывы, блестящую репутацию, обширную славу или авторитет. Все это прекрасно. *Но скептику все равно нужны доказательства.*

Скептицизм приносит тем больше удовлетворения, чем чаще вы к нему прибегаете, тем самым становясь меньше подвержены ошибочному мышлению, использованию противоречивых фактов и слабых аргументов. Просто убедитесь, что не превращаетесь в докучливого педанта, обрета вожделенную силу проницательности. Скептицизм – это скорее менталитет, требующий не выносить суждений, пока вы не будете уверены, что истина видна невооруженным глазом.

Подобный поиск истины и реальности может напомнить нечто, с чем вы уже знакомы: *научный метод познания*. Действительно, скептики, больше чем кто-либо другой, напоминают ученых своими жесткими стандартами доказательности. Научный метод – проверенный временем процесс сбора информации, который ученые веками использовали для проверки своих теорий. Его суть в том, чтобы, подвергая наблюдения и предположения тщательной проверке, убедить-

ся: истина раскрыта. Например, если некто делает наблюдение, что ночью становится холоднее, то истинность этого наблюдения нельзя проверить иначе, как собрав данные для дневного и ночного времени и сравнив их.

В целом принято считать, что научный метод предусматривает пять этапов: задать вопрос, выстроить гипотезу, проверить ее в ходе эксперимента, проанализировать результаты и сделать вывод. На самом деле этот процесс в точности отражает суть скептицизма. Утверждение без доказательств и фактов – всего лишь мнение и, конечно же, не подводит к истине ближе ни на шаг.

Итак, чтобы подвергнуть проверке каждодневные утверждения, нужно провести эксперимент, собрать данные и эмпирическим путем проанализировать результаты. Скептицизм приводит вас на уровень расследования и открытия, который отсекает допущения и открывает путь истине.

Теперь, когда мы установили, что «скептицизм» – вовсе не ругательное слово, а отличительный знак толкового мышления, как можно этим воспользоваться, чтобы оценить относительную истинность того или иного заявления? Вот примерное руководство для того, чтобы подходить к любому предмету с соответствующей долей скептицизма.

1. Примите заявление. Полностью проникнитесь его смыслом и подоплекой после того, как оно сделано. Даже если при первом произнесении оно звучит для вас смешно, по крайней мере сделайте вид, что это серьезное

и осмысленное убеждение. Отдайте своему источнику преимущество сомнений хотя бы на этом коротком отрезке пути. Это позволит вам уделить ему все внимание, которого он заслуживает, хотя бы для того, чтобы обнаружить слабые места. Отвергая, мы отключаем внимание.

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.