

«Un llibre excel·lent sobre la persuasió, ple d'exemples brillants, nítids i ben argumentats.»

## **Com discutir amb un gat**

Guia de l'art de la persuasió per a humans

**Jay Heinrichs**

Traducció d'**Aurora Ballester**  
Il·lustracions de **Natalie Palmer-Sutton**

Els gats són uns manipuladors molt hàbils que us poden fer fer el que sigui amb un parell de miols. Però proveu de fer-los fer el que vosaltres voleu... Encara que és molt difícil, persuadir un gat és possible. Després d'aconseguir-ho, persuadir les persones és bufar i fer ampolles.

A **Com discutir amb un gat** aprendreu a:

Mantenir una conversa intel·ligent. Una de les poques coses més fàcils de fer amb un gat que amb una persona.

Argumentar lògicament, encara que el vostre oponent sigui irracional i pelut.

Desmuntar una fal·làcia (la bola de pèl de la lògica, l'entrebanc)

Deixar parlar el cos. Trobar el llenguatge corporal, el to i el gest impecables (els gats són molt bons amb això)

Aprendre la virtut de l'oportunitat del depredador i saltar en el moment oportú.

Dominar el decòrum: l'art de caure simpàtic als gats, als inversors de risc i als humans.

Aconseguir que algú faci alguna cosa o que pari de fer-la.

Guanyar-vos el respecte i la lleialtat de qualsevol ésser viu.

I quin serà el resultat? Una resolució feliç, amb sort, lliure d'esgarrapades.



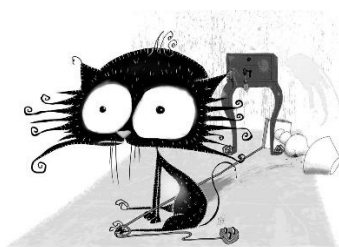
**"Intel·ligent, apassionat, erudit."**

**Publishers Weekly**



edicions  
Sidilà

*"Cal reconèixer que la meitat de les vegades no se sap de què parlen, els gats. Però de qui és culpa? I a més, la meitat de les vegades tampoc no se sap de què parlen les persones. Tant els gats com les persones sovint no saben el que es pesquen. Tant els uns com els altres es comporten de manera absurda. Però si saps uns quants trucs, et pots entendre fins i tot amb el gat o amb l'individu més tossut i insensat."* **Jay Heinrichs**



**Jay Heinrichs**, autor del premiat i celebrat *Thank You for Arguing* (*Gràcies per argumentar*), a més d'escriptor és assessor del Pentàgon, la NASA i un nombre important d'empreses molt rellevants dels Estats Units. A ***Com discutir amb un gat. Guia de l'art de la persuasió per a humans***, destil·la l'experiència de tota una vida de negociar i fer ús de la retòrica per ensenyar a guanyar-vos qui sigui, des de col·legues fins a caps, amics i persones amb qui convivia (i fins i tot els adversaris felins més tossuts).



**El secret felí de l'adaptabilitat: ves pel món com si tothom t'adorés.**

**La teva falda esdevé el món sencer. Ves a jeure-hi.**

### **Fragment del llibre**

*La primera cosa que tots els gats saben, i que tu també hauries de saber, és que una discussió no és una lluita. En una lluita proves de guanyar. Vols dominar l'altra persona i obligar-la a admetre la derrota. El que perd en una lluita no n'està mai content.*

*En una discussió, proves de guanyar-te l'altre. Aconsegueixes que l'oponent estigui d'acord en una solució, o que esculli una opció. Encara que tant una lluita com una discussió comencen amb un desacord, només una discussió pot acabar amb la satisfacció de les dues parts. Com? Arribant a un acord que sigui*

*beneficiós per a tots dos. En les millors discussions, les dues parts queden convençudes que han guanyat.*

*Un gat coneix la diferència instintivament. Quan et clava les dents, indica que es vol barallar. Potser es vol barallar per jugar, però s'està barallant igualment. No li interessa una conversa profitosa. El seu objectiu és guanyar la baralla.*

*El mateix passa quan un nen clava les dents a la seva germana. Segurament és una lluita per jugar. Segurament està enfadat. Però és igual, té el mateix objectiu que el gat. Vol guanyar la seva germana en una lluita.*

*La majoria de persones adultes no es mosseguen. Almenys no gaire. La seva manera de barallar-se és provant de guanyar per punts l'altre. Sovint tracten un desacord com una mena de debat. És com si pensessin que al final una taula invisible de jutges els ha de mostrar unes targetes amb punts que decidiran qui ha guanyat el debat.*

*O una persona adulta remarcarà que el desacord demostra que l'altre és un imbècil de campionat. O es referirà a les opinions estúpides i als errors anteriors del seu oponent. En qualsevol d'aquests casos no estarà argumentant. S'estarà barallant. Estarà provant de guanyar. Des del punt de vista de la persuasió, aquest comportament té el mateix efecte que mossegar, encara que potser sigui una mica menys dolorós.*

*Per tant, hi ha alguna manera de convertir un desacord en alguna cosa positiva? Sí. Argumentant. Una discussió no consisteix en una dominació. Es tracta d'aconseguir que una altra persona faci la tria o la tasca que tu vulguis.*

**Un miol silenciós pot més que un de sorollós.**

**El silenci eloqüent i una expressió llastimosa tenen més poder de persuasió que un crit.**



**Com discutir amb un gat**

Guia de l'art de la persuasió per a humans  
**Jay Heinrichs**

ISBN 978-949281-8-5

Pàgines: 184

PVP 16,00 €

Edicions Sidillà