18:27
87

18 | 外围路径：如何让对方喜欢你？

跟熊浩学沟通·30讲
今天

进入课程 ›

18 | 外围路径：如何让对方…
09:54 9.06 MB
80%

熊浩亲述

你好，我是熊浩，欢迎你来到我的得到课程。

上次课，我们谈了说服的概念、场景和策

略。说服有两种策略，我们在上堂课里，向你介绍了第一种：中心路径，今天我们向你介绍另一种，外围路径。如果说中心路径是调动理性的力量，让你觉得这个内容你更能接受，那么外围路径就是调动感性的力量，让你觉得这个内容比较喜欢、亲和、舒适。那么外围路径，具体包括什么样的内容呢？我为你作简要介绍。

第一个方法，喜好。如果对方喜欢你，那么对方就更容易被你说服。那么，如何让对方喜欢你呢？我觉得这是一个好问题。我停顿几秒钟，先让你凭借自己的直觉和经验，对这个问题有一个自己的初步答案，你可以看看你脑子里对这个问题蹦出了哪几个关键词？

好的，你可能会想到一些小窍门，例如与

人方便自己方便，待人随和等等，但这些关键词都不具有操作感，我给你三个具有操作感的关键词，由于这三个英文单词都是以A打头，我们可以称之为3A法则。

第一个A，它的英文叫Appreciation，它不应该被理解或翻译成“逢迎”，而应该被理解和翻译成“赏识”。什么是赏识？我们先介绍一下这个概念。

“赏识”其实是看待这个世界的积极视域。教育学的例子可以非常有效地帮助我们理解什么是“积极视域”。我们设想家长和孩子走在大街上，突然在路边看到了一个乞丐。大部分中国的家长如果要用这个乞丐来教育孩子，通常父母通常会这么说：“你真的得给我好好念书，如果你书念不好，我跟你说，你未来就在这讨

饭。”这就是一个非常典型的消极视域。

而如果我们在教育的意义上要展开这种积极视域，我们应该怎么说？我们跟孩子说：“你应该好好念书，因为你未来如果成功了，你便可以帮助他们。”

“赏识”是看待这个世界的一种积极视域。著名的教育家陶行知先生有一个非常著名的典故，曾经有一个男生用泥块砸了自己班上另外一个男生，被陶行知发现之后，在现场制止，并让这位打人的男孩放学后到校长室一趟。到了约定的时间，陶行知回到自己的办公室，发现男生已经在那里等候了，于是陶行知就从自己的口袋里拿出第一块糖，他交给这个学生说，这是奖励给你的，因为你按时到了。男生接过糖，陶行知又很高兴地把第二颗糖放到

男生手里，说，这也是奖励你的，因为我不让你打人的时候，你在现场就立刻停住了，这说明你尊重我，你应该得到奖励。男生有些惊讶，甚至还有些不好意思。陶行知和男生走到办公室，他和男生简单攀谈，然后说：“我调查过了，你用泥块去打另外一个男生，主要是因为他欺负女同学。你正直、善良，有意愿跟坏人作斗争，这应该得到奖励。”男生有些感动了，他也有些后悔，他说，校长我错了，无论如何打架和用石块砸同学都不是正确的。陶行知非常满意地笑了，然后从自己的口袋里拿出最后一块糖说：“你能正确地认识到自己行为的错误，我再给你一块作奖励。我今天已经没有多余的糖了，所以我们的谈话可以结束了。”

从积极的视角去看待世界，你会发现跟你发生对话的人的身上，实在有太多的东西可以被我们赞许，可以被我们赏识，从而建立起对方对你的好感。哈佛大学的教授丹尼尔·夏皮罗说，在对话的过程中，也许除了对方与我们相冲撞的立场，所有其他的部分，我们都可以称赞对方。我们可以称赞对方的想法，比方说我们可以认同他的逻辑，我们可以同情他的感受，我们可以称赞对方的行为，感谢他为解决问题已经付出的时间，并且作出的努力。**所以在真正的沟通过程中，在可以赞许对方的时候，我们其实都应该给对方施加赞许。**

第二个A叫Autonomy，授权性的话语习惯。什么叫授权性的话语习惯呢？我先作一个比喻，如果我们把沟通或者是对话的

过程想象成在开一辆汽车，你当然是开车的人，所以你会把握方向盘。要有一种意识，就是让对方的手始终能触摸方向盘，让他对话语的现场，也能多多少少施加某种控制。如果对方在整个话语场当中对局势完全没有控制，对方就会非常不舒适，也不会喜欢你。

我不知道大家有没有这样的体会，开会的时候有的人作总结，那种话语习惯会让人非常不舒服。比方说你刚刚讲完话，某一位领导来作总结，他说：“小王刚才讲的我们概括一下，无非就是三点……”。注意，“无非”这两个字就非常刺耳。他冒犯了什么？他把自己抬得非常高，然后把你的东西占为己有，所以你对自己内容的那种控制和驾驭就被冒犯了。

那如果不这样讲，我们在对话的过程中能够多多少少给对方一些局势的控制，这种话语应该怎么表达呢？比方说如果我来帮你作总结，我会说：“小王刚才讲得非常好，内容非常清晰，把近期阶段的工作给我们都作了非常系统的总结。”你看，这就是赏识。然后接着说：“我下面把他的内容给大家再作一个简单的梳理，当然如果我讲的有什么遗漏，小王你稍后还可以给大家作补充。”**你看，对方在整个话语场中就获得了一种对话语局势的继续掌控，这会让对方感觉更好。**

罗振宇老师曾经讲过他们新闻界当中的一个采访套路，你要采访普通人的时候，普通人的话语习惯是没有办法那么精巧和那么连贯的。通常你采访街边的一个大爷，

他拉拉杂杂、天马行空，可能说了一大段话，对于记者来讲，这是个很大的困扰，因为你讲了很多东西，可能跟我们的访谈并无关联。

我们不妨把你放到这个沟通情景中，把这个场景作为一个问题，我问你，这种情况你怎么办？我停顿几秒钟，先让你思考一个依赖自己直觉与经验形成的初步答案。

我相信一些同学一定可能想到这样的方法，就是干脆拿出一张大字报，然后把他想知道的信息写上去，把这张大字报高高地举起来，举在摄像机的后面，然后跟受访对象说：来，大爷，你照着这个念吧。

坦率讲，这种方法虽然简单，但并不好，因为即使对方应允，最后念了这个大字报，整个过程都把对方衬托得像一个“傻

子”。因为他对话语场已经完全丧失了控制，那不这么做，应该怎么做呢？

罗老师说，通常他们会打断这个受访的对象，然后跟他聊一聊。说老王，你看你刚才讲的内容很多，我不知道我理解得对不对？你大概讲了三层意思，第一、第二、第三。因为你是非常严整地对对方的内容作出了概括，并没有误会，或者是添加你的思考。所以对方当然会觉得你概括得不错。所以你说：“老王，我刚才概括的这三点，差不多吧？”对方点头说：“嗯，就是这个意思”。“那老王，把这三点你自己的意思，对着镜头，再讲一遍。”你看，这种控制就比较柔软，**它让对方在话语空间中，仍然获得某种程度的对自我的把控。**

当我们创造选择的时候，其实我们是在尊重对方对整个话语决定的控制，而如果对方获得了这种控制，他就会更喜欢你，也更容易被你说服。

总结一下，今天的课程，我们开始向你介绍说服的边缘路径。注意，边缘路径不诉诸内容，不是用内容的合理、精确、周延而影响你，而是诉诸感觉。所以我们才提到了一个重要的说服原则，让对方喜欢你。如果对方喜欢你，对方会更容易被你说服。

在今天的课程中，我们介绍了让对方喜欢你的3A法则，第一个是Appreciation，赏识，第二个是Autonomy，授权自治，我们下次课，会为你介绍第三个A，那第三个A是什么呢？我们下次课见。

划重点

添加到笔记

1.如果对方喜欢你，那么对方就更容易被你说服。

2.从积极的视角去看待他人，通过赏识对方，从而建立起对方对你的好感。

3.尊重对方对整个话语决定的控制，他就会更喜欢你，也更容易被你说服。

跟熊浩学沟通 · 30讲

只要这么谈，做事都不难

版权归得到App所有，未经许可不得转载

复旦大学副教授
谈判专家
熊浩

‹ 前一篇

用户留言

默认　最新　只看作者回复

正在加载...