19丨外国路径：如何找到我和对方的一致性？

跟随苏罕冯勇-30讲
今天

进入课程 >

19丨外国路径：如何找到我...
13:36 10.39 MB
熊浩朗读

你好，我是熊浩，欢迎你来到我的得到课程。

上次课我们已经开始讨论说服的边缘路径，我们提到了一个重要的原则，如果对方喜欢你，你便更容易对对方施加影响。由此，我们相信你已经了让人计喜的3大法则，这三个动作，是三个由字母A打头的单词构成：Appreciation，赏识；Autonomy，授权自治；以及这一讲要给你讲的最后一个，Affiliation，相似，顺应。

这个一部受欢迎的剧厅当中，我们请服务员和客人打交道并种不同的互动方式，第一种互动方式，客人所点的每一个菜，你都必须要精准地重复，比方说客人说，我要一份牛肉酒，我要一份青菜，这个时候服务生必须非常小心地精准重复，先生，你要一份牛肉酒，你要一份青菜，这是第一种情况，第二种情况叫做反馈，就是不需要一个字一个字地重复，只需要意义能够实现即可，你可以用你的理解来重复客人的话，比方说，我要啤酒和青菜，你说，先生你要点的是生啤和土豆泥。

我们不把这个实验看成一个冗余场景的问题吧，我请教各位，你的话，你在听不，你第一下，逐字去重复过的话，务必准确；和用我的理解，当然不会帮你点菜，去问又转述的问题来说，到底哪一个更让人满意呢？我伊顿七秒钟，先让你思考一个在教自己自我与经验形成的初步思考。

如果你喜欢说的结果你会发现，逐字地精准重复对方的话，这给服务生收到的小费，既然是另外一组的两倍以上。

在调解的过程中，我们也会非常谨诚各位能够拥有这样的一种互动习惯，重复对方嘴里说的话，对方说，就个分部中，我一定要为我的孩子争辩他应该得到的那一份财产，你要说：“王女士，您刚才说到，在财产分割中，您一定要为您的孩子争取到他该得的那一份财产，”重复对方的话，和对方保持同步，会让对方喜欢你。

Jerry Richardson在他的《融洽的陶法》，提出过一个很有趣的概念——Pacing，他说如果我们让对话的场域更加舒适，让对方的更舒适，你可以借用镜照当中的一个技术，就是Pacing。这个词本来的意思是说对方保持同步。

比方说你正在跟对方谈话，你发现对方的身体微微往左倾斜，你不的慢慢地，也把你的身体往左倾斜，你发现对方越来越了二郎腿，你不动也稳后，慢慢地，把自己的二郎腿也翘起来，如果你发现对方喝了一口水，你稍等一下，然后你也像我这样一样，喝一口水。在对话过程中用Pacing跟对方保持整个行动与节奏的频率，会让对方感觉到痛苦，而这种痛苦的环境会让对方喜欢你。

一致的两个维度

我们用什么样的方式更加有效地去寻找我跟对方的一致呢？

我们给大家介绍两个维度，第一个叫结构性相似，Structure Affiliation。

在过去的光阴中，我们到底留下了怎样的共同背景？你想想看，中国文字其实是特别强调相同的，因为这是一个非常强调群体主义的文化，我们的文字中叫“同”打头的词语相多多？我随便一想就有一大堆，同学、同乡、同年、同道、同窗、同志、同胞、同仁、同门、同僚、同好、同事、同宗、同盟、同伴、同谋、同窝、同伙、在文化当中就已经产生了这样或者是那样，或轻或重的区别。

所谓的结构性的相似，就是我们的陌生当中曾经的那些事情，我到这些相同点，其实是我们发生错误和形成好感的简单方法，你想想看，如果今天是一个陌生人的聚会，你是同伴长样的方式打开话头的？大概就是得找到了这种结构性的相似。

除了结构性的相似，还有另外一种叫Personal Affiliation，个体性的相似。

如果说结构性的相似是指我们无法选择的背景的重叠，那么个体性的相似是我们可以自行选择的，志趣上的交织。

比方说我们都是学生的东西，我们都有喜欢用的物品，我们都有特殊的作家、特爱的歌曲，这些事情可以发生挂钩，作者可以重新获得，因为它关乎的不是某种固定的背景，它是偏好，是志趣，是可以选择的。这个时候我们就要来说一个词，我们发现我们有背景的交织和喜好的重叠，对方将会更加喜欢你。

赏识，Appreciation，授权，Autonomy，顺应，相似，Affiliation，都是试图帮助你，去强化海通对发对你的喜欢，从而增进你的说服。

外围策略的六要素

其实，喜好只是说服的外围策略中的一个，在美国著名的社会心理学家罗伯特西奥迪尼看来，外围策略可以分解出这样六个重要的要素，这六个要素分别是**音好、权威、从众、一致、稀缺和互惠**。

关于音好，刚才我们已经详细讲了三人法则，我们看看其他的。

权威，想想看在日常生活中，我们对专家、教授、报表、公众人物，典型的中产阶级职业高石，比方说医生、法官、教授、公证人士，是不是更容易产生认同与配从呢？

再说“从众”，从众其实是在顺应社会认同，我们希望不要格格不入，要跟他大部分人一样，回忆一下，你在朋友圈的群体当中，那种不断点赞的双杯和复制的打卡，收获双赢，都是常声，是不是也是某种从众状态的体现呢？

还有“一致”，一致的意思是人们倾向于跟自己已经做出的行为保持一样，想想看，在“双11”的情境中，是不是有的产品需要那么付一笔小小的押金，然后你将更有可能购买，为什么？因为你已经把钱给了出去了，如果你把钱要回来或者后悔，这时候你等消耗能量，所以你会不想要新思考，盘算这个过程，你已经做了一个步了，于是，你就会持续购买，你懒惰，你就理者买。

稀缺，老板跟了，跳楼价，最后三天，没为稀缺，你要可能行动。

互惠，所谓互惠就是中国人常说的，礼尚往来，人情往来，或者说得再直接一些，回吃人家的嘴软，如果对方给了我们事情的恩惠，我们会回赠给对方一个恰当的回报。

想一想你自己在说服装店的时候，是不是特别用心那种特别熟悉的服务生？你在试衣间要买一件T恤，他从外面进的一条裤子说，先生，这条裤子可以试试看搭一搭，我觉得很合适呀，然后不断给你赞，不断给你赞，不断给你赞，你在里面试不断地试衣服，但这会让你的愧疚感会一点点加深，他在我的身上已经交付时间了，我是不是，今天多多少少要买一点呢？

说服的核心

好，音好，权威，从众，一致，稀缺和互惠，是我们通常会调动的说服当中的外围策略，总结一下，我们说完了说服的概念，说服的运用场景，并且最常用的说服策略——以说证明理论为出发点的中心原则，以及在陶渊明动感性力量的外围策略，我们其实已经把说服的核心内容为你做了一个系统性的交代了。

万法归宗，我们不的把说服内容再作一些简化，在我看来，说服本质上是在处理两个问题。

第一，是能量问题，你知道，我们的大脑非常耗能，如果你要求大脑在每一个时间治中都理性判断、精致思考，你的身体会吃不消，因为这有那么多能量，所以，作为一种自我保护机制，大脑反应的方式时候是会选择性地去的精致思考，这个时候，我们会找出会从众的状态来做依据？因为这种状态，都不需要我们再作出判断与思考，依赖感觉作出决定，这样的决策可能并不科学，但这样的决策可以让大脑少耗能。

所以说服的第一，其实相当一部分是在使用大脑东西的惯性，让你为了节能，而让你被说服。

第二，说服问题，是人性问题，这其中最重要的，是同伴自尊，你想想看，音好，互惠，它们在根本上都是在满足人性中自尊的某种需求，我希望别人认可，赞许我，因为我想获得自尊，我想对整个局势进行控制，因为我在这样的过程中更容易获得自尊。

所以，**如果你对大脑的运转机制了解更多，如果你对人性的深度机理能觉悟**，

第二，说服问题，是人性问题。这其中最重要的，是呵护自尊。你想想看，喜好、互惠，它们在根本上都是在满足人性中自尊的某种需求。我希望别人认可、赞许我，因为我想获得自尊；我想对整个局势进行控制，因为我在这样的过程中更容易获得自尊。

所以，**如果你对大脑的运转机制了解更多，如果你对人性的深度机理察觉更好，你就可能成为一个更棒的说服高手。**

我们这几讲为你介绍了说服的概念、说服的场景和说服的策略。我们在说服的策略部分，突出为你介绍说服的中心策略和说服的外围策略。我希望你，善用影响力去实现自己的沟通目标，也希望你，增强对那些不健康的影响力的识别，不要轻易地落入沟通的陷阱。

说到强化自己的理智，不要迷迷糊糊被骗，你可能就会想到“思辨”这个概念。正好，从下次课开始，我们为你介绍辩论。

今天课的最后，我想留给你一道思考题，到今天为止，说服这部分的知识就为你讲完了，其实生活中，不论是日常沟通，还是广告宣传，都充满了各种说服的要素。希望你能在今天的留言区中，分享各种案例，我们可以通过说服在各个沟通层次使用的案例，来加深对说服的理解。希望看到你的分享，我们下次课见！

划重点

添加到笔记

1. 我们更喜欢跟自己相似的人，如果你能跟你的沟通对象保持某种程度的顺应与雷同，对方将更喜欢你。
2. 当你和对方有背景的交织和喜好的重叠，对方将会更加喜欢你。
3. 说服本质上是在处理能量问题，和人性问题。人性的角度看，说服最重要的，是呵护自尊。

前一篇

用户留言

默认 最新 只看作者回复

正在加载...