25丨有效承诺：都谈好了，怎么过对方说到做到？

跟鬼吉学习沟通-30讲
主讲人：吉鬼

进入课程 >
今天

25丨有效承诺：都谈好了，怎么过对方说到做到？
05:13 · 14.03 MB
倍速播放

你好，我是鬼吉，欢迎你来到我的得到课程。

上一次课我给你讲了“问题外化”，就是把“人”和“问题”分开，这个方法能够帮你在坚持自己利益的同时，尽量维持和对方的关系，这是用“冲突管理”的方法，帮助我们化冲突的战场为合作战场，这一课我们两块个角度。

你想要吉鬼，真正面对并且找出线性的沟通，如果好不容易双方达成了一致，但对问题会形成一个合同，或者是有一个“备忘录”，那你就下来回心的是什么？你得定要担心对方能不能够履行？他承诺你要做的事情，他回去之后能够做到言必信而行必果吗？否则的话，这个沟通的时间和精力不就是费了吗？让承诺有效，是并具有线性的沟通中，对方履行的概率，这就是我们今天所谈论的关键内容。

有效承诺

首先明确一件事，履行承诺这件事情不仅仅是一个道德原则，也是我们的一种进化心理。怎么说呢？我们之前的课程里已经提到，大脑系统占人类的体重极小，但它非常昂贵，所以人类的大脑有一个本能，就是能不思考的时候它就绝不思考。

一个最典型的反应其实就是刻板印象。我们对上海人、女人、北京人、四川人，各个地方的人都有刻板印象。比如，我们说四川人的话，喜欢吃辣；上海人精明，喜欢吃淡；北京人开通，大大咧咧，其实这些刻板都是不准确的，如果落实到具体的人，声不好还是偏见与偏见。

刻板印象虽然不准确，但刻板印象却大大地节省了我们的时间和精力。我们不思考一个一个去识别，就可以对一类人的形成一个基础判断。

所以你看，大脑超求的是省力，不是精准。如果每一个人在日常生活中不能做到言行一致、天天有效率，那基反复，千人千面，型不一，那事情上你对他量产重的话，就是让他累。

所以在今天这个社会，你对道德和诚信这件事情要学会先去右位心。**人行合理的，这不仅仅是道德和伦理的要求，同时是一种让大脑节省能量最经济和最简单的生物本能**，说了什么，就去做，这样比较简单，减少大脑的能量消耗，百行一致能够帮助我们节省能量。

同时，这种能力的本能，所以它特别好习惯化。

但刻板印象它也有一个缺点，是否最终履行，毕竟这行刻板印象的影响，不然这个世界就不会有人有叛了，那么，什么方法可以提高履行的概率呢？

从冲突解决的角度，我教你三个办法。

公开：让对方公开地予以承诺

第一个让对方更有可能履行的方式叫公开，公开地予以承诺，什么叫公开？不一定是登报。**就是你们双方达成的协议，让你们相信的第三方也知道。**

通常我们会在一些重大的外交场合，看到两个国家如果达成重大共识的时候会举行隆重庆典，对方的商务代表会高高举起他们的酒杯碰杯，甚至这个过程会被电视直播，为的是要将这些外交协议公开地予以承诺。为什么这样做？这个过程会被电视直播的意义，庆祝的意义，但刻的重要的是让双方都有压力，因为这件事情已经被公众知晓，而我们再责任去履行。

现代人不怎么喜欢婚礼，认为婚礼基本上是一个大型的集市活动，各种等物的，婚礼的，甚至不可理喻的价格设在当日来生，但是想想看，有一个特殊的功能，就是双方如果易违背，要成为终生伴侣，单方面的，甚至是一个单方面的，这个“同期”，但是意味他在公开？在双方家发的见证下，完成对对方生命的许诺，这样的承诺，将更不容易违约，你想一想，盛大的婚宴其实是了又天与太大更大的压力，在未来他们要一起两既的时候，公然别自己曾经在过如此的承诺，将更有可能履行。

开始执行：执行承诺的一部分

第二个我们所要跟大家谈到的让对方可能履行的方式，叫做开始执行，就是任何一个协议，你们已经签订完了，你得想一想行没有可能在这个完成的时刻，针对一个细节，一个周期，比方说执行，哪怕就执行一点点，**如果你开始执行这件一个合作，将更有可能完整履行。**

你日常的生命轨迹，弄不好已经就开始这样的情况，如果你是一个健身房你会发现，健身房的销售在推荐你一个健身产品，让你办个的时间，往往会跟你说，“先生今天你来了，不到交300块的钱，我把这个名额为你留住。”你或许担心，你会说将来自己并不一定购买这个产品，销售人员会很体贴地说：“那没有关系，你交了这个钱如果最后你反悔的话，你可以把这个钱登走的，所以这不是法律意义上的押金，这实际上是一种心理学的，往往会跟你说，“先生今天你来了，不到交300块的押金，我把这个名额为你留住。”你或许担心，你会说将来自己并不一定购买这个产品，销售人员会很体贴地说：“那没有关系，你交了这个钱如果最后你反悔的话，你可以把这个钱登走的，所以这不是法律意义上的押金，这实际上是一种心理学的，往往会跟你说，“先生今天你来了，不到交300块的押金，我把这个名额为你留住。”你或许担心，你会说将来自己并不一定购买这个产品，销售人员会很体贴地说：“那没有关系，你交了这个钱如果最后你反悔的话，你可以把这个钱登走的，所以这不是法律意义上的押金，这实际上是一种心理学的，往往会跟你说，“先生今天你来了，不到交300块的押金，我把这个名额为你留住。”你或许担心，你会说将来自己并不一定购买这个产品，销售人员会很体贴地说：“那没有关系，你交了这个钱如果最后你反悔的话，你可以把这个钱登走的，所以这不是法律意义上的押金，这实际上是一种心理学的，往往会跟你说，“先生今天你来了，不到交300块的押金，我把这个名额为你留住。”你或许担心，你会说将来自己并不一定购买这个产品，销售人员会很体贴地说：“那没有关系，你交了这个钱如果最后你反悔的话，你可以把这个钱登走的，所以这不是法律意义上的押金，这实际上是一种心理学的，往往会跟你说，“先生今天你来了，不到交300块的押金，我把这个名额为你留住。”你或许担心，你会说将来自己并不一定购买这个产品，销售人员会很体贴地说：“那没有关系，你交了这个钱如果最后你反悔的话，你可以把这个钱登走的，所以这不是法律意义上的押金，这实际上是一种心理学的，往往会跟你说，“先生今天你来了，不到交300块的押金，我把这个名额为你留住。”你或许担心，你会说将来自己并不一定购买这个产品，销售人员会很体贴地说：“那没有关系，你交了这个钱如果最后你反悔的话，你可以把这个钱登走的，所以这不是法律意义上的押金，这实际上是一种心理学的，往往会跟你说，“先生今天你来了，不到交300块的押金，我把这个名额为你留住。”你或许担心，你会说将来自己并不一定购买这个产品，销售人员会很体贴地说：“那没有关系，你交了这个钱如果最后你反悔的话，你可以把这个钱登走的，所以这不是法律意义上的押金，这实际上是一种心理学的，往往会跟你说，“先生今天你来了，不到交300块的押金，我把这个名额为你留住。”你或许担心，你会说将来自己并不一定购买这个产品，销售人员会很体贴地说：“那没有关系，你交了这个钱如果最后你反悔的话，你可以把这个钱登走的，所以这不是法律意义上的押金，这实际上是一种心理学的，往往会跟你说，“先生今天你来了，不到交300块的押金，我把这个名额为你留住。”你或许担心，你会说将来自己并不一定购买这个产品，销售人员会很体贴地说：“那没有关系，你交了这个钱如果最后你反悔的话，你可以把这个钱登走的，所以这不是法律意义上的押金，这实际上是一种心理学的，往往会跟你说，“先生今天你来了，不到交300块的押金，我把这个名额为你留住。”你或许担心，你会说将来自己并不一定购买这个产品，销售人员会很体贴地说：“那没有关系，你交了这个钱如果最后你反悔的话，你可以把这个钱登走的，所以这不是法律意义上的押金，这实际上是一种心理学的，往往会跟你说，“先生今天你来了，不到交300块的押金，我把这个名额为你留住。”你或许担心，你会说将来自己并不一定购买这个产品，销售人员会很体贴地说：“那没有关系，你交了这个钱如果最后你反悔的话，你可以把这个钱登走的，所以这不是法律意义上的押金，这实际上是一种心理学的，往往会跟你说，“先生今天你来了，不到交300块的押金，我把这个名额为你留住。”你或许担心，你会说将来自己并不一定购买这个产品，销售人员会很体贴地说：“那没有关系，你交了这个钱如果最后你反悔的话，你可以把这个钱登走的，所以这不是法律意义上的押金，这实际上是一种心理学的，往往会跟你说，“先生今天你来了，不到交300块的押金，我把这个名额为你留住。”你或许担心，你会说将来自己并不一定购买这个产品，销售人员会很体贴地说：“那没有关系，你交了这个钱如果最后你反悔的话，你可以把这个钱登走的，所以这不是法律意义上的押金，这实际上是一种心理学的，往往会跟你说，“先生今天你来了，不到交300块的押金，我把这个名额为你留住。”你或许担心，你会说将来自己并不一定购买这个产品，销售人员会很体贴地说：“那没有关系，你交了这个钱如果最后你反悔的话，你可以把这个钱登走的，所以这不是法律意义上的押金，这实际上是一种心理学的，往往会跟你说，“先生今天你来了，不到交300块的押金，我把这个名额为你留住。”你或许担心，你会说将来自己并不一定购买这个产品，销售人员会很体贴地说：“那没有关系，你交了这个钱如果最后你反悔的话，你可以把这个钱登走的，所以这不是法律意义上的押金，这实际上是一种心理学的，往往会跟你说，“先生今天你来了，不到交300块的押金，我把这个名额为你留住。”你或许担心，你会说将来自己并不一定购买这个产品，销售人员会很体贴地说：“那没有关系，你交了这个钱如果最后你反悔的话，你可以把这个钱登走的，所以这不是法律意义上的押金，这实际上是一种心理学的，往往会跟你说，“先生今天你来了，不到交300块的押金，我把这个名额为你留住。”你或许担心，你会说将来自己并不一定购买这个产品，销售人员会很体贴地说：“那没有关系，你交了这个钱如果最后你反悔的话，你可以把这个钱登走的，所以这不是法律意义上的押金，这实际上是一种心理学的，往往会跟你说，“先生今天你来了，不到交300块的押金，我把这个名额为你留住。”你或许担心，你会说将来自己并不一定购买这个产品，销售人员会很体贴地说：“那没有关系，你交了这个钱如果最后你反悔的话，你可以把这个钱登走的，所以这不是法律意义上的押金，这实际上是一种心理学的，往往会跟你说，“先生今天你来了，不到交300块的押金，我把这个名额为你留住。”你或许担心，你会说将来自己并不一定购买这个产品，销售人员会很体贴地说：“那没有关系，你交了这个钱如果最后你反悔的话，你可以把这个钱登走的，所以这不是法律意义上的押金，这实际上是一种心理学的，往往会跟你说，“先生今天你来了，不到交300块的押金，我把这个名额为你留住。”你或许担心，你会说将来自己并不一定购买这个产品，销售人员会很体贴地说：“那没有关系，你交了这个钱如果最后你反悔的话，你可以把这个钱登走的，所以这不是法律意义上的押金，这实际上是一种心理学的，往往会跟你说，“先生今天你来了，不到交300块的押金，我把这个名额为你留住。”你或许担心，你会说将来自己并不一定购买这个产品，销售人员会很体贴地说：“那没有关系，你交了这个钱如果最后你反悔的话，你可以把这个钱登走的，所以这不是法律意义上的押金，这实际上是一种心理学的，往往会跟你说，“先生今天你来了，不到交300块的押金，我把这个名额为你留住。”你或许担心，你会说将来自己并不一定购买这个产品，销售人员会很体贴地说：“那没有关系，你交了这个

划重点
添加笔记
1.人们会履行，这不仅仅是道德和伦理的要求，同时是一种让大脑节省能量最经济和最简单的生物本能。
2.这三个方法让对方对你承诺后，能够尽可能履行的方法有中间件证，第一，当着第三方在公开承诺，第二，

17:17

划重点

添加到笔记

1.人们会履约，这不仅仅是道德和伦理的要求，同时是一种让大脑节省能量最经济和最简单的生物本能。

2.这三个方法让对方对你承诺后，能够尽可能履行他们在沟通中的许诺：第一，当着第三方作公开承诺。第二，开始，哪怕从一个小小局部，让自己的承诺开始履行。第三，在履行过程中，讨论可能出现的意外，以及应对策略。

前一篇

用户留言

默认 最新 只看作者回复

正在加载...

写留言，与作者互动 10 38