作者：q9adg  
链接：https://www.zhihu.com/question/597272355/answer/2997235157  
来源：知乎  
著作权归作者所有。商业转载请联系作者获得授权，非商业转载请注明出处。

#达意责任#

每个人都要为自己的表达承担达意责任，这是一种基本服务。

这一责任有两个部分，第一个是把意思说清楚，第二个是自行承担别人误解的风险。

第一部分——也就是把意思说清楚这部分——比较简单，我们不多说了，因为只要你承担第二部分的责任——也就是你无条件的认定“只要事后证明你没听懂就是我的问题”，那么第一部分的表达技巧随便你做到什么程度，都不影响别人和你的沟通。

这里首先要解决一个问题，为什么一定要采用“自负达意责任策略”？为什么不能把误解的责任归结到对方故意捣乱上？

简单来说，这是为了“千金买马骨”。也就是通过降低门槛，获得最大的交易对象的选择余地，然后再靠“愿意跟我说话的人多的是，我有得挑”来挑选出对你成本最低、风险最低的对话对象。

如果你一开始就采用“你听错了是你的责任而不是我的责任”的策略，那么从一开始你就会没有任何选择余地——因为从对方的视角看来，你远不如那些自负达意责任的人来得友好，跟你说话简直是无缘无故的冒险吃亏，对方很自然的会优先选择和那些自负达意责任的人谈话，而不是和你。你将失去这个对话伙伴，而且是不断的失去再失去。

最后你一个肯对话的人都没有，你自己把自己的福利设计得再好也是白忙一场。所以，你其实没有选择，必须**公开宣告自行承担达意责任**。

然后我们再看第二个问题——对这个“只要你没听懂就是我的问题”，很多不理解的人会觉得非常苛刻，甚至觉得残酷，觉得自己完全不能接受。主要是害怕这样自己会吃很大的亏，要赔很多钱。

其实这是多余的担心。

因为“这是我的问题”并不一定意味着多大的赔偿损失。有多大的损失，取决于你在做的这场对话涉及多大的利害关系。如果你是在谈几个亿的项目，按照这个条款你才可能会有巨大的亏损。

问题是，当你自己都做不到足够的表达强度、自己把话都说不到无空子可钻，你为什么要跑去跟人谈几个亿的项目？

你怎么能知道自己的水平已经无懈可击到了能谈几个亿的项目也不会出问题的程度？

恰恰要通过先在“完全自负达意责任”的条件下从10块，15块，30块，100块……1000，10000……这样的规模上一步一个脚印的测试上来。

你在10，20，30的阶段，就要有人愿意当你的陪练，让你练出这个滴水不漏、直指要害的表达能力。这个时候，你是承担得起这份学费的。

拿学费喂出这个不抱住人的脖子就能横渡长江的游泳技术来，再去横渡长江。

而不要练那种“抱着人的脖子的游泳技术”。

而那种“出了问题全怪你不认真听我说话”的对话方式，就是这种“抱着对方的脖子的游泳技术”。你练得再出神入化也没用。

等你坚持着用“达意责任完全自负“的模式练到一定程度，你将获得两项关键资产——足够好的表达能力和足够多的可靠的对话对象。

这两者都不见得完美——所谓足够好，未见得好到可以拿诺贝尔文学奖或者经济学奖（which is another kind of 文学奖），所谓“足够多”，可能也就是长期共事、交往的这么七八上十个。

你很可能只是表达能力好到了这七八上十个人不会误解、也不会误解的后果感到畏惧的程度。

但这就已经够你安身立命、够你对一切其他的挑剔不做回应的程度了。

只有你不满足于仅仅安身立命，你还想建功立业、改天换地，那么这份修炼对你就是无穷无尽的。

但是始终这个“达意责任完全在我”的原则都是不可动摇的。

达意责任完全在我，所以你可以选择要不要主动承担理解责任。但你要掂量清楚，愿意与我对话合作的人千千万万，我毫无疑问会选择对我成本最低的人。

你要选择不承担任何理解责任，那么我说话算数，肯定不会让你承担任何沟通失败造成的损失。

但是你要对接下来失去一切继续交易的机会有心理准备，这就由不得你了。

你坚持顺着“达意责任自担”的原则走下去，你就有希望有一天站到一个如此强势的地位上来——对方不仅不会随便将任何多余的表达责任分配到你身上，乃至于自己自动的、争先恐后的承担误解责任。

这就是世界对你前几十年坚持“达意责任完全在我”的回报，这个回报是由客观规律担保和实施的，没人能阻止。

现在，请你把这些话想清楚，再告诉我，这次误解所造成的损失，你是要让我来承担，还是要你自己承担。

你刚才说的话，我没听懂，接下来是要算做我的责任，让我向你道歉，并且让我去重新读一遍，还是要算做你的责任，由你向我道歉，并且让你去重新说一遍？

是你道歉，还是我道歉？

你来选吧。