

《影响力》笔记

ph2

2021 年 1 月 3 日

目录

1	引言	1
2	目录	1
2.1	第 1 章 影响力的武器	1
2.2	第 2 章 互惠	1
2.3	第 3 章 承诺和一致	1
2.4	第 4 章 社会认同	2
2.5	第 5 章 喜好	2
2.6	第 6 章 权威	2
2.7	第 7 章 稀缺	2
2.8	尾声 即时的影响力	2
3	第 1 章 影响力的武器 武装自己	2
4	第 2 章 互惠 给予，索取，再索取	3
5	第 3 章 承诺和一致 脑子里的怪物	4
6	第 4 章 社会认同 我们就是真理	5
7	第 5 章 喜好 友好的盗贼	6
8	第 6 章 权威 教化下的敬重	7
9	第 7 章 稀缺 数量少的说了算	8

1 引言	2
10 尾声 即时的影响力 自动化时代的原始顺从	9

1 引言

每一原则均能使人产生出不同的自动、无意识的顺从。现在社会日益加速的步伐和大量信息带来的冲击，会使这一特殊形式的无意识顺从在将来变得愈发普遍。

2 目录

2.1 第 1 章 影响力的武器

动物的机械反应在人身上也有，当某一个触发特征出现时，我们会不假思索地作出相应的反应。

2.2 第 2 章 互惠

互惠原理认为，我们应该尽量以类似的方式报答他人为我们所做的一切。

2.3 第 3 章 承诺和一致

承诺和一致原理认为，一旦做出了一个选择或采取了某种立场，我们就会立刻碰到来自内心和外部的压力迫使我们的言行与它保持一致。

2.4 第 4 章 社会认同

社会认同原理认为，在判断何为正确时，我们会根据别人的意见行事，尤其是当我们在特定情形下判断某一行是否为正确时。

2.5 第 5 章 喜好

大多数人总是更容易答应自己认识和喜爱的人所提出的要求。有些我们不认识的人却想出了上百种方法利用这条简单的原理，让我们顺从他们的要求。

2.6 第 6 章 权威

2.7 第 7 章 稀缺

对失去某种东西的恐惧似乎要比对获得同一物品的渴望，更能激发人们的行动力。

2.8 尾声 即时的影响力

正常情况下，促使我们作出顺从的几个最常用的信息，都可以引导我们作出正确的决策。现实中，大量的、极易伪造的信息被人利用，他们借此引诱我们作出机械的反应并从中获利，我们不得不防。

3 第 1 章 影响力的武器 武装自己

凡事都应当尽可能简单，而不是较为简单。——阿尔伯特·爱因斯坦
已经确认大量物种盲目而机械的规律性行为模式。

我们在要别人帮忙的时候，要是能给一个理由，成功的概率会更大。
因为人就是单纯地喜欢做事有个理由。

人类的自动行为模式大多不是天生的，而是后天习得的，它比低等动物连执行步骤都是固定的模式更为灵活，并可对大量触发情境作出反应。

你我生活在一个极端复杂的环境中，我们必须频繁地利用我们的范式、首选经验，根据少数关键特征把事情分类，一碰到这样那样的触发特征，就不假思索地作出反应。

将来我们会更严重地依赖这些典型范式。

文明的进步，就是人们在不假思索中可以做的事情越来越多。——Whitehead

一是这类武器有能力激活一种近乎机械化的过程；二是只要掌握了触发这种过程的能力，人们就能从中渔利；第三点是，使用者能借助这些自动影响力武器地威力。

对比原理：往往认为一前一后展示出来的有着不同之处的东西的区别比实际上更大。基于先前所发生事件的性质，相同的东西会显得极为不同。

4 第2章 互惠 给予，索取，再索取

每一笔债都还得干干净净，就好像上帝他老人家是债主。——爱默生
互惠及其伴随而来的亏欠还债感，在人类文化中十分普遍。

有了它，人类才得以实现劳动分工，交换不同形式的商品和服务，让个体相互依赖、凝结成高效率的单位。

人可以把各种资源给予他人，却又不是当真给了出去。

人类社会从互惠原理中得到了一项重大的竞争优势，他们必须保证社会成员全都被同化，遵守并信任这一原理。

互惠原理效力之强，压倒了通常会影响顺从决策的另一个因素。

互惠原理适用于强加的恩惠。

使原理那么容易遭到利用的，则在于接受的义务。

这种惊讶本身也是一种有效的顺从工具。听到要求吃了一惊的人往往会屈从。

哪怕一件礼物讨厌到让人一有机会就扔掉的地步，但仍然管用，仍然可以拿来利用。

互惠原理可触发不对等交换。

最初让他人产生亏欠感的行为，以及缓解亏欠感的回报行为，都可以由最初的发起者来选择。

违背互惠原理，接受而不试图回报他人善举的人，是不受社会群体欢迎的。

反向破坏互惠原理也是不受人喜欢的。

倘若有人对我们让了步，我们便觉得有义务也退让一步。

为了完成对社会有益的合作，整个社会必须设法解决这些互不相容的初始欲望。这就要借助有助于双方达成妥协的程序。

拒绝-后撤手法似乎不光刺激人们答应请求，还鼓励他们切身实践承诺，甚至叫他们自愿履行进一步的要求。对方会对这种安排滋生出更大的责任感和满意感。

责任感，满意感。

如何拒绝：真正的对手是互惠原理。

一概排斥的策略似乎并不适用。

倘若别人的提议我们确实赞同，那么就不妨接受它；倘若这一建议别有图，那么我们就置之不理。互惠原理只说要以善意回报善意，可没说要用善意来回报诡计。

只要在心理上重新下个定义就行了。
公正的意思，就是盘剥的行为要还以盘剥。

5 第3章 承诺和一致 脑子里的怪物

一开始就拒绝，比最后反悔要容易。——达芬奇

人人都有一种言行一致（同时也显得言行一致）的愿望。

事实上，我们所有人都会一次次地欺骗自己，以便在作出选择之后，坚信自己做的没错。

信仰、言语和行为前后不一的人，会被看成是脑筋混乱、表里不一，甚至精神有毛病的。另一方面，言行高度一致大多跟个性坚强、智力出众挂钩，它是逻辑性、稳定性和诚实感的核心。

大多数时候，要是我们在做事时始终如一地坚持不懈，肯定会做得很好。

和大多数其他自动响应方式一样，它为穿越复杂的现代生活提供了一条捷径。

机械地保持一致更容易令人避免误入歧途。

以小请求开始、最终要人答应更大请求。改变了这些人对自身的看法，影响我们的自我认知。

想让承诺影响自我形象，必须满足一定的条件：得是当事人积极地、公开地、经过一番努力后自由选择的。

行为是确定一个人自身信仰、价值观和态度的主要信息源。

书面宣言这种承诺方式的好处：它成了一个行为业已发生的物证；书面自白可以拿给其他人看。

周围的人认为我们什么样，对我们的自我认知起着十分重要的决定作用。

公开承诺往往具有持久的效力。

为一个承诺付出的努力越多，它对承诺者的影响也就越大。

费尽周折才得到某样东西的人，比轻轻松松就得到的人，对这件东西往往更为珍视。

团队成员的忠诚和奉献精神，能极大地提高团队的凝聚力和生存概率。

他们希望参与者对自己的所作所为负责。一旦作了，就没有借口可找，没有退路可选。

只有当我们认为外界不存在强大的压力时，我们才会为自己的行为发自内心地负起责任。

承诺一旦作出，就开始长出腿来支撑自己。

死脑筋地保持一致愚不可及。

知道了我现在掌握的这些情况，要是时间能够倒流，我还会作出同样的选择吗？

6 第4章 社会认同 我们就是真理

在人人想法都差不多的地方，没人会想的太多。——李普曼

大多数时候，很多人都在做的事，也的确是应该做的事。

我们对社会认同的反应方式完全是无意识的、条件反射式的，这样一来，偏颇甚至伪造的证据也能愚弄我们。

认为一种想法正确的人越多，持有这种想法的人就越会觉得它正确。

一般来说，在我们自己不确定、情况不明或含糊不清、意外性太大的时候，我们最有可能觉得别人的行为是正确的。

在审视他人反应，消除不确定的过程中，其他人有可能也在寻找社会证据。

现场有大量其他旁观者在场时，旁观者对紧急情况伸出援手的可能性最低。原因：周围有其他可以帮忙的人，单个人要承担的责任就减少了；很多时候，紧急情况乍看起来并不会显得十分紧急。

每个人都得出判断：既然没人不在乎，那么就应该没什么问题。与此同时，危险也有可能积累到这样一个程度：某一个体不受看似平静的其他人所影响，采取了行动。

一般而言，在需要紧急救助的时候，你的最佳策略就是减少不确定性，让周围人注意到你的状况，搞清楚自己的责任。

我们在观察类似的人的行为时，社会认同原理能发挥出最大的影响力。

病态例证：这些人根据其他陷入困境的人如何行动，决定自己该怎么做。

在自杀事件上头条新闻之后的一段时间里改变出行的方式，能提高我们的生存概率。

对暴力事件大加报道，会让可怕的结果落到相似的人身上——不管暴力行为的对象是自己，还是别人。

影响力最强的领导者是那些知道怎样安排群体内部条件、让社会认同原理朝对自己有利方向发挥作用的人。

面对明显是伪造的社会证据，多保持一点警惕感。

人群很多时候都是错的，他们没有什么优势信息。

7 第 5 章 喜好 友好的盗贼

辩护律师的主要任务就是让陪审团喜欢他的客户。——克拉伦斯·达罗
一个人的一个正面特征就能主导其他人看待此人的眼光。

长得好看的人更容易在需要的时候获得帮助，在改变听众意见时也更具说服力。

我们喜欢与自己相似的人。不管相似之处是在观点、个性、背景还是生活方式上，我们总有这样的倾向。

我们会下意识地跟跟自己相似的人作出正面反应。

当心那些声称“跟你一样”又对你有所求的人。

很多时候，别人恭维我们、亲近我们，其实是有求于我们。我们特别喜欢听人恭维奉承。

由于熟悉会影响人的喜好，因此它对我们的各类决定都发挥了一定的作用。

在不愉快的条件下（如挫折、冲突和竞争）持续接触某人或某物，反而会减少好感。

努力建立一种“我们在为同一目标而奋斗”的氛围，我们必须为了共同的利益“团结一致”，我们是战友。

糟糕的消息会让报信人也染上不祥。人总是自然而然地讨厌带来坏消息的人，哪怕报信人跟坏消息一点关系也没有。

受试者对就餐期间接触到的人或事物更为喜爱。

人们深明关联原理的奥妙，并努力把自己跟积极的事情联系起来，跟消极的事情保持距离——哪怕他们并非事情的起因。

我们观看比赛，并不是为了它固有的表现形式或艺术意义，我们是把自己投入了进去。

在我们以个人成就为傲的时候，我们不会沾别人的光。只有当我们在公在私的威望都很低的时候，我们才会想借助他人的成功来恢复自身形象。

警觉好感是否超出该场合下的正常程度。

不去压抑好感因素产生的影响力，听凭这些因素发挥力量，然后用这股力量反过来对付那些想从中获利的人。

8 第6章 权威 教化下的敬重

跟着权威走。——维吉尔

被人类普遍接受的多层次权威体制能赋予社会巨大的优势，有了它，成熟社会结构才得以发展。

无政府状态对文化群体是没什么好处的。

服从权威人物的命令，总是能给我们带来一些实际的好处。

很多情况下，只要有正统的权威说了话，其他本来应该考虑的事情就变得不相关了。不从整体上来审视局面，而只是对其中的一个方面给予关注。

头衔比当事人的本质更能影响他人的行为。除了能让陌生人表现得更恭顺，还能让有头衔的那个人在旁人眼里显得更高大。

我们觉得的一样东西看起来大一些，不一定是因为它能给我们带来愉悦，而是因为它很重要。

权力和权威的外部象征，说不定是靠假冒伪劣的材料编造出来的。

头衔，衣着，身份标志。

“这个权威是真正的专家吗？”：权威的资格，以及这些资格是否跟眼前的主题相关。

“这个专家说的是真话吗？”

9 第7章 稀缺 数量少的说了算

不管是什么东西，只要你晓得会失去它，自然就会爱上它了。——G.K.切斯特顿

阻挠着眼于损失所作出的明智决定，要比阻挠着眼于收益的决定难得多。

我们基本可以根据获得一样东西的难易程度，迅速准确地判断它的质量。根据它来作出判断，大部分时候是正确的。

机会越来越少的话，我们的自由也会随之丧失。

保住既得利益的愿望，是心理逆反理论的核心。

女孩们主要是对来自他人的限制产生逆反行为，对物理障碍的反应稍逊。

尽管家长干涉会令感情关系出现某些问题——如一方以更挑剔的眼光看待另一方，更多地报告另一方的负面行为，但干涉同时也让情侣双方觉得彼此更加相爱，更想结婚了。

每当有东西获取起来比从前难，我们拥有它的自由受了限制，我们就越发地想要得到它。

说到信息审查对受众的影响，最耐人寻味的一点倒不是受众比从前更渴望这些信息了（这似乎不用想也知道），而是人们对得不到的信息变得更接受、更包容了。

我们认为受禁的信息更有价值。

想让信息变得更宝贵，不一定非要封杀它，只要把它弄成稀缺就行了。

到了手的自由，不经一战是没人会放弃的。管教前后不一的父母，最容易教出反叛心强的孩子。

参与竞争稀缺资源的感觉，有着强大的刺激性。

倘若尘埃落定之后，输家看起来像是赢家，说起话来也像是赢家（反之亦然），我们就该对掀起尘埃的条件多留个心眼。

了解是一种认知行为，而认知过程是抵挡不了我们面对稀缺压力所产生的情绪性反应的。

一旦在顺从环境下体验到高涨的情绪，我们就可以提醒自己：说不定有人在玩弄稀缺手法，必须谨慎行事。

喜悦并非来自对稀缺商品的体验，而来自对它的占有。

我们务必记住：稀缺的东西并不因为难以弄到手，就变得更好吃、更好听、更好看、更好用了。

10 尾声 即时的影响力 自动化时代的原始顺从

每时每刻，我都变的更好了。——埃米尔·库埃

每时每刻，我都变得更忙了。——罗伯特·西奥迪尼

很多时候，我们在对某人或某事做判断的时候，并没有用上所有可用的相关信息。相反，我们只用到了所有信息里最具代表性的一条。虽说这条孤立的信息通常都能给我们正确的指导，但它也能让我们犯下显而易见的愚蠢错误。

尽管只靠孤立数据容易作出愚蠢的决定，可现代生活的节奏又要求我们频繁使用这一捷径。

因为技术的进化速度远远快于我们，所以我们处理信息的天然能力将有可能越来越难于应对当代生活中繁多的变化、选择和挑战。

倘若这些单一特征确实可靠，那么依靠聚焦注意力、自动响应特定信息的快捷方法作决定并没有什么根本上的错误。

只有那些通过弄虚作假、伪造或歪曲证据误导我们快捷响应的人才是正确的还击目标。

我们要采取一切合理的方法——抵制、威胁、对峙、谴责、抗议来报复以刺激我们的捷径反应为目的的虚假信号。