【围炉夜话】讲话的艺术！如何通过心理学效应忽悠别人？（上）\_原文

2024年08月14日 10:38

大家好，我是up主智能路障。写完这个文章后发现结构相当臃肿，而且时长太长了，于是我做成了两期，这是第一期，大家有耐心就看下去。我觉得这个视频的内容对大家还是有点用的。其实在我的后台里有一类私信出现的频率特别高。怎么样才能提高说话技巧？看什么书可以提高说话技巧？这类私信出现频率高，我觉得特别合理。因为我学生时代每天也是在琢磨这个事儿。

我先说一下我自己的理解，有这样一种人，坐在宵夜摊，两瓶酒往肚子里一灌，他说起话来就开始滔滔不绝，天文地理，政治经济历史，它都能跟你对答如流，你一句话没说完，他就能把你打断，然后自己说十句，你们觉得这种人口才算好吗？我觉得这种人充其量只是自信心非常强，他纵然口若悬河，但是毫无谣言，并不能说服我，甚至我都听不进去他说的话。这种人不能说他口才好啊。现代汉语词典中对口才好的定义是言之有物、言之有序、言之有理、言之有情。

还有一种人，他满腹经纶，博古通今，但是性格可能比较内敛，去外面社交基本不怎么发表意见，这种人比例其实是相当多的。像这样的人在现实社会中可能没什么表达欲，也许他内心也不太在意别人的看法。这种人呢，你不能说他口才不好，人家只是不想说，其实我学生时代就非常害羞，基本不敢和女生说话。

即使内心想法再多，也不敢当着很多人的面表达自己的意见。有人问我，我就会讲，但是无人爱我的心情有张春该等被揭开嘴巴卡。在那个时候，我觉得自己有社交恐惧症，还买了一堆书想自救。什么演讲与口才，人性的弱点，唤醒心中的巨人，这种鸡汤书当时看了一本又一本，被毒害的非常所以大家不要太过于担心，相当多的人在青春期都会出现这种情况，因为青春期的人就是容易过度关注自我，非常在意别人是不是能接纳自己。后来怎么缓解的，我说实话真的不知道，好像随着年龄增大就不在意这些事了。

那么我们现在就可以得出一个结论，很多人与其说他追求口才好，不如说他们追求的是自己在社会中的影响力。大家肯定不想成为宵夜摊上那种吹牛逼的人，因为他们即使说的再多也无足轻重。苍蝇还会不停的嗡嗡嗡呢，谁会觉得苍蝇很重要呢？我们会下意识的认为这种人是没有影响力的那怎么提升自身的影响力呢？首先你可以在消费社会中去给自己争取更高的阶级排序。你赚很多很多钱，买个几千万的豪宅，买几百万的车，那你说话肯定有很多人听有钱人放个屁都是真理，对吧？当年王健林移居清华北大，不如胆子大被千千万万的营销号奉为格言真理。你还可以让自己的颜值高于社会的平均水准，长得好看说什么都对是吧，但不管是经济实力还是颜值，这个其实都是靠投胎的，即使后天去刻意追求，其提升难度也是相高的。

除了钱和颜，你还可以追求社会地位。比如当个高官，或者在公司里混个高管，或者在某一领域内做到顶尖，或者当明星，就不展开讲了，这都涉及到一种叫做权威的效应，后面会继你也可以当一个表达者去发散自己的影响力，不管是出书，还是去知乎、豆瓣、微博写文章，还是做视频，或者到处演讲。但是你的表达是需要内在逻辑支撑的，你需要做到言之有物、言之有序、言之有理、言之有，否则你的表达空泛的话也不会有影响力，这就是相当多工业化生产文章的营销号被人厌恶的原因。这也是我一直在努力的一个方向，我觉得自己写的东西还是非常浅，有相当多可以提升的空间，但是表达深度的提升也是需要海量的阅读与生活的经历来支撑的这也是没有捷径的，以上这些提升影响力的方式，当有钱人也好，当表达者也好，这都属于道德范畴。这是一个视频根本无法讲完的，也是我们很多人穷尽一生追求的东西，而今天我们这个视频要讲的是树，相当于提升影响力的一种外挂。

有一本书，我做up主以来，专栏加视频起码推荐了四次，还专门出过一些视频解读这本书。但是那个视频做的急，我觉得质量相当拉胯，甚至都还想删掉了。这本书就叫影响力。当时巴菲特的金牌搭档查理芒格看完这本书，马上给自己家族里的所有子子孙孙全部送了一本，然后立即给作者送了一股伯克希尔哈撒韦的股票，当时一股价值二十多万美元。他甚至在自传中花了整整一两页的篇幅来介绍这本书，我为什么也喜欢推荐这本书呢？因为这本书就是讲述的不给你整那些虚的，而且作者写的相当有趣易懂，没有什么阅读门槛，内容也足够扎实，但可能欠缺一点深度。

今天要给大家推荐另一本书，虽然比影响力晚出几年，但是可以看作是影响力的学术升级版，名字叫做态度改变与社会影响。作者是菲利普津巴多。学术强的书表达不那么注重流畅性，对阅读量不多的同学来说相当晦涩，22岁以下的同学就不要尝试阅读了。但是学术也有学术的魅力，这本书内容质量相当高。第一章就讲了创立邪教的理论基础，非常的硬核。

首先我们来想一个问题，你想提升自己的影响力，那你想影响别人的什么呢？你是想影响别人的行为，还是态度，还是认知？这三个东西是得分开来讲的。打个比方，我说给我这个视频投两个币，马上就能获得1000元的现金红包奖励。假如有人信了，给我投了，那么我的话术影响了他的行为，但是并没有改变他的态度和认知，事后觉得被骗了，可能还会骂我。假如张三想追求一个女孩子，但这个女孩子不喜欢他，张三拿着刀逼着女孩子与她发生性关系，这个例子中的女孩子的行为被改变了，但是态度和认知没变，他仍然不喜欢张三，而且张三这也不叫追求女孩子了，叫强间。

至于态度的定义，总结成一句话就是态度就是对某特定目标的评价性倾向性。这样说是不是很绕口呢？我举两个例子你就懂了。比方说你对智能路障这个up主的态度是觉得他非常的帅。但是现在有一群人在你周围说智能路障长得非常的丑，你不想跟别人吵架，于是只能非常不爽的附和着说智能路障帅的不是很明显。虽然你的行为被改变了，口是心非了，但是你对智能路障的态度没有改变，你心里还是觉得他很帅的。张三非常讨厌历史课，每次一看老师指定的历史教材，他就睡着了，后来老师在班问哪些人喜欢他指定的这本教材，张三跟班上其他五个同学一样，非常认真的点头，表示自己很喜欢这本教材。这个例子中呢，同样张三的行为改变了，但是内心对教材的态度没有改变。

最后就是认知，这个就特别复杂了，我们简化来说，认知就是指引你行动的观念、信念，或者说是一种价值观。张三认为中医都是骗子，李四认为中医有非常大的价值，这就是认知的不同。高晓松认为足球全都是假赛，这段路上认为足球很少有假赛，这也是认真不同。而改变认知就可以改变别人的行为以及态度。比方说小明对足球一点不同，但是小明更加喜欢高晓松的言论。听了高晓松的话以后，小明对足球的认知被改变了，于是内心对足球的态度也变成了认为足球全都是假赛。那么当小明碰到智能路障，在那说足球没什么假赛，可能就会去做骂智能路障的这种行为。

所以行为、态度、认知这三个东西是得分开来讲的，又是互相有关联的。我们就一层一层的讲怎么去影响别人的这三个方面。第一层就先来讨论一下如何在不改变对方态度和认知的情况下，直接影响他的行为。这种说法听起来是不是怪怪的？还有这种奇技淫巧，跟骗子似的。其实这些东西一点也不新鲜，目前社会上有相当多的销售乃至骗子都在有意无意地使用这些技巧。你了解一下，这些话术对你只有好处，没有坏处。

人类喜欢重复一些能为自己带来益处的行为，而行为则成了获得益处的工具，这个大家应该不难否认。打比方复习功课这个行为，大多数人都会觉得不愉快，但是这样可以获得益处，比如提高学习成绩和考试分数，所以大家仍然会去复习功课。这些益处呢，用心理学术语来说，可以叫做正常化，或者说正反馈。同样的，一旦行为造成了消极的后果，或者受到了惩罚，那么就会得到负反馈，后续这种行为再次出现的可能性就会降低。同样的，我们生活在社会之中，被社会认可就是一种正反馈，被社会拒绝就是一种负反馈。那么怎么样才能被社会认可呢？最简单的方法就是随大流，做其他人做的事，说其他人说的话，按照他人的愿望行事。由于我们都在寻求被社会接纳，所以就会引发从众效应。

记得我刚才说的张三与历史课的例子吗？张三不喜欢历史教材，但是为了适应来自团体的压力，他改变了行为，和其他人一样，说自己喜欢这本教材。这就是典型的从众效应。

当从众效应发生时，通常情况下，被影响者只有行为改变了，他的态度和认知是并没有变化的。当你非常喜欢这个群体的时候，从众行为就会更加严重。因为你希望这个你喜欢的群体接纳你自己，这样可以带来正反馈。比方说你是一个很潮的年轻人，肯定不会跟着一群大爷大妈去跳广场舞，因为大爷大妈这个群体对你的吸引力不足。你们应该听说过一些推崇狼性文化的公司，经常整一堆人在那互相扇巴掌跳舞，这就是从众。效应在作祟，老板可能不会逼着你这样做，但是你还是得跟着这样做。因为身为员工，如果不跟着一起做的话，这个群体就会与你不相溶。相当多的网红店铺会花钱雇佣一堆人在自己店门口排队，工商局处罚了不少这种店，这也是商家在利用从众效应。

但从众对我们的社会也有好处，政府可以利用人们的从众效应来对大众进行教育。比方说我们现在都知道开车不能喝酒，但是很多年轻的朋友可能不知道，十年前酒驾仅仅只会扣人家罚款，有时候你开车不喝酒，甚至会被酒桌的人笑话。然后国家严格设立的法律将通过媒体宣传，现在没有人敢劝开车的人喝酒了。如果你觉得大众这么快就全都不酒驾了，仅仅是害怕法律惩罚，那么抽烟是更好的例子。以前在公共场合抽烟也是时髦啊，饭店里啊、电影院里、公交车上都能抽烟，现在对公共场合抽烟的处罚仍然非常轻，但是经过宣传和教育，大家的认知与态度都发生了改变，普遍认为这样没素质，也就没多少人在公共场合抽烟了。因为你在公交车上抽烟是一种严重不从众的行为，所以如果你想要用从众教训说服别人，把话术往这个方向倒就行了。你们买衣服的时候肯定经历过犹豫不决。导购可能会对你说，现在这一个款式很流行的，但是这个效应其实相当的基础，而且并不是人人都会从中根据研究。

如果一个人自身水平较高，或者他在社交环境中焦虑水平较低，他的自我比较强，他就会拒绝从众，从而显示自己独特的个性。当这个人对某件问题非常自信，有自己的理解和看法的时候，也很少表现出冲动。但反过来说，当判断一件事情的不确定性非常强的时候，而身边又有专家给出判断信息以后，人们就更容易表现出从众。

原书中是这样写的，在从众情景中，我们总是尽力的想要辨认出我们是否遗漏了什么东西，进而常常恍然大悟。在这一过程中，我们可能会发现某些东西，然后开始以不同的角度对事物进行理解。我们不仅改变了自己对情景的反应方式，还改变了对情景含义的理解。这句话我就不过多解读了，留一个比较有争议的问题给你们判断。

B站曾经发布了一个宣传片叫做后浪，发布当天晚上，该宣传片火爆整个朋友圈，每个人都在转发。第二天，知乎等平台的用户开始以阶级对立的角度解读后浪，导致该宣传片的口碑急转直下。后浪中的信息不确定性是否非常的强？跟着批评后浪的人是否属于从众行为？咱们可以理智的思考一下这个问题。

除了从众，我们还会服从权威，著名的心理学家米尔格伦曾经进行了一个著名的电击实验。实验人员是一个穿着白大褂，表情严肃，看起来相当权威的科学家。你与另一位参与者抽签决定一个人当科学回家的助手，另一个人当受试者。结果助手被你抽到了，而受试者去了另一个房间，被绑在了电椅上，然后开始测试受试者的记忆力。每当受试者给出了错误的答案，他就会受到电击的惩罚。

电机开关由你来控制，科学家首先让你体验了一下电机，结果你被电的浑身一抽，感觉非常疼。科学家告诉你这回是45伏特的电机，然后实验正式开始了。第一个错误答案出现了，你按下15伏特的开关，科学家告诉你对方每错一次你就要再加15伏特。

受试者错的越来越多。慢慢的到了75伏特，你听到了受试者发出了痛苦的呻吟。到150伏特的时候，受试者要去出去，他说他的心脏非常难受。到了210伏特，受试者威胁说绝对不会回答问题了，要求立即停止试验。270伏特时，受试者疼得发出了尖叫。超过300伏特时，受试者尖叫变得异常痛苦。最后到了330伏特，受试者一点声音也没发出来了，变得异常安静。你向科学家求助说，这次受试者没反应了，而你也不想继续殿下去了。科学家严肃地提醒你说，没有反应也算回答错误，应该继续增加电机强度。

你开始抗议，而科学家用这样的话术进行反驳，例如，你继续下去是绝对有必要的，你没有其他的选择，你必须继续，请立即增加电机强度。那么你会继续吗？米尔格伦拿这个问题去询问大学生，大学生们估计100个人里面只有一个人会继续跌下去。他又跑去问精神病学家，精神病学家们则估计，1000个人里面只有一个人会继续殿下去。然而这些估计都偏低了。米尔格伦找来了40个参与者，有25个人把电机加到了450伏特，比例是63%。

第二次，他又找了一批人做实验，这一次有65%的人给了最大强度的电击。然而，那些接受电击的受试者都是假扮的，那些尖叫声全部都是提前录音好的。那你可能会觉得这些电击别人的助手是不是看出来了这是假，所以就在那随便玩玩？并不是因为大部分参与实验的人按电击按钮时都显得神经极度紧张，还有的人出汗、颤抖、口吃、咬嘴唇、呻吟，甚至把指甲嵌入了肉里。

这个实验室相当的封闭，而且一个看着非常权威的科学家在场。还有一个很奇怪的任务，任务的规则也是由这个拥有高地位的权威科学家定下来的。作为助手的你信息非常少，所以此时面临着非常严重的冲突。你只有两种选择，是继续增加电机强度，伤害那个可怜的人，还是扰乱一个看上去非常重要的实验。所以科学家作为权威，此时他们提供的信息就拥有非常重要的价值。我们大部分人在这种极端环境下都会无条件的服从权威。

视频前面说过，被社会认可才能得到正反馈，心理学专业术语叫做规范性社会影响。很多不知情的助手心里就会想，我贸然停止实验，是否会让我看上去像一个冲动的白痴呢？这个很权威的科学家是否会认为我无知、冲动而且过于敏感了呢？所以，贸然停止实验可能会导致这些带有负反馈的人际间的麻烦，而不提出任何质疑呢？继续殿下去只会让自己的内心轻松一些，这就是权威的力量。并且当环境给你的压力越大，你就越容易屈从于权威。

其实这一个心理效应的原理相当简单，一点也不复杂。我这次花了很长的篇幅来介绍米尔格伦实验，就是想让大家了解到权威效应所带来的影响力远比你想象中要强。因为这个世界上信息太多了，太复杂了，你要是每碰到一件事就费劲脑袋去分析，那你的时间与脑力就根本不够用了。所以我们会求助于经验法则。原始人的部族往往有一个首领，往往听首领的话就更容易生存，所以这个效应在我们心中根深蒂固。在视频的开篇我说经济实力很强或者社会地位很高，就会更有影响力，这也是权威效应在影响着我们。但是这种权威形成的过程相当的难，属于道。

那么术就很简单了，给自己塑造一个权威的人设机会。比如孙宇晨为了收割韭菜买的头衔，福布斯30岁以下精英排行榜。还有一些微商特别喜欢和马云合影，即使无法洗涤合影，也会在朋友圈一直引用马云说过的话，再比如一些明星代言医药类广告，为何要穿白大褂呢？我们认识这些明星啊，自然也不会觉得他们是医生，但是他们还是需要塑造权威效应，我们还可以看看一些顶流up主所喊出来的slogan，无论是自称老师、硬核男人，还是以我为准，这都是在利用权威效应。再留一个问题，大家思考为何智能路障明明早就知道这个效应，而智能路障这个ID却取得非常不权威，还总有人喜欢叫智障，叫路霸。你们可以琢磨一下这个问题，因为这又涉及到一个更深层次的心理学效应。

除了从众效应和权威效应，还有一些效应也是可以直接影响人的行为的。接着介绍互惠效应，我帮助了你，你如果是正常人，你内心肯定会产生报答我的想法和动机，这就是互惠效应。这个效应是人性的基础之一，可以直接影响人的行为，而不影响态度和认知。举一个例子，张三想找我借100块钱，我不愿意借给张3，因为我知道张三借钱从来不还，还有总是大手大脚消费，经常缺钱，这样我对张三有着这种态度和认知，在行为上当然也是拒绝给张三借钱的。第二天，张三对着我声泪俱下，哭着找我借20块钱，然后我妥协了，借给他了。

这里还有一个例子，心理学家去做实验，午休的时候找大学生做一份相当枯燥的问卷调查，说会占用15分钟，结果只有29%的人答应了这个请求。第二次，心理学又去找到另一批大学生，请他们填写一份需要2个小时才能完成的调查。被拒绝了以后，心理学家问他们能否至少只完成这个调查中的一部分，15分钟即可完成，然后有53%的人答应了这个请求。这两个例子都是因为互惠效应根植于人们心中。请求者从最初的请求转向第二个更加温和的请求，那被请求的对象就会把这种行为视作一种让步，为了报答这一让步，被请求的对象就会顺从。我对张三的态度并没有改变，我不想借钱给他，对张三的认知也没有改变，我知道他借钱不还，但是我的行为改变了，因为他做出了让步，我为了报答这一让步，借给了他20块钱。

鲁迅曾经说过，中国人的性情是总喜欢调和折中的，譬如你说这屋子太暗，须在这里开一个窗，大家一定不允许的。但如果你主张拆掉屋顶，他们就会来调和，愿意开窗了。这句话相当的有洞见，但是不只是中国人，这种效应其实根植于全世界人类的心中。

我现在想来试一下这个效应起不起作用，请大家喊我爸爸，如果不愿意的话，请大家给我一个一键三连。显然这样又是不管用的，为什么呢？因为我这个较小的请求并没有被视为一个真正的让步。我这第二个要求是完全指向了不同的行为，相当的可疑。在这种情况下，被请求者心里就会想，原来这个家伙一直想到的就是第二件事。所以你们不要乱用这个效应，这种效应需要有相当程度的推拉过程才会起作用。

你一开始狮子大开口，对方反而会认为你一点诚意都没有，还会心生厌恶。比如你找你妈要钱，你本来想要100块钱，结果你开口就要100万，你看看你妈会不会把你腿给你打折。所以如果大家不愿意一键三连，那给我投两个币总没问题。

除了互惠效应，承诺效应也根植于我们心中。从古至今，背信弃义和言行不一的人都会引起我们相当的厌恶，我们会觉得这种人是伪君子。而且很显然，如果一个社会里全是这样的人，那这个社会就相当难以生存了。所以言行一致是我们自幼就会习得一种价值观。所以如果你想影响别人的行为，你可以试着让别人先一步做出承诺，这是一一个相当邪道的玩法。并且一个自尊心越强的人，他越容易被这个效应所影响。

我还是拿狼性公司来举例，他们为什么逼着自己员工喊口号呢？我要为公司奉献，我要努力工作，每天进步一点点，一天进步一小步。当员工把口号喊多了，他内心自然而然就会相信自己真的是这样想的了。

还有我做up主其实也遇到过这种坑，跟你们想做up主的稍微谈一下。我在几万粉丝的时候，就有人找我做广告。我当时给出了我的报价，后来我粉丝涨得飞快，过了几个月他又来找到我，非要我接他的广告。因为我已经承诺了，实在是不好意思拒绝，我就接了，价格比我正常的广告价格低了15倍左右。后来因为这个是被别的up主同行笑话了好久，然后我还发现那个找我的人他妈的几乎加了所有up主的好友，就是把我当猪崽仔。所以如果你想接广告，永远用粉丝量去除以一个数字才是最合理的方式。

这两个例子其实都很浅显，但是还有一种蹬鼻子上脸的技术相当的邪门。这个说服技术的原理是这样的，你先要求别人答应你一个较小的请求，这样就能增加对方答应你较大请求的概率。为什么这个技术很邪门呢？因为如果你产生了一个很积极的自我意向，而你会为了维护积极自我意向的一致性，就会更容易答应跟更大的请求。我知道你们肯定又被听到了。

举个例子，现在你跟我在一起吃饭，我请求你帮我拿一双筷子，这个请求是不是相当的轻松呢？你不可能不帮忙，但是你为什么要帮忙呢？因为你在内心深处想在我面前凸显出你是一个好人，这就叫做积极的自我意向。我现在要你再帮我去添一碗饭，这个请求就更加困难一些。但是你为了维护你是好人的这个自我意向的一致性，你也会答应我。如果我一开始就让你帮忙添饭，显然成功率就会低的多。你们现在知道那些被PUA的女生和很多舔狗是怎么来的了吧？有些人谈的对象个性相当顽劣，又出轨又对对象施加暴力，甚至把别人当做备胎提款机。但是那些人好像总是越陷越深，相当的不合理。

比如pva接触一个女生，不会一上来就说要和对方交往或者开房，还是会先提出一点很小很小的请求，比如出来喝杯咖啡呀，然后慢慢提出较大的请求，比如牵牵手呀，陪我去理个发呀。用PUA内部的专业术语来讲，这个叫做服从性测试。而当女生的服从性到了一定的程度，PUA就会要求女生对自己表白。这个行为其实已经相当诡异了。如果男生喜欢一个女生，应该是男生去表白，而不是男生要求女生表白。当女生表白以后，他会产生自我意象，是的，我喜欢她。然后为了维持住这个自我意向的一致性，他就不能反悔自己所做的决定，于是就被PUA了。

很多舔狗也是同样的道理，他们与女生交往的方式首先是感动对方，而不是吸引对方。这种感动会产生大量的自我影响，比如我是个好人，然后为了维持住这个自我印象，最后只能无底线的付出，结果会得到一张好人卡。所以我在这里要非常严肃的劝大家一句，世界上坏人多，千万不要轻易做出承诺。我们这个视频就先暂时告一段落。

有人肯定会说了，你这个视频讲的也太浅了，不都是影响力这本书里的吗？之前不是也讲过类似的吗？你又水一期视频，其实不是这样的。我之前说过，影响力是一本相当通俗的书，里面有大量的案例，但是原理阐述非常少。我这期视频更倾向于剖析这些效应的原理，好让大家理解。

但是内容并没有结束，还有下一期，我们先来为本期做一个总结。第一，你想提升口才或者说影响力，有两种方法，道和术。所谓的道就是更高的社会地位，从而可以对别人形成权威效应，这样影响力也会增强。术则是各种话术技巧、心理机制。第二，我们想影响别人分为三个方面，分别是行为、态度和认知。

第三，我本期介绍了四个心理效应，分别为从众效应、服从权威效应、互惠效应以及承诺效应。这四个效应都是直接影响别人的行为，而不影响态度和认知的。如果你想说服别人，并且自身的社会影响力并不强的时候，最好多用这四个技巧。

第四，有些案例似乎不仅影响了行为，也影响了别人的态度和认知。比如承诺效应，我让你给我拿筷子这一行为，让你自己给自己塑造了自我意象，让你想在我面前表现成好人，这是为什么呢？下一期就会讲这些内容，并且会讲除了直接影响行为，怎么去影响别人的态度以及认知。以及还有一个问题没说完，就是为什么我会写智能入账这么个ID也不给自己创造一种权威效应很强的slogan，我会在下一期给出我的一点思考，谢谢大家观看。如果觉得喜欢这期视频的内容，就充个电吧，不充电也行，那就给个三连吧。