

學校名稱：東莞台商子弟學校

年 級：2

班 級：1101

科 別：國文科

名 次：甲等

作 者：蔡易真

參賽標題：人與人之間的互動

書籍ISBN：9787550284531

閱讀書名：影響力

原文書名：INFLUENCE:THE PSYCHOLOGY OF PERSUASION

書籍作者：Robert B. Cialdini

出版單位：北京聯合出版公司

出版年月：2016年9月

版 次：初版

中/英文寫作：

一、圖書作者與內容簡介：

作者羅伯特·B.西奧迪尼傾其職業生涯來研究影響力，在說服、順從和談判領域享有廣泛的國際聲譽。因其在商業道德和政策運用方面所做的前沿研究，常被稱為「影響力教父」。

書中強調了影響力的原理，即人們會受到外界因素的影響而產生行為上的改變，並總結了六種影響力要素：互惠、承諾和一致、社會認同、喜好、權威和短缺。這些要素可以單獨或組合使用，來影響他人的態度和行為。

二、內容摘錄：

信仰、言語和行為前後不一的人，會被看成腦筋混亂、表裡不一，甚至精神有毛病的。另一方面，言行高度一致大多跟個性堅強、智力出眾掛鉤，它是邏輯性、穩定性和誠實感的核心。（第67頁）

每當一個人當眾選擇了一種立場，它便會產生維持它的動機，因為這樣才能顯得前後一致。（第88頁）

在人人想法都差不多的地方，沒人會想得太多。（第117頁）

請求者還有另一種利用相似點增加好感及順從概率的辦法：他們假裝跟我們有著相似的背景和興趣。(第176頁)

拼圖學習法的本質是要求學生們一起合作，掌握考試裡將會出現的問題。(第184頁)

很多情況下，只要有正統的權威說了話，其他本來應該考慮的事情就變得不相關了。(第221頁)

三、我的觀點：

當我首次接觸到《影響力》這本書時，一開始我並沒有立刻被其吸引。然而，隨著深入的閱讀，我逐漸發現這本書所蘊含的深刻洞察力和實用價值，它徹底改變了我對人際交往和影響力的理解。作者以專業、淺顯易懂的方式，為我們解釋了為什麼有些人特別有說服力，而我們為什麼總是容易上當受騙，成為影響過程中的「受害者」。

書中詳細闡述了影響力的六大原則：互惠、承諾和一致性、社會認同、喜好、權威和稀缺。每一個原則都通過生動的案例和深入的分析，讓我深刻瞭解到影響力在日常生活中無處不在，以及它是如何微妙地改變著我們的行為和決策。這些原則可以幫助我們更好地瞭解自己和他人的行為，並在日常生活中，更加巧妙的運用這些原則來影響別人，就像書中所說：「在人與人交往中，常常是影響力與影響力的較量，要想成功，就要培養自己的影響力，只有影響力大的人才能成為最強者！」。

其中，互惠原則讓我深感震撼。在生活中，我們常常因為接受了別人的小恩惠而感到有義務回報，這種心理機制在很多時候被巧妙地運用在銷售和人際交往中。我開始意識到，自己在過去也曾經不自覺地受到這種原則的影響，做出了一些並非完全出於本意的決定。例如，在超市里，我經常會遇到試吃活動，一旦我試吃了某種食品，就很容易購買它，因為我覺得應該回報商家提供的試吃機會，又或者我可能下課接受了同學幾塊餅乾的好意，當他放學後要和我借筆記時，我便難以拒絕。這種互惠心理讓我開始思考，我們在接受別人的恩惠時，是否應該更加理性地看待這些行為，避免因為不必要的回報而做出不理智的決定。

而在國際交流上，互惠原則也發揮著重要的作用。在國際援助中，很多國家都會基於互惠原則來提供援助，期望在未來得到某種形式的回報或合作。這種互惠關係有助於促進國家之間的友好合作和共同發展，也是國際合作的基礎。

其次是社會認同原則。

這個原則揭示了人們傾向於模仿與自己相似的人的行為，以尋求一種社會認同感。作者明確的指出：「我們對社會認同的反應方式完全是無意識的、條件反射的，如此一來，偏頗甚至偽造的證據也能愚弄我們」一般來說，在我們自己不確定、情況不明或含糊不清、意外性太大的時候，我們最有可能覺得別人的行為是正確的。這就可以解釋，為什麼每次我到一個陌生的環境時，總會下意識地去觀察其他人的舉動，以此來判斷我當下的動作是否合理、適當。

這種社會認同心理讓我們更容易受到周圍人的影響，同時也可能限制我們的選擇和視野。所以在保持一定的社會認同感的同時，也應該勇於嘗試新事物，拓寬自己的視野和經歷。只有

這樣，我們才能更好地發現自己的獨特之處，並做出更加符合自己興趣和價值觀的選擇。

《影響力》這本書給我帶來了很多啟示和思考，它讓我更加深入地瞭解了影響力的本質和運作機制，也讓我更加警惕自己在未來的生活中可能遇到的各種影響力陷阱，我們無法深刻感知它的存在，但這些影響力在生活中卻無處不在，它們影響著我們的決策和行為。通過瞭解這些原則，我可以更加理性地看待生活中的各種現象，做出更加明智的選擇。同時我也意識到，影響力的運用需要謹慎和道德考量，用它們來增進彼此的理解、建立更好的人際關係，並做出更加符合自己價值觀的選擇。

四、討論議題：

影響力的定義與價值是什麼？

我們有什麼辦法可以盡可能地避免被他人影響、利用？

