

以柔克刚

本书中描写的大部分影响力武器都具备若干相同的要素，我们已经探讨了其中的两点，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。而第三点则是，使用者能借助这些自动影响力武器的威力，这种武器就好像一根沉甸甸的大棒，只要用了它，就能让另一个人乖乖就范。

这个过程既复杂又巧妙，倘若运用得当，使用者连绷紧肌肉都用不着。他要做的是，

激发出环境中业已存在的强大影响力，并将它指向特定的目标。从这个意义上来说，这种方法和日本柔道术极为相像。学过日本柔道术的女性在抗击对手时，自己的力量用得很少，

 下午6:54

目录

21/306

举个现成的例子。人类在认知方面有个原理，叫“对比原理”。两样东西一前一后地展示出来，我们怎样看待其间的区别，对比原理是有影响的。简单地说，要是第二样东西跟第一样东西有着相当的不同，那么，我们往往会认为两者的区别比实际上更大。这样一来，如果我们先搬一种轻的东西，再拿一件重的东西，我们会觉得第二件东西比实际上更沉；要是我们一开始直接就搬这件重东西，反倒不会觉得有这么沉。对比原理是心理物理学领域确立的，它不光适用于重量，还适用于

其他各种感官知觉。聚会时，要是我们先跟一个非常有魅力的人聊天，接着插进来一个相貌平平的家伙，我们会觉得第二个人简直没劲透了——而他（她）其实没有那么索然寡味啦。⁴

想想这意味着什么吧。我们通常都不怎么喜欢的人，比方说不请自来的讨厌推销员，不愿交往的熟人，名字都没听说过的奇怪组织的代表，只要在向我们提出请求之前，先对我们施个小小的恩惠，就能极大地提高我们依其言行其事的概率。举个最近几十年发生的例子吧。

尽管这是一项小范围研究，但却指出了我们身边最有效的影响力武器之一——互惠原理——发挥着什么样的作用。这条原理说，要是人家给了我们什么好处，我们应当尽量回报。假设有位女性帮了我们的忙，我们应当也帮她一回；倘若有个男的送给我们一份生日礼物，我们应当记得在他生日时献上小小心意；要是有一对夫妇邀请我们参加聚会，我们下次务必要记得邀请他们参加我们的。故此，依照互惠原理，我们有义务在将来回报别人的好意、礼物、邀请等。由于接受这类东西伴随着回报的义务，“承蒙美意”（much obliged）一类的短语几乎成了“谢谢你”的同义词——不光英语是这样，其他不少语言也是如此。

互惠及其伴随而来的亏欠还债感，在人类文化中十分普遍。阿尔文·古德纳（Alvin Gouldner）和其他社会学家在作了深入研究之后报告说，所有的人类社会都认同这一原理。⁵在单个的社会里面，它同样无处不在，已经渗透到了每一种交换形式当中。说起来，源自互惠原理的成熟的礼尚往来系统，甚至有可能是人类文化的一个独有特征呢。著名考古学家理查德·李基（Richard Leakey）认为：正是因为有了互惠体系，人类才成为人类。他说：“由于我们的祖先学会了在‘有债必还的信誉网’里分享食物和技巧，我们才变成了人。”文化人类学家泰格和福克斯认为这种“欠债网”是人类的一种独特适应机制，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。