

《 創造「比較」的「可靠」執行技巧 》

可靠	創造「比較」的條件，形成「計較」的局勢	【雷同法】
巧門：	揣摩對方的言行舉止，會產生「我們是同一類人」的共鳴感和信任感。	
方法：	藉由細膩觀察對方，不論是從外在的說話語氣與節奏、表情動作、應對反應、穿著打扮，或是從言談中流露出的內在價值觀、興趣愛好，去揣摩並展現出相似的行為舉止或思維情感。如此一來，便能在互動間營造出一種「心有靈犀」的可靠共鳴與默契，雙方的信任自然產生。	

從我們呱呱墜地的那一刻起，我們便以自我為中心來認識世界。這種「自我中心」的傾向使我們更關注自身的需要、感受與成就，進而對自己產生一種偏愛。我們對自己的優點、缺點、喜好、習慣、性格和品格瞭若指掌，這種熟悉感如同身處熟悉的環境，帶來安全感，使我們覺得自己是最可信任、最可理解，也是最好的。

因此，當遇到與自己言行舉止、判斷反應、興趣愛好，甚至內在價值觀相似的人，我們會自然產生好感，並在不知不覺中信任對方。這種「志同道合」的現象，是人類心理的自然反應，如同鏡子映照出自我，讓我們在對方身上看到自己，感受到「被理解和被肯定」的滿足感。

在人際交往中善用【雷同法】，細心觀察對方的言行舉止，從說話語氣、常用詞彙到肢體語言的細微變化，再巧妙地將這些元素融入自己的表達，便如同在對方心中播下一顆信任的種子。對方會在潛意識中感受到一種熟悉感，彷彿找到了知音，更容易接受你的觀點，相信你的可靠程度。

然而，【雷同法】並非盲目模仿，而是建立在真誠的基礎上。過度的迎合，反而會讓人覺得虛偽、不真誠。因此，在運用【雷同法】時，我們應保持真實的自我，在不違背自己原則的前提下，展現出與對方相似的一面，讓對方感受到你的真誠與善意。如此一來，【雷同法】便不再是技巧，而是建立在互相尊重、理解之上的真誠交流。

經驗分享 細心觀察所有老闆的近臣，你會發現一個有趣的現象：他們的言行舉止、做事方法，甚至說話的用詞和語調或走路的步調和速度，都與他們的老闆驚人地相似。這並不是巧合，而是老闆在潛意識中進行的選擇。

執行與運用焦點一：人際互動的模仿遊戲，建立信任的秘密武器

【雷同法】是一種透過模仿對方言行舉止，巧妙建立連結的心理技巧。這種模仿可以是外在的，例如語調、說話速度、用詞遣字，甚至是眼神、表情、肢體動作、行走坐姿等。也可以是更細微的，例如辦公室擺設風格、時尚品味、家庭生活方式，甚至是社交活動的喜好。

經驗分享 好的業務人員不僅僅是提供優良的產品，也是客戶最喜歡和信賴的人。因此，拜訪客戶時應多注意客戶公司和辦公室的擺設，從中了解客戶的喜好，並運用【雷同法】來拉近關係，贏得信賴。

經驗分享 個人的辦公室或辦公桌是找到此人興趣、嗜好和關心議題的好地方。任何裝飾都可以用【雷同法】來取得他的信任和喜好。例如，如果你發現他的辦公室有某支棒球隊的旗幟，而你也是那支球隊的球迷，那麼你們就有共同的嗜好，可以增加彼此之間的信賴度。

在實際運用【雷同法】與人面對面互動時，你可以嘗試以下幾種模仿同步方式：

- **話語同步**：留意對方的說話速度、語氣、音量和聲調，並試著調整自己的說話方式，配合並同步，讓對方感覺更親切。
- **姿態同步**：依對方的坐姿、站姿和手勢，你也可以自然地跟著雷同，但切記要避免顯得做作。如果對方是長輩，你可以同步坐姿，但不要翹腳，因為在東方文化中，翹腳在長輩面前被視為不禮貌的行為。
- **表情同步**：當對方對你微笑時，也報以微笑，傳達你的友善與尊重。對方沮喪時，你也同情表達共享憂愁。
- **換姿同步**：當對方身體前傾或後仰時，你也可以自然地跟著調整。當對方雙手交叉於胸前或插在腰間時，你也可以悄悄地模仿。
- **眼光同步**：與對方保持適度的眼神接觸，傳達關注和興趣。同時，觀察對方目光所及，適時地將視線轉移到相同的目標上，展現共同的關注點。
- **反應同步**：當對方分享自己的想法或觀點時，你可以透過回應關鍵詞、點頭或附和等方式，表達你的理解與認同。
- **步伐同步**：揣摩對方的走路速度、跨距和採下的重量與聲音，即使是相互走向對方也有齊步走的感覺。但不可模仿行動不便或特殊走姿，以免被認為是在戲弄對方。

經驗分享 在面對面的交流中，可以嘗試模仿下列動作和表情，但先認識動作代表的信息和意義，才能雷同到位，收到共鳴效果 (閱讀以下每個表情和姿勢時，請您也同時親自一一揣摩模仿，以深入體會表情與內心之間的微妙互動)：

面部表情：

- **嘴角與下巴**：談話中對方嘴角和下巴角度的變化，可以代表微笑、假笑、得意、驕傲、悲傷、厭惡、不滿、嘲諷、困惑、緊張、擔憂、思考、壓制心情、等等，你可以從中觀察對方的內心世界，也挑選相似的嘴角和下巴變化回復，表示你的同感、認同和共鳴。
- **眼睛與眉毛**：對方眼睛和眉毛的變化，可以表示關注、興趣、興奮、驚訝、懷疑、不安、害羞、說謊、思考、專注、回憶、想像、傷心、疲倦、等等，挑選相似的眼睛和眉毛的變化回復，以同步雙方的靈魂之窗所透漏的信息，並與對方保持適當的眼神接觸，但不要一直盯著對方看。

身體姿勢：

- **坐姿**：前傾 (展現出對話題有興趣、專注、渴望對話)，後仰 (意味著放鬆、自信，或對話題無興趣)，交叉雙腿 (表示感到舒適或自我保護)，雙腿開闊坐姿 (通常展現自信、自在，掌控主導地位)。
 - **站姿**：站得筆直 (展現自信、警覺、謹慎)，捲曲 (透露出疲憊、缺乏自信)，站立不穩 (不安、緊張、尿急)，側身站立 (表示防禦、逃避、討厭對方)。
 - **手勢**：雙手插腰 (表示自信、權勢、或生氣)，雙臂交叉 (意味著防衛、保留、不安、不信任)，雙手開放 (表示開放心胸、真誠坦率，並樂於溝通)，手指或手掌交握 (不安、緊張、說謊)，東摸西摸 (顯示焦慮、緊張、不耐煩、沒興趣)，大動作的比劃 (興奮、誇大、掩飾)，取物或喝水 (表示對話題有興趣或不耐煩，視其他表情和姿態而定，你可以稍微等一下也跟著取物或喝水)。
 - **頭部**：點頭 (表示聆聽、同意、理解、關注)，搖頭 (顯示不同意、不理解)，低頭 (透露無自信、害羞、內疚、不理解、沉思)，歪頭 (暗示困惑、好奇)。
- **風格同步**：在不失個人風格的前提下，可以適度參考對方的穿著打扮，例如顏色、款式或配件等，展現你的品味與用心。
- **話題同步**：與對方在餐廳用餐時，可以點選相同的餐點或飲料。在交談中，可以聊聊共同感興趣的運動賽事、流行趨勢或其他話題，拉近彼此的距離。

經驗分享 西式餐館宴請客戶，我習慣請對方先點，自己再隨之點相同的，營造彼此品味相投的氛圍。若為合菜共享，則請客戶先行點選，我再將其所選菜色加量，表達同好之意。

透過這些技巧，【雷同法】能讓你更有效地與對方建立連結，增進彼此的信任感，進而在人際關係中取得更好的互動。

在面對對方時，表現這些同步的模仿是最有效和最有收穫的，但注意自己的技巧的純熟度，不可以讓對方發現你在模仿他，必須融合地非常自然，讓對方下意識地感覺就像和他自己互動一樣。需要注意的地方有：

- 不要立即模仿：在對方動作後，等個幾秒再模仿，以免顯得太刻意。
- 不要模仿所有動作：選擇一些比較自然的動作來模仿。
- 不要過度模仿：過度的模仿會讓人感到不舒服。
- 觀察對方反應：如果對方對你的模仿感到不自在，就停止模仿。

經驗分享 揣摩言行舉止確實需要慢慢培養，而在外部表現方面，穿著、坐姿和走路的速度是最容易模仿的部分。不過，重要的是要理解揣摩到大方向的相似，而不是完全一樣。例如，如果你的老闆平常穿名牌白色襯衫上班，你不需要穿同牌昂貴的襯衫，但選擇白色的襯衫就已經代表你在揣摩到大的方向了。這樣的細微差別已經可以讓你在與他人互動時更自然地建立共鳴和信任了。

經驗分享 65%的溝通不是透過話語，而是透過語調和動作。與陌生人第一次接觸時，可以用揣摩姿態的方式來取得對方的信任感。當對方的手放在哪裡，你的手也放在哪裡；當他換姿勢時，你也悄悄地跟著換。模仿對方的說話語調、速度和用詞，坐姿或站姿也隨之變換，但要注意不要被對方發現，避免讓他認為你在諷刺性地模仿他。

執行與運用焦點二：心靈共振，打造深度連結

【雷同法】不僅能應用於外在的模仿，更能深入內在，揣摩對方的想法、看法、觀念、認知、感情、情緒、意見、判斷、經歷、興趣、嗜好，甚至共同仇恨的對象等。這些無形的相似之處，也能讓對方感到親切和可靠。具體來說，可以從以下幾個方面著手：

- **想法和看法**: 在與對方交流時，適時表達與對方相似的想法和看法。例如，若對方是位環保主義者，你可以表達對環保議題的關注。

- **觀念和認知:** 在討論問題時，表現出與對方相似的觀念和認知。例如，若對方是位保守主義者，你可以表達對傳統文化的認同。
- **感情和情緒:** 與對方在感情和情緒方面的雷同，最容易變成知己或閨密。尤其在對方有感情變化或情緒起伏時，若能揣摩並隨之波動，更能建立百分百的信任。

2011年，可口可樂公司在澳洲推出了一項名為「Share a Coke」的創新行銷策略，將原本瓶身上的「Coke」商標換成了常見的人名，如「Dave」或「Helen」。這個看似簡單的改變，卻在市場上掀起了一股熱潮，可口可樂的銷售量也隨之大幅提升。「Share a Coke」的成功，除了其新奇有趣的概念外，更重要的是它巧妙地運用了【雷同法】，透過社群分享，為商品帶來了以下兩大效益：

- **情感共鳴，倍增親和力：**人們對自己的名字有著與生俱來的親切感。當消費者看到印有自己的名字的可樂瓶時，會產生一種愉悅的共鳴，彷彿這瓶可樂是專屬於自己的。這種情感上的連結，大大提升了消費者對品牌的認同感和購買慾望。
- **口碑行銷，擴大社群影響力：**印有人名的可樂瓶，不僅僅是一種商品，更是一種社交貨幣，一種自我表達的象徵。消費者會迫不及待地將印有自己的名字的可樂瓶拍照上傳到社交媒體，與親朋好友分享這份獨特的喜悅。這種自發性的分享行為，如同漣漪般在社群中擴散，為可口可樂帶來了巨大的曝光量和口碑效應，成為品牌宣傳的最佳助力。

經驗分享 名字中如果有相同的字，會讓人感到親切。例如，我的名字有個「仁」字，我會自然地覺得其他人名字中有「仁」字的是好人，即使是罪犯我也會覺得他一定有苦衷。除了名字外，相同的星座、學校、出生地、年齡等等，也都是可以利用【雷同法】的因素。

- **意見和判斷:** 在交流意見時，適當地表達與對方相似的觀點和判斷。例如，如果對方認為某部電影很好看，你可以表示贊同並稱讚主角在影片中的出色演技。
- **經歷和興趣:** 在聊天時，可以分享與對方相似的經歷和興趣。例如，如果對方喜歡運動，你可以分享自己的運動經歷。
- **嗜好和仇恨:** 在交流嗜好時，可以表現出與對方相似的嗜好。例如，如果對方討厭某種食物，你可以表示自己也不喜歡。

經驗分享 共同的仇恨，往往能在相互間產生更強的凝聚力。在選舉行為上這一點尤其明顯。舉個例子，選民對某位競選者的喜愛可能不足以驅使他們積極參與投票，但當涉及罷免時，選民對討厭的對象往往會表現出極大的熱情，紛紛走出家門去投票，力求將其罷免。

這種「同仇敵愾」或「敵人的敵人就是朋友」的心理，在日常人際關係中也常見。共同的厭惡，有時比共同的喜好更能拉近人與人的距離。這是因為，分享負面情感能產生共鳴，建立在共同敵人或困境上的同盟關係，讓人們更容易放下戒心，坦誠相待。此外，表達負面情感也展現了脆弱和真實，更容易引起共鳴和認同。

然而，這種建立在仇恨上的關係，也可能因過度聚焦負面情感而失衡。因此，我們應保持理性，避免被情緒左右，維護關係的平衡。

關鍵禁忌：【雷同法】不是阿諛奉承

實施【雷同法】的成功關鍵在於不被對方察覺，自然而然地讓對方覺得你與他相似，進而成為他信賴的對象。因此，有幾點需要注意：

- **不是模仿抄襲**：所謂揣摩，並非完全照搬對方的言行舉止，而是找出你與對方相似之處，展現這些共同點，讓對方產生好感。過於明顯的模仿反而會讓人反感，適得其反。
- **不是阿諛奉承**：【雷同法】的目的是贏得對方的好感，而非一味地奉承。過度的恭維反而會讓人覺得虛偽，失去信任。
- **去蕪存菁**：學習對方優點，切勿模仿對方的缺點或令人不快的行為。例如口吃、易怒的樣子或是曾被取笑的習慣動作等，這些模仿只會被視為嘲笑，損害彼此關係。
- **旁觀者清**：最好在與對方單獨相處時運用【雷同法】，避免在眾人面前針對特定對象操作。旁觀者往往能更清楚地看出你的意圖，若被當眾揭穿，不僅自己尷尬，被模仿的對象也會感到不自在。
- **要有同理心**：不僅要觀察對方的言行舉止，更要用心去理解這些行為背後的原因。唯有如此，才能真正與對方心靈交流，建立互信，贏得對方真正的信賴。

抵制或破解【雷同法】的方法

刻意利用【雷同法】的行為，往往令人感到不適，甚至可能是一種變相的拍馬屁或騷擾。當我們察覺到這種情況時，應保持警覺，並採取適當的措施來應對：

1. **表示不悅**：當你發現對方在模仿你的言行時，應立即明確表達你的不悅。你可以直接詢問對方的動機，明確告知這種行為讓你感到不舒服且不可接受。必要時，可以直接出言制止，甚至點破對方的意圖，讓對方知難而退。
2. **改變模式**：如果對方持續模仿你的思考模式、判斷方式或言行舉止，你可以試著迅速多次變換不同的模式，讓對方措手不及、難以跟上，甚至因此露出馬腳。你也可以故意做出一些幽默的動作，讓對方察覺到你的不悅，同時以幽默的方式化解尷尬。
3. **探究原因**：有時候，他人的模仿行為未必出於惡意，可能是對你能力或影響力的認可。如果你發現有人模仿你，不妨試著了解他們這麼做的原因。或許他們只是想向你學習，或者希望得到你的認同。如果對方的模仿是出於真誠，你可以嘗試將這種模仿引導為正面的影響力，例如鼓勵他們發展自己的獨特風格，或者與他們分享你的經驗和見解。
4. **請求協助**：當模仿行為已超越界線，達到令人髮指、噁心的病態程度，上述方法可能不再奏效。此時，尋求第三方協助，避免事態惡化至無法挽回的地步，才是明智之舉。

面對刻意模仿的行為，我們應保持警覺，採取適當的應對措施，如明確表達不悅、改變自身模式、探究對方動機等。若模仿行為已達病態程度，應及時尋求第三方協助，保護自身權益。