

紅樓夢中的影響力

對於人際關係的好奇一直驅使我探索各種不同的文化與時代視角。《紅樓夢》不僅是中國文學史上的經典，還刻畫了人物之間錯綜複雜的情感網絡，將人性中微妙的一面展現得淋漓盡致。相較於紅樓夢的情感表達，西奧迪尼的《影響力》則是以心理學為基礎，剖析了人際影響的規律，透過分析不同策略揭示人們如何通過互惠、社會認同、權威等策略來改變他人行為，這樣的視角給予我不同的理解。因此，閱讀這兩本書的動機在於：試圖理解古今中外的人際影響，並探討這些影響力在不同的文化背景下是如何應用並產生共鳴的。

《紅樓夢》中賈府內的故事主要圍繞賈寶玉、林黛玉、薛寶釵等角色展開，他們之間的關係充滿了微妙的情感博弈。在第八回中，賈寶玉與林黛玉間的互動常因情感上的暗示和矛盾而顯得緊張。林黛玉時常通過「嘲弄」表達情感，這種行為實際上是一種情感影響的方式。《影響力》中提到的「互惠原則」也在其中顯而易見—每當賈寶玉與林黛玉之間發生對話時，彼此的關注、試探和情感付出，無形中構成了一種微妙的互惠。而薛寶釵的處世則更加圓滑和沉穩，她巧妙運用自身的社交技巧，贏得了賈母和其他長輩的喜愛。她的影響力並不是通過情感上的牽動，而是更多地運用了《影響力》中提到的「社會認同」與「權威」策略，讓周圍的人在無形中認可她的存在與地位。

王熙鳳作為賈府的「權力中樞」，她的行事方式強勢且極具說服力，但她的影響力也在於她能根據場景靈活調整。例如，在面對賈母時，她會表現得謙卑和尊重，以此獲得長輩的支持。而在管理家族內部事務時，則果斷而冷酷。西奧迪尼書中的「承諾與一致性」策略在王熙鳳身上得到展現，她通過強調責任和承諾，讓賈府成員在承擔角色時受到她的影響。這些角色間的互動使我看到了《紅樓夢》中角色如何在不同場景運用人際影響，並讓我理解到影響力的無所不在。

反思自身的人際互動方式，以往在與他人溝通或處理問題時，往往偏向直接和理性，忽略了人際影響中的細膩成分。通過這兩本書的啟發，我開始更加留意人際溝通中的心理因素。例如，《影響力》中指出的「互惠原則」，讓我反思過去的互動模式中是否忽略了他人的情感付出。紅樓夢中賈寶玉與林黛玉的互動顯示出情感的相互影響，這提醒我人際關係不僅需要理性的策略，也需要情感上的互惠。

此外，讀過西奧迪尼的「社會認同」策略後，我在團隊合作中更為注重建立相互認可的環境。無論是在職場還是個人生活中，這種策略能夠有效增強團隊凝聚力，並帶來更好的合作成果。這種認可的過程，其實就如《紅樓夢》中薛寶釵逐漸取得家族認同的方式一樣，她通過在適當的時候發言、關心他人，逐步形成一種自然而然的影響。這讓我理解到，柔和而非強勢的方式有時能夠帶來更深遠的影響。

至於權威在影響力中的作用，《紅樓夢》中的王熙鳳是一個很好的範例。她在家庭中的權威地位，並不是簡單的權勢壓迫，而是一種微妙的控制。這讓我反思如何在生活中運用適當的權威以影響他人，而不是單純依賴身份或職位來建立權威。這樣的影響讓我在處理衝突時更加謹慎與柔和，確保在掌控情況的同時不讓對方感到壓力。整體而言，《紅樓夢》使我從角色的情感互動中汲取了對人際影響的深層認識，而《影響力》則提供了具體的操作原則，讓我在不同的情境中可以靈活應用。

1. 曹雪芹，高鶚. 《紅樓夢》
2. 羅伯特·西奧迪尼. 《影響力》. 台北：大塊文化，2019年.