



## 夢想不被家人支持嗎？快邀請他們為你做一點「小事」吧！

我遇過不少懷有遠大抱負的年輕人，無奈地抱怨：「我的父母就是不願意支持我！」。雖說沒家人支持仍然應該勇敢追夢，但夢想得不到家人祝福，內在往往少了一份往前衝的動力。

然而，要說服自己的家人改變立場，還真費勁，每回想要認真溝通，卻又會上演劍拔弩張、不歡而散的戲碼。

改變人們對於某事的態度，通常不容易，特別是面對我們的家人。當一個人對某事心有定見時，真會是八風吹不動。最近閱讀《關鍵行銷：消費心理學大師的10大黃金行銷課》（遠流出版）這本結合廣告行銷與心理學的新書，我發現，或許有一些解方，值得去試試。

### 實際行動帶來態度的改變

心理學家研究如何促發人類外顯行為與內在思維的改變，已有許多成果，其中，**影響一個人的行為或態度改變的關鍵，常常是這個人「怎麼做」，而不是他「怎麼想」**（這個概念是《關鍵行銷》一書中的核心思想）。

也就是，我們的外顯行為表現，會影響我們內在對某事所抱持的態度。**這是來自於我們總是希望擁有一致的自我形象，當內在衝突時，就會傾向於自我調整以獲得一致的自我觀感。**

美國史丹佛大學的社會心理學家強納森·費里德曼（Jonathan Freedman）和史考特·弗雷澤（Scott Fraser）曾做過一個相當知名的研究。研究人員到一個小鎮上假扮為交通安全宣導的義工，找到一群住家，挨家詢問是否可以在他們的庭院裡豎立一個寫有「小心駕駛」的巨型看板，以提醒用路人注意安全。因為這個看板可不是普通的大，放在庭院裡確

實有礙觀瞻，於是只有17%的住戶同意。

研究人員接著進行第二階段研究，找了小鎮中的另一群住戶，登門拜訪，詢問是否可以在其窗邊張貼一個寫有「當個安全駕駛」的小型告示，由於尺寸不大，幾乎所有的住戶都同意了。兩個禮拜後，研究人員再度前往敲門，請求可否在院子裡豎立「小心駕駛」的巨型告示，這一次，竟然有76%的住戶同意，明顯比第一階段研究時，住戶同意的比率大出許多。

這個經典實驗所得到的結論被稱為「登門檻效應」（foot in the door effect），用在行銷上又稱為「得寸進尺法」。意思是，當你答應對方一個請求，會提高你下一次再度答應對方請求的可能性。換句話說，如果你希望獲得某人的幫助，就先請對方幫你個小忙吧！

乍看之下似乎有違常理，因為，每一次的決定都是獨立事件，不該互相干擾才對。然而，我們的內在總是渴望對自己保有一致的形象，那些第一次答應研究人員張貼小型告示的用戶，已經在心中有熱心助人或熱心公益之類的自我觀感，於是，當第二次被問到，是否願意在院子裡豎立巨型告示時，為了能讓外在行為與自我形象繼續保持一致，於是傾向於答應研究人員的要求。

因此，如何讓他人對我們的看法表示支持？或許，只要能讓他人為我們的觀點做出一些微不足道的小貢獻，小到對方根本沒有察覺他們正在支持我們的觀點，接下來，他們繼續對我們表現出支持的可能性，就會逐漸增加了。

重點是，我們如何創造這樣的機會，讓對方實際做出支持我們立場的舉動呢？

## 創造機會讓家人參與你的夢想與計畫

你可以設法讓反對你的夢想的家人，有機會實際接觸或參與你正想從事的工作，當然，務必從容易做得到的開始。

例如，你想要走向藝術創作這條路，但家人大力反對。你可以邀請你的家人與你一起去參加藝術創作的展覽與成果發表會；一起去與這個領域的典範人物見面、用餐與閒聊；或者以遊玩的心情到藝術創作的學習場域或工作環境走走。

如果要他們做到這些還是太難的話，就降低難度，選擇更容易參與的開始。像是，在與家人一起看電視時，刻意（或假裝不經意）轉到與藝術創作有關的節目；在家人常出沒的生活空間中，放置與藝術創作有關的書籍、雜誌或成品。

或者，當你在做與藝術創作有關的作品時，請家人幫個小忙：「家裡有不要的報紙嗎？可以幫我找幾張來嗎？謝謝！」、「可以幫我捧一下這個東西嗎？我等一下馬上用到，謝謝！」

只要他們是主動參與這些活動，像是，實際幫助你解決困難、拿起雜誌翻閱一下、拿起作品端詳一番，或者，接受邀約參加活動等，他們的內在就會開始發酵。

當他們這麼做時，內心裡便會產生認知與行為上的衝突（「不允許我的孩子從事藝術創作」與「我實際幫助了我的孩子從事藝術創作活動」兩者的衝突），於是會設法為特定行為找到合理的動機（「其實藝術創作領域好像也蠻有意思的」），以解釋這個行為發生的原因，來減低內心的衝突感，於是傾向於改變態度來支持已經發生的行為。

一旦認知改變了，行為的改變便會繼續維持。

因此，要促成反對你的家人態度改變最好的做法，不是對你的夢想避而不談，而是，創造機會讓他們實際接觸。

### 被拒絕，就再降低難度

然而，你可以想像得到，當你邀請你的家人主動投入一些你充滿熱情的活動時，會被嚴正拒絕，吃閉門羹是正常的。那麼，你得發揮巧思，讓他們更容易接觸一些。

我曾經聽一個朋友提到，他在大學三年級時，

決定轉換跑道，但家人不同意。他靠自己打工存了一筆補習費，並在暑假時間密集地到補習班上課。大部分的時候，他都自己搭公車前往補習班，但偶而則會拜託家人接送。

對家人來說，做個接送的動作並非難事。但在這過程中，他卻能明顯觀察到，家人在接送時，從一開始嘴上總是碎碎念，數落他轉換跑道並不明智，到後來，會開始關心他上課的情形，考試的內容，以及是否遇到困難。

顯然，家人的態度有了些許的轉變。

### 強化家人的參與及支持行為

當原來反對你追尋夢想的家人，表現出實際參與或者支持（或不反對）的態度或行為時，請立即指出並給予肯定。

問題是，他們通常是成人，用什麼做為肯定的媒介才好呢？究竟是金錢、禮物、大餐，還是「你好棒」的口頭讚美？

最好的肯定媒介，就是讓家人感受到來自於你的情感連結。請讓他們知道你在乎他們這麼做、你喜歡他們這麼做、你感激他們這麼做；而當他們這麼做時，你感覺到自己得到充分的愛與支持。

這是因為，人們都希望自己在他人面前是有貢獻與價值的。特別是，那是一群本來就十分關心你的人，只是原本他們關心你的方式，是反對你的夢想。現在，你要讓他們知道，他們的態度從反對到支持，正是讓你感覺到被關愛的表現。

所以，請記得在他們做出實際參與和你夢想有關的行動時，露出燦爛的笑容，向前給他們大大的擁抱（若他們習慣這樣的表達方式的話）；同時，帶著撒嬌的口吻說著：

「謝謝你這麼做，我感受到你真的很關心我。」

「我好喜歡你與我討論這件事情的感覺。」

「當你傾聽我分享我在工作上的事情時，我感到很幸福！」

「看到你花時間來參加這個活動，我超感動的啦！」

這樣的話語，比起時常生氣地對他們說：「你們都不願意支持我！」、「你們一定不愛我！」、「我很懷疑我是不是你們親生的！」之類的話語，肯定更能被接受吧！

（引自陳志恆部落格 文：陳志恆/諮商心理師）