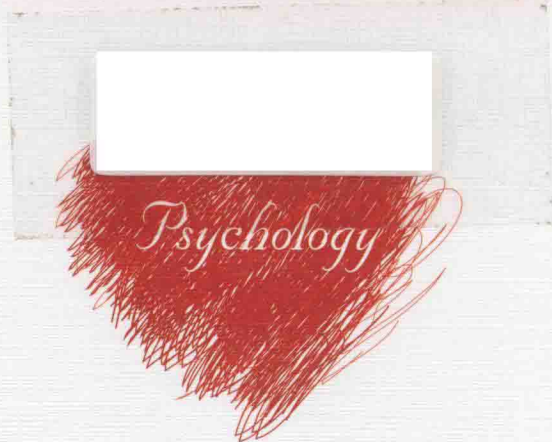


把握情感交流脉络 窥见职场竞争秘诀
掌握心理博弈策略 提高人际交往胜算

博弈心理学

郭晓强（知名心理作家）◎著 京师心智（专业心理教育机构）◎组编

成为人际交往中的主动者



中国法制出版社
CHINA LEGAL PUBLISHING HOUSE



博弈心理学

郭晓强（知名心理作家）◎著

京师心智（专业心理教育机构）◎组编

中国法制出版社
CHINA LEGAL PUBLISHING HOUSE



图书在版编目 (CIP) 数据

博弈心理学/ 郭晓强著.

—北京: 中国法制出版社, 2016. 3

ISBN 978 - 7 - 5093 - 7193 - 0

I. ①博… II. ①郭… III. ①心理学 - 通俗

读物 IV. ①B84 - 49

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2016) 第 018811 号

策划编辑: 王天颖 (tianyings1029@126.com)

责任编辑: 吕静云 (lvjingyun0328@sina.com)

封面设计: 杨泽江

博弈心理学

BOYI XINLIXUE

著者/郭晓强

经销/新华书店

印刷/河北省三河市汇鑫印务有限公司

开本/710 毫米×1000 毫米 16

版次/2016 年 3 月第 1 版

印张/13.5 字数/218 千

2016 年 3 月第 1 次印刷

中国法制出版社出版

书号 ISBN 978 - 7 - 5093 - 7193 - 0

定价: 29.80 元

北京西单横二条 2 号

邮政编码 100031

网址: <http://www.zgfzs.com>

市场营销部电话: 66033393

值班电话: 66026508

传真: 66031119

编辑部电话: 66032746

邮购部电话: 66033288

(如有印装质量问题, 请与本社编务印务管理部联系调换。电话: 010 - 66032926)

心理博弈无处不在。职场上，我们与上司、同事打交道；生活中，我们与亲人、恋人、朋友相处；谈判桌上，我们与对手交锋；购物消费时，我们与商家斗智斗勇。生活就是与人打交道，充满着心理博弈。懂得心理博弈策略的人，会成为人生的赢家；漠视心理博弈的人，则会在生活中处处碰壁。

如何在酒吧博弈中脱颖而出？重复博弈需要采取怎样的策略？本书结合经典的博弈理论为您诠释生活中的心理博弈策略。

你能通过人的眼神、表情、肢体动作甚至是面相来洞察其内心世界吗？善于解读身体语言的人必然是一个心理博弈的高手。

在人际交往、职场竞争、情感生活和谈判过程中，我们又该采取怎样的心理博弈策略，才能高人一筹，稳操胜券？如果要赢得心理博弈，我们应该克服哪些心理缺陷？又如何让自己成为受欢迎的人？这些问题的答案就在这本书里，闲暇时翻阅一下，相信您一定有所收获。

第一章 生活中随处可见的心理博弈 / 001

- 第一节 透过眼睛，直视内心 / 002
- 第二节 以貌取人有错吗 / 006
- 第三节 读懂丰富的肢体语言 / 010
- 第四节 说言外之意，听弦外之音 / 014
- 第五节 先发制人，后发制于人 / 018
- 第六节 第一印象，不可忽视的法宝 / 021

第二章 常见的几种心理博弈策略 / 027

- 第一节 先礼后兵，掌握博弈主动权 / 028
- 第二节 效用心理，靠近优秀的人 / 031
- 第三节 来之不易，才会倍加珍惜 / 035
- 第四节 酒吧博弈，让自己脱颖而出 / 037
- 第五节 重复博弈，拥有长远眼光 / 041



第三章 人际交往中的心理博弈 / 045

- 第一节 拍马屁也要恰到好处 / 046
- 第二节 微笑让别人不忍拒绝 / 050
- 第三节 善于自嘲，轻松化解尴尬 / 054
- 第四节 沉默是一种强大的力量 / 058
- 第五节 让别人有面子，为自己增机会 / 062
- 第六节 用光环效应淡化自己的缺点 / 066
- 第七节 穿上羊皮，收回自己的强势 / 069
- 第八节 迂回策略，让自己更加从容 / 072
- 第九节 排除干扰，掌控自己的情绪 / 076

第四章 情感世界的心理博弈 / 081

- 第一节 主动付出，珍惜对方的付出 / 082
- 第二节 不要忽略感情上的蝴蝶效应 / 085
- 第三节 赞美要真诚，也要有技巧 / 089
- 第四节 投射效应，避免以己度人 / 092
- 第五节 防范逆反心理，不要步步紧逼 / 095
- 第六节 换位思考，巧妙说服对方 / 100

第五章 职场竞争中的心理博弈 / 105

- 第一节 巧妙利用热炉效应，树立权威 / 106
- 第二节 借力打力，轻松赢得博弈 / 110
- 第三节 拒做“便利贴”，不当“滥好人” / 115
- 第四节 示弱而后强，不当出头鸟 / 118

第五节 善于提问，让你成为博弈的赢家 / 122

第六节 史华兹论断，从危机中发现转机 / 125

第六章 谈判过程中的心理博弈 / 131

第一节 拥有自信，才能成为谈判赢家 / 132

第二节 知己知彼，才能应对自如 / 135

第三节 释放烟雾弹，隐藏真实意图 / 139

第四节 选对说话场合，谈判胜券在握 / 142

第五节 用赞美捧杀谈判对手 / 146

第七章 战胜自己的心理缺陷 / 151

第一节 对自己作出正确的评估 / 152

第二节 压力是必要的，但要适度 / 156

第三节 掌控情绪，别被愤怒摧毁 / 162

第四节 一个人的成就不会超过其信念 / 167

第五节 必要的时候要懂得“虚张声势” / 172

第六节 近因效应，重塑自己的形象 / 177

第八章 让自己变得更能被大家接受 / 185

第一节 用礼貌展现自己的风度 / 186

第二节 展现和传播自己的正能量 / 190

第三节 接受别人，才更容易被接受 / 195

第四节 在心理博弈中运用相似性原则 / 200

第五节 放低姿态，赢得心理博弈 / 206

——· 第一章 ·——

生活中随处可见的心理博弈





第一节 透过眼睛，直视内心

心理博弈的关键是准确地把握对方的心理活动，有针对性地采取博弈策略。如何观察和了解对方的心理变化呢？生活中，我们常说眼睛是心灵的窗户，想要知道一个人内心深处的想法，最直接、有效的方法就是看着对方的双眼。尤其是人在说谎的时候，眼睛会成为探寻真相的最佳突破口。正如塔克曼说的那样：“眼睛说话的雄辩和真实，胜过言语。”鲁迅先生也曾经说过这样一句话：“要极省俭地画出一个人的特点，最好的方法就是他的眼睛。”由此可知，眼睛是一个人性特征和内心想法最忠实的反映。心理学上把人们通过他人眼神的变化察觉对方意图的能力称为“电波效应”。人类是一种视觉动物，对外界的大部分感知都是来自于视觉。隐藏在人们内心深处的各种情绪冲突、烦恼、愉悦，都会不自觉地引起眼睛的变化。因此，通过观察一个人的眼睛，可以了解这个人的内心正在经历什么样的波动。

当代科学家通过研究发现：人的瞳孔是不会说谎的，它是生命机能最灵敏的显示器，是大脑功能运转的延伸。除此之外，在实验过程中，人们对两幅非常相似的图画进行比较，虽然不能分辨出两幅图画中微小的差别，但是人们的瞳孔却会呈现不同的反应。前一段时间，网上非常流行一个这样的测试——和自己最亲近的人对视三分钟。在对视的过程中，许多人都会忍不住流出眼泪，因为在对方的眼睛中可以读出许多以前自己不曾注意的信息。大家说的真情流露指的其实不仅是语言，更是

说一个人的眼神。所以，当人们道歉时不仅要说出“对不起”这三个字，眼神也要表达出自己的歉意，对方才会觉得你的道歉是诚恳的，才愿意接受你的道歉。

在生活中，我们经常用眼神来表达自己的看法，比如说不屑的眼神、高傲的眼神、嘲讽的眼神、冷漠的眼神，等等。认识的人经常用眼神进行交流，从一个眼神中就可以读出对方的想法和渴望，然后进行积极的回应。这种状况在熟悉的人中会表现得更加明显，一个眼神足以传递足够的信息，眼神的交流已经达到了心灵默契的程度。例如夫妻双方总能很默契地解读对方眼神中深藏的意义。比如吃完饭在客厅休息的时候，丈夫点燃了一支香烟，妻子皱着眉头看了丈夫一眼，丈夫就明白妻子是在对自己抽烟表示不满，便会到阳台上抽烟或者把烟头掐灭。

除此之外，眼睛还会如实地反映人们内心的情感，当一个人高兴的时候，瞳孔就会扩大；当一个人感到生气时，瞳孔就会缩小；当一个人恐慌或者兴奋的时候，瞳孔会扩大到平常的四倍，而这一切都是不受人的主观意识控制的，是人们中枢神经系统活动的反映。林肯曾经说过这样一句话：“经常读书，善于思考的人，其眼神有一种特殊的光芒。”而我们在现实生活中所说的眼睛有神，正是通过瞳孔的扩大和缩小、眼球的转动、眼皮的张合程度以及目光凝视时间长短来表现的。

我们在影视剧当中经常看到这样的镜头，赌徒在下注之前会紧盯着庄家的眼睛，希望可以从中看出庄家内心的波动，借此来增加自己下注的胜算。一个人的眼球在转动，说明这个人正在进行思考活动；当两个人在交谈的过程中，对方的眼球比较稳定，很少转动，说明这个人非常认真地接受你传播的信息；如果在交谈的过程中，对方目光游离，则说



明这个人内心隐藏着什么东西，所以在交谈的时候，我们会选择注视对方的眼睛来表达自己的诚意，同时观察对方的心理活动。另外，大量的生活经验告诉我们，一个人情绪低落、懊恼沮丧的时候会耷拉着自己的眼皮。例如上课的过程中非常疲倦，眼皮就会很自然地耷拉下来。在交谈的过程中半闭自己的双眼，其实是狂妄自大的一种表现。所以，在交谈的时候不仅要注意对方的眼神表达出的情绪意义，也要注意自己的眼睛，不要让眼睛不经意间出卖自己内心的真实想法。

人的眼睛在很大程度上还会反映一个人的性格特征。《红楼梦》中介绍林黛玉的眼睛时用了这样一句诗：“两弯似蹙非蹙罥烟眉，一双似喜非喜含情目。”这句诗表面上是在写林黛玉的眼睛，但是在很大程度上也点明了林黛玉的性格特征——多愁善感。我们在现实生活中，经常听到人们用这样一些词语来描绘一个人的眼睛，比如说桃花眼、犯贱眼、小心眼、暴力眼、眉压眼、狡诈眼等。桃花眼的标志是一个人的眼神似笑非笑，经常会因为自己这一双眼带来情感问题，所以在人际交往的过程中，要经得起这类人的诱惑。犯贱眼其实是说一个人没有主见和担当，这类人的眼睛特征是两眼之间距离比较大且眼尾下垂，眼仁和眼尾两者距离很大，再加上颧骨比较低。如果是男性，缺乏男子气概。小心眼是说这类人两眼间距较近，另外眉毛很粗且两眉间有些相连或靠得很近。在交往的过程中，这类人不喜欢对方的活动范围超出自己的视线，希望一切都是以自己为主。暴力眼主要是针对男性，这类人的眼睛过于突出（高度近视除外），会有暴力倾向，性情方面也会呈现出侵略性的一面，有时候喜欢用拳头解决问题。眉压眼说的是一个人的眉毛压住了自己的眼睛，这类人通常心胸不够宽广，因此在交往的过程中尽量不要得罪他们。

狡诈眼说的是这类人在交往的过程中通常不会注视对方的眼睛，借此来掩饰自己内心的想法，和这类人交往要保持高度谨慎的态度。

我们在日常生活的人际交往过程中，经常会通过眼神来做一些试探，也会用眼神表达自己对某一事物的态度。例如和陌生人初次见面的时候，会用自己的眼神来表达内心的善意；在做一件事情的时候，会通过眼神询问其他人的意见；看到自己感兴趣的事物时会“两眼发光”；看到自己反感厌恶的事物时会“一触就转”；听到自己不感兴趣的内容时则会“眼神迷离”。

在谈话过程中，说话的一方会注视着另一方的眼睛，希望可以得到对方的回应和支持，所以在交谈的过程中要尽量用自己的眼神作出回应，如果自己仍然做着其他事情，看都不看对方一眼，只会让人觉得你不尊重和怠慢他，这样的话，在别人心中对你的印象就会大打折扣。和对方进行对视，会让对方感觉到你的诚意；面无表情的斜视，只会让人感受到你的傲慢；眼光上下审视，只会让人感受到你的挑剔和侮辱。因此，在人际交往的过程中，一定要抓住对方眼神的变化来自我反省，同时也要用眼神来表达自己的善意，赢取对方的好感，进而创造一种轻松舒适的沟通氛围，更好地达到自己的预期目的。

M 在生活中是一个非常真诚的人，在和别人谈话的过程中，经常用眼神来表达自己的赞许，随后再提出自己的意见。因此在生活和工作中，大家都非常愿意和 M 进行交流，因为 M 总是用春风和煦般的目光让对方的内心得到安慰。比如，有一次 M 的朋友 N 在工作中遇到了困惑，找到 M 倾诉。在 N 说话的过程中，M 一直用眼神同 N 进行交流，他的



这种态度让 N 觉得自己说的话得到了理解和认可,因此当 N 说完的时候,内心的郁闷情绪得到了很大程度的释放。随后 M 又针对 N 遇到的情况提出了自己的看法,在说话的过程中, M 还会用眼神同 N 进行交流,询问 N 的意见,借此来避免言辞不当造成的尴尬,最后 N 非常高兴地接受了 M 提出的建议。

第二节 以貌取人有错吗

在现实生活中,我们经常会提到这样一个词——“相由心生”,即一个人的面貌是一个人内心的反映,“心宽体胖”说的就是这样一个道理,而我们也经常通过一个人的面貌,对一个人进行初步的评判。有人觉得相由心生是一种唯心主义,因此不可信;也有人会说以貌取人是一种肤浅的做法,我们注重的应该是一个人的内心。话虽如此,但是我们确实可以通过一个人的面貌特征来推断一个人的心理特征和性格特征,在生活中,人们也会通过一个人的面貌,来决定自己是否要和对方进行更深入的交流。没有人有义务和心情透过一个人邋遢的外表去挖掘其内心的美好。

俗话说:“相由心生,心随意转。”一个人内心长期以来的想法,其实是会对一个人的面部表情产生影响的,就像一些心善的人,其面貌也会让人觉得他是一个良善之人;凶神恶煞之辈,面部表情会自有一种凶狠、暴戾的感觉。德国著名的哲学家黑格尔在《美学》一书中分析古希腊的雕塑时,也用过“相由心生”这个观点,雕像呈现出来的面貌是对

其内心思想品格、意志情感的最好表现。正如法国大文学家雨果说的那样：“人的面孔常常反映他的内心，内心形成的一些东西对他的神情仪态产生了影响，继而面相也随之发生改变。在日常生活中，我们通过人们的面相往往也能体会到他们的内心世界。”一个乐观、爱笑的人和一个经常唉声叹气的人，两个人的面貌特点会因为其内心的状态不同而表现出截然相反的特征，一个人的面貌其实是相貌和心境结合的产物。

在人际交往的过程中，好感是一个非常重要的影响交往的因素，而产生好感的最关键因素就是一个人的相貌。面容姣好、表情平静自然、喜欢笑的人，给人的第一印象通常都不会太差，人们在潜意识当中是非常愿意同这类人打交道的。面部表情张扬、沉重、狰狞的人，会让人觉得这类人非常难接触，人们会不自觉地收起自己的交往之心。除此之外，相貌在很大程度上还反映着一个人的心态，一个五官精致、身材很好的人，如果成天郁郁寡欢、心事重重、勾心斗角的话，面相一定不会是明媚照人，人们通常不会愿意同这类人交往。如果一个人天天被负面情绪缠身，那么这个人的面部表情就会变得阴沉，反之，这个人如果情绪总是平和、愉悦的，那么他的面部表情就会呈现出柔和、美好的特征。在现实生活中我们会遇见这样两类人，一类人的面貌看起来要比实际年纪大很多，另一类人的面貌看起来却比实际年龄要小很多，这样的面貌特征很大程度上是与他们的生活态度和生活情趣相连的，这也是我们说相由心生的另一个很重要的原因。

两个陌生人初次见面，彼此看到的首先是一个人的“貌”，这个貌所呈现出来的气质正是吸引对方与否的关键。有些人一看就会让人觉得这个人眼高于顶、不好相处，而有的人则是精神奕奕、神采飞扬，会让人



不自觉地想要靠近他。从心理层面来说，每个人的面相都反映着一个人的身体状态和心理状况，比如我们会觉得一个身体健康、心情愉悦的人是满面红光、神采奕奕的，同这类人打交道也会让自己受到感染，会令自己的心情变得好起来；相反，如果一个人天天眉头紧皱、愁眉苦脸的，那么这个人肯定是一个心思很重的人，同这样的人打交道时间久了，也会让自己的心情变得沉重起来。

研究人体语言的心理学家曾经在人群密集的地方做过一项调查，发现人们同高鼻梁的人打交道，要比同低鼻梁的人打交道困难得多。在研究过程中人们发现，高鼻梁的人会有种天生的优越感，态度上也会表现得相对傲慢一些，这些表现都会影响人们的交往。因此，心理学家提醒人们在旅行的途中，碰到用手轻摸鼻子或者将鼻孔抬高对着你的人，一般情况下不要向他们寻求帮助，因为他们帮助你的可能性会非常小。

古籍中有一段对人相貌的表述：“七尺之躯不如七寸之面，七寸之面不如三寸之鼻，三寸之鼻不如一点之心。”另有“未相人之相，先听人之声，未听人之声，先察人之行，未察人之行，先观人之心”。这些话从另一个角度点明了一个人的个性、心思、情绪都可以通过面部特征表现出来。例如，在谈话过程中，如果对方的鼻子显得有点膨胀，那么说明这个人的内心情绪有波动或者开始变得不高兴，那么这时候就要注意自己说话的方式和态度不要引起别人的反感；如果对方的鼻尖冒汗，则说明这个人的内心此刻是紧张、焦虑的，这时候要注意自己说话的内容和方式，不要再逼迫对方，要给对方留有适当的空间。

法国启蒙时期著名的思想家、哲学家、作家狄德罗在《绘画论》中曾经这样写道：“一个人，他心灵的每一个活动都表现在他的脸上，刻画

得很清晰，很明显。”生活中善于观察的人，总是能从对方的面部表情中判断对方的想法和心情，人的情绪低落、哀伤的时候，双眼空洞无神；高兴或者厌恶时，嘴部动作就会有明显的变化，高兴时的哈哈大笑，厌恶时的嘴角一撇，都是非常清晰的内心态度表达；受到惊吓或者愤怒时，眉头的动作会将心中的这些情绪进行完美的诠释，眉头紧皱是愤怒、不满的表征，眉毛上扬则是内心惊讶、兴奋的一种表达。通过一个人的面部特征，可以摸清一个人的心理变化，这样在人际交往的过程中就会方便自己“对症下药”，从而于无处不在的心理博弈中占据先机。

“相由心生”这个典故发生在唐朝裴度的身上，出身河东裴氏家族的裴度年轻时并不风光，曾一度贫困潦倒。有一次裴度外出遇见了一行禅师，一行禅师在看了裴度的面相之后，发现其嘴角纵纹延伸入口，因此告诫他：“恐怕你有横死之祸。”随后他便劝勉裴度要努力修善。裴度自此便皈依修行。日后裴度又遇见了一行禅师，一行禅师发现裴度的面相发生了很大的变化，且目光澄澈，于是便告诉裴度以后定能有所作为，官至宰相。果然，裴度在唐德宗贞元五年的时候考上进士，在唐宪宗时官至宰相。随后裴度又历仕穆宗、敬宗、文宗三朝，数度出镇拜相，晚年随世俗沉浮以避祸。裴度依照一行禅师的意思行善、断恶、耕耘心田，因此前后面相发生了不同的变化，最终做到了相随心转。



第三节 读懂丰富的肢体语言

人们除了有丰富的面部表情之外，还有着各式各样的肢体动作，而这些动作在某种程度上也会反映出一个人的内心活动。走姿、睡姿、坐姿、手势、握手等等，从这些举止中都可以看出一个人内心的想法。古人曾经说过这样一句话：“喜怒哀乐，有动于中，必形于外。”也就是说，行为举止可以反映出一个人的性格特征。所以，对肢体语言的观察、分析，也是人际交往和心理博弈中不能忽视的领域。

我们在日常生活中，经常被要求走路时要注意自己的姿势，不要肩膀高低不平、驼背，因为这些姿势会直接影响别人对我们的印象。注意走路的姿势除了可以让自己保持一个好的形象之外，也能借此观察别人，了解其心理状态和性格特征。

走路时步伐较快的人，有着非常强的时间观念，做事讲求效率，不喜欢拖拖拉拉。与此相对应的是走路时步伐缓慢的人，这类人是典型的现实主义者，内心悲观主义色彩浓重，他们总是喜欢打着“稳重”的幌子，在做事之前“三思而后行”，优柔寡断，结果是让自己的行动变得迟缓。这类人的成功大多是熬出来的，做事的效率非常低下。还有就是习惯低着头走路的人，这类人走路时背看起来像弓一样弯着，从个性上讲，他们大多胆小孤僻，缺乏足够的自信，他们内心虽然渴望同别人进行交流，但是面对陌生人又会表现得非常慌张。

除了上述走路姿势之外，还有一些特别的走路姿势。比如说“八字步”，