

# 博弈心理学

不懂博弈，如何立足天地

BOYI XINLIXUE

李世强 著



掌握了博弈论，你就获得了人际交往的金钥匙。  
人生无处不对弈，每一局输赢都由博弈来决定。  
简单的博弈会让人变得更聪敏过人。

非外借

中国商业出版社

# 博弈心理学

不懂博弈，如何立足天地

BOYI XINLIXUE

李世强 著



中国商业出版社

## 图书在版编目 (CIP) 数据

博弈心理学：不懂博弈，如何立足天地 / 李世强著.  
—北京：中国商业出版社，2017.4  
ISBN 978-7-5044-9809-0

I. ①博… II. ①李… III. ①心理学—通俗读物  
IV. ①B84-49

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2017) 第 069439 号

责任编辑：武文胜

中国商业出版社出版发行

010-63180647 www.c-cbook.com

(100053 北京广安门内报国寺 1 号)

新华书店经销

香河利华文化发展有限公司印刷

★★★★★

710×1000 毫米 1/16 18 印张 150 千字

2017 年 10 月第 1 版 2017 年 10 月第 1 次印刷

定价：38.00 元

★★★★★

(如有印刷质量问题可更换)

# 前 言

博弈的思想和实践古已有之，但那时，博弈大多停留在经验上，并未形成理论。直到20世纪初，博弈论才开始出现。从那之后，一百多年来，泽梅罗、E.波莱尔、冯·诺依曼、摩根斯坦以及约翰·纳什等科学家不断发展与完善博弈论述，才有了现在的博弈论。

博弈论的发展基本上经历了5个阶段，从早期博弈思想到现代博弈理论的基本形成、从博弈论的发展完善到博弈体系完全形成及其对社会各个领域的广泛应用和革命性影响。

1944年后，博弈论开始形成明确完整的思想和理论体系。在此之前，人们只是通过竞争和游戏对博弈有一点认识。1881年，英国经济学家埃奇沃斯出版了《数学物理：关于道德科学的数学方法应用》一书，提出了“契约曲线”的解法，博弈论开始初步形成。1913年，第一个博弈论定理——泽梅罗定理出现，这是一个仅适用于两人博弈的定理，在当时引起了巨大的反响。

1921—1927年，E.波莱尔发表了四篇关于策略游戏的文章，找到了两人博弈时3—5种可能情况下的最大解和最小解，现代形式的混合策略第一次被提出。1928年，冯·诺依曼发表文章证明了这一策略，该策略成为博弈论精华。1930年，F·泽尤森的《垄断问题与经济竞争》一书出版，他在书中着重讲述了讨价还价问题的解法，这一解法后来被证明与纳什的讨价还价解是相符的。这一阶段的博弈论尚处于萌芽阶段，并不适合运用于经济与政治方面。

1944年，美国普林斯顿大学著名数学家冯·诺依曼和经济学家摩根斯坦共同出版《博弈论与经济行为》一书，他们在书中详细阐述了当时博弈论的所有研究成果，并作出了深入研讨，使得博弈论正式成为一个学科，并广



泛应用于数学与经济领域。20世纪50年代，博弈论进入了快速蓬勃发展的阶段。1950—1953年间，约翰·纳什先后发表了四篇论文，其中就有博弈论中最为重要的——纳什均衡理论，这为非合作博弈理论奠定了基础。

1957年—1959年，《博弈与决策》和《策略与市场结构：竞争、垄断与博弈论》相继问世，这两本博弈论书籍对博弈论的发展产生了深远的影响，博弈论正式被运用到了经济学中，现代博弈理论体系基本形成。

20世纪60年代时，博弈论的发展进入成熟期，这一时期博弈论专家不但对博弈论中的重要概念进行了详细阐述和证明，并扩充和完善了博弈解、稳定集以及核心要领等问题，博弈论体系进一步发展和完善。此时，博弈论与经济学、数学等学科紧密联合起来，双方关系更为持久牢固。

除此之外，博弈论还实现了地域性的重大突破，研究中心从原来的普林斯顿大学和兰德公司，延伸到了德国、以色列等多个国家。奥曼和马希勒提出的不完全信息博弈理论，为信息经济学的发展奠定了良好的理论基础。

20世纪七八十年代，博弈论的发展进入了突飞猛进的阶段，形成了一个内容丰富的完整体系。随着计算机技术的问世与发展，博弈论在生物学、计算机科学、道德哲学、经济学等学科的研究产生了巨大的影响，并在实践中得到了广泛传播，受到了很多人的接受与肯定。博弈论不再只局限于少数专业研究者的研究范围，开始变得大众化。

20世纪90年代以来，博弈论与现代经济学融为一体，二者相辅相成，不可分割。在主要经济学和经济理论杂志中经常能够看到有关博弈的精彩论述，对经济学家来说，使用博弈论分析经济学已经成为了一种时髦。1994年，为表彰博弈论对经济学发展做出的巨大作用，特授予约翰·纳什、海萨尼、泽尔滕三位博弈论专家和经济学家“诺贝尔经济学奖”。

现在，随着社会的发展与进步，博弈论在各个领域的运用与影响也变得更加深远。尽管博弈论已经发展得相当完善，但仍有很多科学家在不断研究，相信未来博弈论会有更进一步的发展。

本书结合了很多著名的博弈论理论，以当下的案例为基础，为广大读者通俗易懂地讲解博弈论在生活和工作中的实践与运用。相信本书会对读者了解博弈论在现代社会中所起到的作用有一定了解，也希望本书能够为读者朋友在生活和工作起到帮助作用。

# 目 录

## 第一章 人生博弈：每一个人的一生就是一场博弈

- 唯有懂得博弈，才能在成功的路上劈波斩浪 ..... 003
- 机会不靠别人给，而要自己去创造 ..... 006
- 我们要相信自己，我们也能创造奇迹 ..... 010
- 强大内心，成为自己的大英雄 ..... 013
- 任何伟大的成就，最初都只是一个梦 ..... 016
- 难以战胜，并不代表着不可战胜 ..... 018

## 第二章 交际博弈：能否心想事成全靠一张嘴

- 一句话能把人说笑，一句话也能让人跳脚 ..... 025



**博弈心理学：**  
不懂博弈，如何立足天地

聊天，多聊才知道里面的滋味儿 .....	029
场面话，不管什么场，让对方有面 .....	032
话锋不对，立刻转移，在“拐角”投其所好 .....	036
说话要谨慎，并非谁都可以掏心掏肺 .....	040
说话也要懂得“入乡随俗” .....	044
话不在于好坏，而在于是否顺耳 .....	048
聊天时不可碰触他人的“污点” .....	052

### **第三章 职场博弈：来到公司就要懂得这里的法则**

适时地低头，并不代表你很怂 .....	059
职场懂得装傻，才是最聪敏的人 .....	062
时刻保持微笑，爱笑的孩子有糖吃 .....	064
初入职场，更要懂得相处之道 .....	066
别太高估自己的学历，进入公司那只是张纸 .....	069
隐藏不是默默无闻，该出手时要出手 .....	072
在职场，多注意自己的言谈举止 .....	077
办公司也是派系林立，一定要掌握其中博弈之道 .....	081

## 第四章 管理博弈：驾驭下属没那么简单

- 越摆谱的领导，越没有员工愿为其效劳 ..... 087
- 管人要懂“攻心”，一句话就要让员工全力以赴 ..... 090
- 调动员工积极性，给予他们最多的赞美 ..... 093
- 领导是管理，别让自己成为了管家 ..... 095
- 信任员工，就给予他们充分的权利 ..... 098
- 员工是个将才，就给他一把锋利的宝剑 ..... 101
- 领导要懂关怀，别以为钱能收买一切 ..... 103
- 别太吹毛求疵，哪个员工能没些缺点 ..... 105

## 第五章 商场博弈：永远别让自己孤军奋战

- 多交朋友，就是在减少敌人 ..... 111
- 扩展人脉，先要学会以诚待人 ..... 113
- 让每一个人，都把我们当自己人 ..... 117
- 把对方归为一类，拉近彼此的距离 ..... 120
- 没有“关系”，商场之中举步维艰 ..... 124
- 没事混个脸熟，见面长不如常见面 ..... 126
- 吃些小小的亏，赢得一生的回报 ..... 130
- 人情重要，抢占先机同样重要 ..... 134





## 第六章 社会博弈：争得第一未必赢得天下

- 能赢得一时，未必赢得一世 ..... 141
- 一点成功就骄傲自满，博弈场上永远是输家 ..... 143
- 博弈不是为了突显自己，不要以自我为中心 ..... 147
- 博弈场上，切记狂妄自大 ..... 151
- 职场复杂，学会巧妙隐藏自己的实力 ..... 154
- 做人低调些，炫耀自己只会惹人厌烦 ..... 157
- 博弈不是争辩，争论不休将失去所有朋友 ..... 159
- 博弈的最高境界，体现在自己的心胸上 ..... 161

## 第七章 谈判博弈：胜败往往只在一瞬间

- 喜怒不形于色，才能当常胜将军 ..... 169
- 谈判就是博弈，激起对方欲望就是胜券在握 ..... 173
- 不懂心理学，不配坐在谈判桌前 ..... 177
- 第一句话，往往就决定了你的命运 ..... 181
- 谈判中，要懂得一点点的得寸进尺 ..... 184
- 别让情绪，毁掉一场谈判 ..... 187
- 博弈不等于话多，适时的沉默更具说服力 ..... 191

正面久攻不下，就要想办法“曲线救国” .....	194
给对手压力，迫使他主动“缴枪投降” .....	197
言语句句相逼，不给对手任何喘息时机 .....	200
博弈有输赢，高手赢了也能让对方高兴 .....	203

## 第八章 心理博弈：控制了对方内心，他将唯你是从

说服的重点，是要触动对方的内心 .....	209
成为心理学家，你能卖出任何东西 .....	212
看懂了表情，你就看透了他的心灵 .....	216
紧盯对方双眼，眼神永远不会说谎 .....	219
人的肢体，最能表露他的心声 .....	223
语速的快慢，能带来无数信息 .....	227
一个人的口头禅，就能听出他的性格 .....	231
读懂内心，你将无所不能 .....	235
说服是为得到认同，而非争论胜负 .....	237

## 第九章 自我博弈：让坏情绪从思想中永远消失

我的情绪，我做主 .....	243
----------------	-----



## 博弈心理学：

不懂博弈，如何立足天地

人活着，不是只为了和别人“较劲” .....	245
别活得太敏感，让自卑淹没了心灵 .....	250
扫除内心阴暗，阳光才能照进心扉 .....	252
别想着依靠别人，挺直自己的腰杆 .....	254
不懂忍耐，道路遍布荆棘 .....	257
你不驾驭生命，生命就会驾驭你 .....	259
看淡一切，随遇而安的生活 .....	263
当改变不了世界时，想着去改变自己 .....	267
悲伤或快乐，皆有我们内心而定 .....	271



# 第一章 人生博弈： 每一个人的一生就是一场博弈



## 唯有懂得博弈，才能在成功的路上劈波斩浪

人在世上走，总会有不顺心、不如意的时候；也会存在无所适从，甚至胆怯的时候。要想博弈成功，就要有超乎常人的勇气，有不畏困难勇往直前的气概，有失败后还能越战越勇的精神。在面对困境时，会博弈的人总能顶得住各种压力，敢于迎难而上。

亨利·亚兰是美国第三大汽车制造商——克莱斯勒公司的市场销售总监，从年轻的时候就在克莱斯勒公司做销售工作。

一个寒冷的冬天，亨利·亚兰跑了整整一个街区都没有推销出去一辆车，甚至没有人愿意打开房门，听一听他的介绍。

幸运的是，上帝没有辜负亚兰的勇气。他回到那个街区后，每一个拒绝他的人，都被他的这种不屈不挠的勇气所感染，结果售出了6辆新车。取得了前所未有的销售业绩！

第二天，当他到公司后，向同事们讲述了昨天开始所遭遇的失败，接着他又顺利地销售出6辆新车的过程。同事们都为他的勇气所折服。

这确是一个不平常的成就，而这个成就先是由失败引起的。那时亚兰在风雪中穿街过巷，跋涉了八个小时，却没有卖出一辆车。可是亨利·亚兰能够把我们大多数人在失败的情况下所感觉到的消极和恐惧，都化作义无反顾的勇往直前，并且取得了成功。亨利·亚兰也由此成了



## 博弈心理学： 不懂博弈，如何立足天地

克莱斯勒公司的最佳销售员，并被提升为销售经理。

在那些真正的成功者中，没有一个人不是在博弈。但有时候很多人会忽视博弈的力量。

我们很希望成功，成功是实现愿望之后一种自信和满足的状态。但是成功需要敢闯敢试、敢打敢拼，这可不是每个人都具备的。因为闯荡就意味着要离开自己的父母亲人；离开多年熟悉的环境，去独自面对莫测的环境和未知的风险。因此，很多人怕承担风险，不敢闯荡，最后与成功失之交臂。

我们的人生需要去努力尝试，要有拼搏进取的精神，在目标的召唤下勇敢地去做、勇敢地去闯。虽然开始我们并不知道结果如何，但仍需要尝试、挑战，因为能拯救自己的只有自己。如果因为懦弱和恐惧，缩手缩脚或者等待命运女神的青睐，那么等来的只能是悲哀的结局。

在美国的一所中学，有一个中国孩子和一个美国孩子在星期天一起去爬山，由于风化所致，那座山时常有岩石坍塌。这两个孩子很不幸，在要下山的时候遭遇了坍塌。特别是那个美国孩子被碎石砸伤了，一动就疼痛难忍。

很快就天黑了，夜里他们饥寒交迫，头晕目眩，甚至会有被野兽袭击的可能。中国孩子因为担心恐惧，只是被动地等待着。而那个美国孩子却开始勇敢地尝试着，尽管疼痛刺骨，他还是用手支撑着自己的身体，慢慢地向岩石堆上爬去。就在他快要爬上最大的那块岩石时，他的伤腿碰到了岩石的棱角，剧痛让他重新跌落下来。这个美国孩子躺在岩石堆里，大口大口地喘着气。

就在他几近绝望的时候，他想到自己不能这样坐以待毙，因为寒冷开始让自己的身体变得麻木。再这样麻木下去，后果不堪想象。于是，

他又开始了一次勇敢的尝试。后来，他终于爬上了岩石，但是，下面是否安全他完全不知道。可是，他豁出去了，他什么也不想，闭上眼睛就滚落下去。

最终，他得救了。经过检查：这个美国孩子左腿胫骨骨折，在滚落岩石的时肋骨也折断了两根……得益于这个美国孩子的及时求助，人们找到了那个因为恐惧而奄奄一息的中国孩子。再晚来一会儿，他很可能就会失去生命。

勇于拼搏的人更易获得成功。在成长的过程中，不论是自然环境还是社会环境，总有一些意想不到的困难在等待着考验你，只有勇敢去闯的人，才会最终走向成功。特别是习惯于依赖父母，在温室中长大的年轻人，要消除自己的一身娇气，敢闯敢拼，敢于吃苦，才能增加自己成功的筹码。

勇者无惧，未来属于勇者。当你遇到困难的时候，要有豁出去的胆量。因此，尽量不要理会那些使你认为你不能成功的疑虑，勇往直前，哪怕最终失败也要去做做看，其结果往往并非真的会失败。否则，你永远只能是温室的黄豆芽。

当然，强者不是天生的，强者也并非没有软弱的时候，强者之所以成为强者，就在于他善于战胜自己的软弱，用信心战胜困难。

当球王贝利刚来到巴西桑托斯这支著名的足球队时，那种紧张和恐惧的心情，简直没法形容。

贝利在后来回忆说：“训练开始了，我紧张到快要瘫痪的地步。”因为贝利原本以为像他这样的新人，刚到球队时不过只是练练球、传传球。哪想到，刚来没多久，教练就让他上场比赛。而且他还是主力中锋。紧张的贝利在毫无准备的情况下，就这样登上了绿茵场。当每次队





友将球传给他时，那足球在他眼里仿佛变成了敌人的拳头，让他感到畏惧。

这样的情况持续了好几场球。贝利感觉到自己很失败，在球场上有度日如年的感觉。但伴随着比赛越来越多，他的进球欲望越来越强，使他忘记了以前的那些恐惧，甚至忘记了对手的存在。他的眼中只剩下足球。

随着贝利的渐入佳境，队友对他的认可，他的恐惧心理也逐渐烟消云散，进球也越来越多。而且他发现，那些在他眼中的大牌明星并没有想像中的冷漠高傲，反而很和蔼可亲。原来以前那些的幻想，都来自于自己的恐惧。

可见，畏惧这种心病，还需“心药”医。这药的配方就是冷静地剖析自我，选择勇敢，选择无畏。

勇往直前者，才会无往而不胜。懂得博弈的人才能敢于应对挑战，才能把一个个奇迹变成现实，把一个个不可能变为可能。要想在社会上博取成功，就是要有勇往直前那样的气概，就是要以非凡的勇气和不达目的决不罢休的气势，劈波斩浪，勇往直前。

## 机会不靠别人给，而要自己去创造

机遇不是别人给的，而是自己创造的。精明的头脑不仅可以创造机遇，