

怎样在不为人知的情况下，操纵、影响和改变他人？

博弈心理学

人际交往中的心理博弈

Game Psychology

陈玮 著



洗脑与反洗脑、操纵与反操纵、影响与反影响

揭穿洗脑者惯用的伎俩，看破潜伏在你身边的操纵者，识别他人施加给你的负面影响
掌握人际交往中的终极心理博弈术，成为人际关系中的赢家



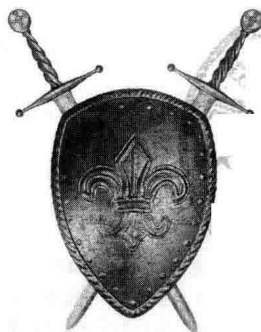
中央编译出版社
Central Compilation & Translation Press

博弈心理学

人际交往中的心理博弈

Game Psychology

陈玮 著



中央编译出版社
Central Compilation & Translation Press

图书在版编目(CIP)数据

博弈心理学/陈玮著. -- 北京: 中央编译出版社, 2015.10

ISBN 978-7-5117-2745-9

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

中国版本图书馆CIP数据核字(2015)第184548号

博弈心理学

出版人: 刘明清

责任编辑: 盛菊艳

特约编辑: 张金蓉

责任印制: 尹 珺

出版发行: 中央编译出版社

地 址: 北京西城区车公庄大街乙5号鸿儒大厦B座(100044)

电 话: (010) 52612345 (总编室) (010) 52612335 (编辑室)

(010) 52612316 (发行部) (010) 52612315 (网络销售)

(010) 52612346 (馆配部) (010) 66509618 (读者服务部)

传 真: (010) 66515838

经 销: 全国新华书店

印 刷: 北京嘉业印刷厂

开 本: 710毫米×1000毫米 1/16

字 数: 260千字

印 张: 20

版 次: 2015年10月第1版第1次印刷

定 价: 38.00元

网 址: www.cctphome.com

邮 箱: cctp@cctphome.com

新浪微博: @中央编译出版社

微 信: 中央编译出版社 (ID:cctphome)

凡有印刷质量问题, 本社负责调换, 电话: 010-66509618

人际交往中的终极心理博弈：洗脑与反洗脑，操纵与反操纵，影响与反影响

人的大脑会不受自己控制，反而被他人任意塑造吗？我们的行为会在他人的影响下变得扭曲，违背自己的初衷吗？我们的一举一动，会受到他人的操纵吗？

几乎没人相信，自己的思维、意念、情感、行为，甚至人格表现等正在受到另一些人的控制。这是因为，真正高明的操控者往往不会用明显的、外化的方法来命令或者压迫你，他们最擅长的，是隐秘式的控制——利用一些容易让人忽略的方法，潜移默化地改变你的行为，让你在不知不觉中乖乖就范。

不必急着反驳，只需问问你自己：你做的每件事情，都是出于自己的意愿吗？你是不是为了迎合他人，而曾经让自己陷入进退两难的境地呢？又或者，你常常觉得自己的行为在无意之中偏离了轨道……

其实这种现象在社会交往中很正常，存在着普遍性。比如，孩子们无法以巧妙合理的方式摆脱家长的操纵；夫妻之间也不能保持平衡、对等的关系，而是相互制约，甚至可能转化为精神暴力；员工也很难在职场中避开

“潜规则”的操纵，只能受制于人，等等。我们每个人的生活都在被他人影响，我们的思想也很容易被操纵，更严重的是，有些人会通过一系列的终极控制（诱导、威胁、混淆视听、灌输信息等）手段，可能会让我们在不知不觉中听命于他，从而彻底丧失对自我的掌控。在这种情况下，我们往往不能回避，不敢拒绝，只能任人摆布。

为什么许多人能够轻易地控制和影响他人，而我们却只能以沉默应对？

事实上，许多人根本没有意识到自己被洗脑，被影响，被操纵了！我们首先应该采取的应对方式，就是识破它。

找出潜伏在你大脑中的“敌人”

所谓“洗脑”，就是利用外部影响力，向别人灌输异于一般价值观的特殊思想，以符合操纵者的意愿。

“洗脑术”起源于苏联心理学家巴甫洛夫，他做过一个关于“操控他人大脑”的实验。最初的实验对象是一只狗。巴甫洛夫在每次给狗喂食前，都会摇几次铃铛，重复多次之后，即便他只是单纯地摇铃铛，不给狗喂食，狗也会无法抑制地分泌唾沫。这个实验也被称为“条件反射实验”，他后来又把实验运用到了人身上。他让一个男孩说出数字4，只要说出这个数字，就会奖励给男孩一块蛋糕。重复数次之后，当他问男孩，2乘以2等于几时，男孩还没说出答案，口水就流了出来。

这个实验说明了，这种不断重复的诱导行为，能够使人产生某种不受思维控制的“条件反射”，甚至能够重塑人的大脑。这样一来，即使他人不施加任何外力，也能够悄悄地控制一个人的思想和行为！高端的洗脑者正是擅用这种手段的行家，而我们之所以能够被其诱导，就是因为对这种潜意识沟通和“迷惑性信息输入”的工作模式不甚了解。

其实，这种终极控制模式并不是完全不可击破的。从本质上来讲，洗脑就是将一种理论植入他人头脑的过程，并且始终有着“万变不离其宗”的规

律和性质，比如，排他性、循环论证、利益承诺、重复灌输、暗示和诱惑等。一旦我们了解了洗脑的原理、手段和规律，我们就能全面洞彻心理操纵的真相，从他人的控制中解脱出来。

看穿你身边的“隐形操纵”

绝大多数的心理操控并不是仪式化、极端化的，它们通常是以友善而不易察觉的面貌出现在我们的身边。对于我们来说，这种操纵者才是最应该提防的。

你是否经常屈服于他人各种形式的操控，比如恶意的批评、无理的请求、无法摆脱的依赖等？为了满足他们，你只能牺牲自己。然而，你的退让和“善举”似乎并不会带来什么好的结果，通常是，即使你付出了一切，也不永远不能达到他们的要求。

是的，你面对的是老练的操纵者。他们总是有办法让你迫不得已地答应他们的要求，他们会用真诚的眼神、亲密的语言、看似善意的行动来“攻克”你，以成全他们的一己之私；甚至有时候，他们还会采取抨击、威胁的手段来压迫你。一旦你狠下心来拒绝他们，他们又有更高明的招数了——他们会用无辜、善良、真挚、坚韧的假象，让你充满罪恶感！

更关键的是，这些令我们进退维谷的人往往就潜伏在我们身边，并且看起来并没有什么恶意：他们可能笑容可掬，彬彬有礼；他们可能很有修养，稳重而具有威信；他们可能看似弱小，惹人怜爱；他们可能处事低调，温文尔雅……然而，一旦他们戴上操纵者的面具，就不那么可爱了——他们会态度迥异，为达到目的采取一系列心理计谋！这些人可能是我们的父母、配偶、朋友、领导、同事，他们能利用各种你意识不到的手法，利用你的情感，绑架你的行为，成功地将你放倒。

正是因为关系亲近，他们很容易就能够看透我们内心的需求与渴望，了解我们的情感弱点，看穿我们的真实想法，从而更加“高效”而准确地利用

我们，以达到自己的目的。

哲学家卢梭曾说：“人生而自由，却无往不在枷锁之中。”但是“人们有时可以支配他们自己的命运。要是我们受制于人，那错处并不在我们的命运，而在我们自己”。我们的友好和善意成为了他人操纵我们的切入点，那么我们就成为了他们的同谋。是的，从某种程度上来说，我们本身就参与了对自己操纵。

是被别人操纵还是操纵别人？

主导权在你手里！

无处不在的影响力：是影响，还是误导？

人与人之间的相互影响是正常的，只要人们存在着沟通，进行着信息交流、情感交换，就能够彼此影响。这些影响有正面的，也有负面的。正面的影响力能够让人与人之间的积极情绪、正面体验进行交换和补充，从而激发各自的潜力，促进积极自我的形成。比如，一个睿智、博学、品德高尚的老师，他教出来的学生很可能会跟他一样，成为一个优秀的人。

负面的影响则会把你带入死角，将你禁锢在一个笼子里，让你形成巨大的思维盲点。比如，在群体中，他人的想法有可能会对我们的自主思考进行干扰，我们会不自觉地遵循群体法则，按照别人的要求和规则去做事情。这个时候的我们，事实上已经失去了独立性。再比如，我们每个人都被一些传统观念所影响，这很可能会削弱我们的创造性，束缚我们的想象力，逐渐演变为“僵固型思维”。

当然，一个人的影响力也是其人格魅力的主要体现之一。高明的政治家很善于运用影响力来赢得选举；精明的商人则会用影响力来打造品牌、兜售商品；聪明的父母知道如何引导自己的孩子，将他培养成才；睿智的老板也知道如何运用自己的影响力，让员工心甘情愿地服从自己。擅用影响力的人，也都是沟通高手，他们似乎不费吹灰之力，就能够让别人从负

面抵抗变为积极合作，他们能够如愿以偿地让每一个人都按照他们的意志来行事。

避开负面的影响力，才能够真正拥有独立、理性的思维；吸取正面的影响力，就能巧妙地为自己的补充正面能量。而学会运用影响力，我们就能让它为自己的社交利器。

真正的博弈，是心与心的对决：掌握心理战术，才能控制全局

操纵者没你想象的那么可怕，每个人都被操纵着。每个人也都是操纵者。

人际交往中反操纵的过程，事实上就是心理博弈的过程。在社会生活中，无论你扮演的是什么角色，只要你还在与外界发生着信息交换、人际交往，你就无法阻止心与心的碰撞，无法避开人与人之间的博弈。

中国古人把下围棋称为博弈。在四四方方的棋盘上，黑白子的厮杀非常激烈，为了赢得对决，博弈双方都是十分讲究策略的，策略的高下是决定参与者成败的关键性因素。我们所说的心理博弈，事实上就是一种在人与人交往时，基于心理分析的策略思考。这些策略能够让我们洞彻他人的真实意图，并采取相应手段，获取自己的最大胜算。

只不过，人生不是棋盘，人也不是棋子，因为人是一种情感的动物，真正高明的博弈，不见得就是与对方拼个你死我活。人与人的接触，其实是心与心的沟通。你的一句体贴的话，一个友爱的眼神，一个温馨的举动，很可能比冷冰冰的较量更有力度。运用自己的善意，不失为一种巧妙的博弈方法。当对方有这样的想法时——“他对我这么好，我只想尽我所能去帮助他”“我愿意真诚地为你付出”，你就成为了这场博弈中最大的赢家。

本书以人际关系心理学为基础，结合了大量心理博弈的案例，详尽地解

博弈心理学

析了人们在人际交往中常遇到的盲点，从本质上拆解洗脑过程和识别心理操纵常用的手段，旨在帮助你掌握各种反洗脑、反操纵、反影响的有效方法；让你摆脱他人的隐形操控，让你在人际沟通、社会交往、商业谈判中战无不胜，从被操纵者脱胎换骨成为一个能够掌控全局的人。

第一章 人与人的交往就是心与心的博弈 / 1

人际关系博弈，事实上就是人与人之间的内心较量。在职场、商场、情场中，这种产生于人际博弈过程中的洗脑与反洗脑、影响与反影响、操控与反操控几乎无处不在。只有站在博弈层的最高点，客观看待、冷静分析心理博弈的规律，并塑造一颗强大的内心，培养一种缜密的思维方式，才能察觉他人对我们的操纵，用最有效的策略克敌制胜。

打赢思辨之战，抢占心理博弈的制高点 / 2

博弈双方，是依存还是制约 / 4

人际关系中的影响力：你是如何被外界塑造的 / 7

操纵者的阴谋：你知道自己被别人控制了吗 / 10

如果有人入侵了你的大脑 / 14

塑造内心强大的自己，与控制者进行对决 / 18

第二章 谁在控制你的大脑 / 21

“输入信仰，并让他们成为教徒”“利用暗示，让他听你的指挥”“攻击你的弱点，让你依赖于他”……这就是“洗脑者”让你服从的秘密，而你绝大多数情况下无法察觉到！在我们的生活中，这种洗脑式入侵无处不在。他们的手段有多种，但都

是以扭曲我们的思维和行为为目的的。只有懂得鉴别洗脑者和洗脑方法，才能有效地警惕他人控制我们的大脑。

人的大脑可以被他人塑造吗？ / 22

“迫不得已”的选择：你真的是自愿的吗？ / 25

哪些人最容易闯入你的大脑——识别洗脑者 / 28

暗示的真相：有人潜伏在你的潜意识里 / 33

刺激和诱导：利用条件刺激，改变你的行为模式 / 38

信息输入：灌输超负荷信息，使你的大脑陷入疲劳 / 42

最有效的控制工具——欲望和恐惧 / 46

趁虚而入的最佳时机——孤独和无助 / 50

让你的行为不受自我控制——极限状态 / 54

什么样的人容易被洗脑——警惕他人入侵 / 56

第三章 发现潜伏在你身边的操纵者 / 61

在生活中，每个人都被他人操纵着，每个人也可能就是隐藏着操纵者。操纵者们带着各式各样的面具，潜伏在你的身边，以各种手段，将你玩弄于股掌之间。他们有的看起来很友善，让你十分信任；有的则很有威信，让你无法置疑，但他们的操纵行为却常常使你进退两难，压制自己的真实意愿。现在，就让我们揭开他们的面具，识破各种类型的操纵者吧。

小心！他正在操纵你 / 62

揭开操纵者的面具——他在控制你吗？ / 65

热心型：“我对你这么好，你该怎样报答我？” / 67

魅力型：当操纵者有了无法抗拒的吸引力 / 70

- 友善型：他看起来好像很善良 / 72
- 专制型：“我才是最有道理的” / 74
- 权威型：越有学识，越能够“诱导”你 / 77
- 无辜型：越可怜的人，越可怕 / 80
- 自我压制型：建立在虚幻之中的控制关系 / 83

第四章 你是怎样进入操纵者的陷阱的 / 89

深谙心理操纵技巧的人，会以各种方法对你的行为进行控制，以满足自己的利益；同时，我们自己也可能“姑息养奸”，纵容他们的行为，就如同法国作家西蒙·波娃所说：“我和所有人一样，一半是同谋，一半是受害者。”我们只有对他们的操纵行为进行深入的分析，才能了解他们的真实意图，避开他们对我们的掌控；也只有深入分析自己的特质，才能真正塑造一个独立的、不受他人控制的自己。

- 心理操控的本质是欺骗 / 90
- 原来我们只是他们的玩偶——非对等的关系 / 93
- 你是受害者，也是同谋——忍气吞声的后果 / 95
- 你容易被操控吗？——被操纵者的几种特质 / 98
- 批判者的用意：他在故意贬低你 / 101
- 挑拨的背后：如果身边的人都远离你，当心有人离间 / 104
- 利用信息的不透明性，引导你产生联想 / 107
- 反对你的人只是为了追求存在感 / 110
- 摆脱操纵：我的生活不需要你的指导 / 113

第五章 心理暴力和情感勒索 / 117

最危险、最不易察觉、最难于防范的操纵和情感勒索往往来自于我们最亲密的人！他们对我们的弱点十分了解，并且深知我们出于对情感的需要会无条件地做出妥协，因此，他们总是习惯性地向我们索要回报，或者让我们绝对服从于他们。这种操纵大都是我们从内心最深处着手的，会对我们造成看不见的伤害，我们将这种行为称为“心理暴力”。

心理拉锯战：越亲近的人越危险 / 118

情感勒索：人际关系中的软暴力 / 120

冷暴力：感情世界里的无声对峙 / 123

过度依赖：丢不开的麻烦 / 126

过度付出：当他（她）用全部去爱你 / 129

逆向行为：“我太了解你了！” / 131

聚光灯下的存在感：“你们只能关注我！” / 134

毫无责任感：“这不关我的事！” / 136

利用负罪感：“你怎么可以这样对我？” / 139

绑架赞美：“求评价的目的很简单，就是希望你表扬我。” / 142

“锋利”的玩笑：“我不是故意损你的。” / 146

第六章 “潜移默化”的力量：你正在被他人影响 / 151

你的行为和想法都是听命于你本人的意愿吗？对我们大多数人来说，答案是否定的。我们的想法、意念、思维、行动，甚至情感体验，无不被周围的人们影响着。这些影响，有些是积极的，但更多的是消极和有害的，它们让你处于矛盾和迷茫

之中无法做出理智的选择，它们一直在绑架你的人生。洞悉这些负面影响，才能找到冲出牢笼的出口。

因为看不见，所以残忍——录音带效应 / 152

心理距离越近，越容易被影响——熟悉效应 / 154

对情境的再定义——哈洛效应 / 157

失控的角色扮演——路西法效应 / 160

唤醒心中的怪兽——群体效应 / 162

他们是如何利用传统观念来捆绑你的——答布效应 / 165

当思维被“成功理论”所引导——“成功学”的陷阱 / 167

谁才是“坏人”——道德绑架 / 170

第七章 想要攻克他，先得看穿他 / 175

反操纵的前提是对对方有足够的了解，只有面对一个清晰而具体的敌人，我们才能相应地采取有效的策略。而反操纵首先就应该做到“反欺骗”。操纵者深谙隐藏之道，绝不会轻易将真面目示人，只有利用一定的鉴别技巧、刺激手段，我们才能真正看穿他们的想法，挖掘他们人性深处的秘密！

没有完美的谎言，只有不够高明的识谎技巧 / 176

眼角眉梢的秘密：原来他不只是在笑 / 180

从眼神的表达识破他内心的真相 / 183

通过刺激源，揭开人性的伪装 / 185

设定语言陷阱：用假信息打探出你要的信息 / 190

故意激怒对方，让其暴露出本来面目 / 192

侧面效应：在与别人交往时，他才能表现出真实的自己 / 195

第八章 利用反向博弈，干扰对方的心理 / 199

谁说博弈就只能是针锋相对的较量？真正充满智慧的博弈手段，是以一种类似于“障眼法”的方式，进行反向博弈。如果你很强大，你就故意示弱；如果你并不自信，那就假装强大；如果你能洞察一切，可以装成一个“笨人”；如果你心思缜密，那就试着犯个小错。这种“装”出来的博弈，会在对方的意识里形成一个假象，也更容易达到你自己的目的。

制造错觉，感性的冲动比理性的思考更容易控制 / 200

告诉他“你一定行”，哪怕只是安慰 / 203

如果很有把握，那就假装示弱——有底气的情况 / 205

让自己看起来很强大，从气势上压倒他——没底气的情况 / 208

装可怜，同情心会让对方卸下防备 / 211

心理误导，让对方以为自己占了便宜 / 214

藏起精明的自己，扮演笨拙的人——伪装的艺术 / 217

故意犯错误，消除对方的戒备——犯错也是种博弈技巧 / 219

第九章 扭转思维，改变行为： 教你不动声色地反客为主 / 223

如果你总是在人际交往中处于下风，那么很可能是你的思维出了问题。试着对自己的思维进行解剖，让思维从固守的框架里解脱出来，并采取适当的行为，主动影响对方的心理和想法，就能在博弈中得到意想不到的收获。

走不出的笼子——看他如何绑架你的思想 / 224

理性看待自己，不要活在他人的评价里 / 227

- 别让欲望吞噬你的理智 / 230
- 制造恐惧心理，让他心甘情愿地服从你 / 232
- 引导他参与你的计划，让他主动为你所用 / 235
- 利用出其不意的博弈策略，使对方从心理上趋于被动 / 239
- “黑脸——白脸”战术：刚柔并用的心理掌控术 / 242

第十章 博弈的和解：化敌为友是最高明的应战策略 / 247

如果攻克不了他，那就把他变成你的战友吧！在心理博弈中，应该学会放低自己的身段，以友好的方法让对方接纳自己。去赞美你的对手，迎合你的敌人，软化他们的敌意，将对峙局面变为互利双赢的结果，你就能成为这场心理战中最大的赢家。

- 打破对峙局面，狭路相逢就一定是敌人吗——猎鹿效应 / 248
- 让步——老实人的博弈筹码 / 251
- 将“讨厌鬼”变成好朋友 / 254
- 只有不合适的价码，没有收买不了的人心 / 257
- 换位思考：像青蛙一样去思考，你就读懂了池塘 / 260
- 适度贬低自己，能巧妙地捧高对方——“捧人”的艺术 / 263

第十一章 说服的心理战术：让他心甘情愿听你的 / 267

了解了对方的动机和想法，能够做出相应的反应，你才能说服对方。完整的说服是以思维方式为引导，以声音为载体，以行动为辅助。在说服对方的过程中，你的语言是否能够恰好击中对方心里的那根弦，就决定了你与对方的交流是否畅通。

能表达出最准确的意思，并以恰当的方法引导对方的想法，你就成功了一大半！

疲惫战术：在他疲惫的时候进行说服更有效果 / 268

互惠原则：“我让步，你付出” / 270

沉默战术：适时地沉默能够带来强大的威慑力 / 273

接种效应：提前打好预防针，将负面影响减至最小 / 277

单一诉求效应：集中一点式的强调，“轰炸”他人的思想 / 279

图像比嘴会说话，故事比道理更动听 / 283

第十二章 别做“好人”，做个有魅力的“坏人” / 287

如果你总是怀抱着“利他主义”，以为只要取悦别人，就能得到全世界的认可，那你就陷入了一个恶性循环中——你越是表现得“好”，别人就越看不起你。事实上，利他主义者是在对自己进行操纵！他们的“老好人行为”，才是使自己陷入绝境的最主要的原因。

别做自己的心理操纵者——“老好人”的困境 / 288

取悦他人，你也得不到认可——被贬低的人格 / 290

付出越多，就越得不到——氧气效应 / 294

不愿答应，就问心无愧地说“NO” / 297

丢掉过度的热心，做个“高冷”的人 / 301