

心理励志文丛 为心「疗伤」

博弈心理学

占据主动的 策略思维

姜 雨 / 主编



占据梦想的高地
博出精彩的人生

人生就是一个竞技场
不懂得博弈就输了人生

生存
博弈术

 清华大学出版社

心理励志文丛 | 为心「疗伤」



博弈心理学

占据主动的
策略思维

姜 雨 / 主编

 团结出版社

图书在版编目(CIP)数据

博弈心理学：占据主动的策略思维 / 姜雨主编. —
北京：团结出版社，2019.1

ISBN 978-7-5126-6598-9

I. ①博… II. ①姜… III. ①人际关系-社会心理学-通俗读物 IV. ①C912.11-49

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2018) 第 206833 号

出版：团结出版社

(北京市东城区东皇根南街 84 号 邮编：100006)

电话：(010)65228880 65244790(出版社)

(010)65238766 65113874 65133603(发行部)

(010)65133603(邮购)

网址：<http://www.tjpress.com>

E-mail：65244790@163.com(出版社)

fx65133603@163.com(发行部邮购)

经销：全国新华书店

印刷：三河市金轩印务有限公司

开本：640 毫米×920 毫米 16 开

印张：15

印数：5000 册

字数：200 千字

版次：2019 年 1 月第 1 版

印次：2019 年 1 月第 1 次印刷

书号：978-7-5126-6598-9

定价：39.80 元

前言

Preface

那件衣服很合身，要不要购买？今天是周末，手机定的闹钟铃声响了，准时起床还是再睡一会儿？想减肥，面对美食，吃还是不吃？工作前景不明朗，辞职还是继续待在公司观望？去书店，究竟是买这本专业书籍还是那本专业书籍？影院里正在播放一部大片，是第一时间看还是过段时间看？兜里有了些积蓄，买新能源车还是燃油车？生意上，选择与 A 合作还是选择与 B 合作？朋友利用业余时间做微商获利，自己究竟做还是不做？

凡此种种都是生活中的一些小细节，同时又是我们无法回避的一个个事实。当我们做出选择时，无论是看不去的“一时冲动”还是深思熟虑，都在心里经过了一番博弈。

那么，什么是博弈呢？简单地说，博弈最初指的是下棋，后来引申为在一定的条件下，遵守一定的规则，用理性思维从允许选择的行为或策略中进行选择并加以实施，并取得相应结果或收

益的过程。后来形成一套理论体系，即博弈论，博弈论的创始人叫约翰·纳什。

其实，任何一种博弈都有心理活动参与其中，自己与自己博弈也不例外。我们生活在一个复杂而时刻充满竞争的环境中，时刻受到外界或他人的影响。这种影响有时是正面的，可以提升我们的生命品质；有时是负面的，会降低我们的生活质量。

你是否牢牢把命运掌控在自己手中，酣畅淋漓地活出了自己的快意人生？还是一直处于被动状态，总被某些事物或某些人操控着？相信任何一位会独立思考的人都不愿被操控，都希望活出真实的自我。这就需要在工作中、生活中，与周围的人或事物进行博弈，从而占据主动地位。直白地说，博弈心理学就是告诉你，如何在残酷的竞争中战胜对手，达到自己的目的。我们没有理由不去深入了解它。

本书从自我博弈、攻心为上、占据主动、反向博弈、和解之道等九个方面入手，以简洁、生动、实用的方式，详细讲述人在参与社会活动中的种种博弈技巧。另外，为了进一步方便读者掌握这门事关人生决策的技术，本书还专门总结了一些博弈心理学的基本知识，告诉你怎么样识破对方的心思，且如何不被人“影响”。

目 录

Contents

第一章 自我博弈： 战胜自我才能赢得精彩

当心被暗示成“不行”的人	002
奇妙的启动效应在默默影响着你	005
周围的信息正在对你“清醒催眠”	007
随大溜的人难以坚持己见	009
别让欲望吞噬你的理智	013
不被权威所左右	016
人在冲动时会失控	020
将自己的优势发挥到极致	024

第二章 攻心为上： “落点”越正越有说服力

看清说服的对象，做到心里有数	028
唤醒他人的恐惧，达到说服的目的	030
善于打比方，你的话更能让人信服	035
将心比心，站在对方的立场上	038
选择在对方心情好的时候说服对方	040
迂回说服，最终达到我们想要的目的	042
反复刺激对方的“信服点”	046
让对方变被动接受为主动反思	049

第三章 占据主动： 让对手自乱阵脚的心理策略

适时“发威”，让对手乱了方寸	056
巧设“语言陷阱”，一举揭开对方的“伪装”	059
用“问题攻势”扰乱对方心理	061
制造“恐惧”，让对方答应你的请求	064
“将错就错”，创造新的成功	067
“先发制人”，才能获得主导权	070
用“最后通牒”攻破对方心理防线	073
“攻击”对手心理弱点，让对手输给自己	076

第四章 反向博弈：

在不知不觉中干扰对方的心理

关键时伸出援手，更能征服人心	080
告诉他“你一定行”，哪怕只是安慰	084
“装”可怜——同情心会让对方卸下防备	087
被人排挤时，主动示好胜过针锋相对	090
心理误导，让对方以为自己占了便宜	093
藏起精明，让自己显得愚笨点	096
降低期望值，让对方更惊喜	099

第五章 和解之道：

化敌为友是高明的应战策略

永远不要争论，谁都赢不了这场“战争”	104
说软话，更有利于解决矛盾	107
逃避解决不了问题，修补关系要及时	110
得理要饶人，凡事让三分	115
将对手变成合作伙伴，实现双赢	117
将“讨厌鬼”变成好朋友	121
只有不合适的“价码”，没有“收买”不了的人心	125

第六章 人际博弈：

优质人脉是用心经营出来的

人际交往的最佳距离	130
人际交往中的互惠原理	132
亲和力可以让你广结人缘	136
通过细节赢得人心	140
有点小缺点比完美更可爱	145
得人心者，善于“共情”	148

第七章 生存法则：

把控心理才能赢得主动

把优势变成生存资本	154
积极情绪的神秘力量	157
这样批评和拒绝会更有效	160
求助对象要明确，避免责任分散效应	163
不要让“贝勃定律”操纵了你的感觉	166
运用“鸟笼效应”让对方“就范”	168
过去的经验不一定可靠	171
当机立断，别在犹豫不决中丧失先机	175

第八章 职场博弈：

在竞争中保全自己

你所不知道的招聘真相	180
竞争不可避免，双赢是最好的结局	183
人心博弈，跟同事打成一片	186
巧妙隐藏“动机”	190
如何与不喜欢的人做同事	194
既做兔子，又做乌龟	197
太聪明的人很难得到老板赏识	200
如何让老板加薪水	202

第九章 谈判技巧：

寻求己方利益的最大化

谈判中的信息博弈论	206
主动把自己的信息透露出去，“吓退”对方	209
从心理上让对方认为你胜券在握	212
“讨价还价”的智慧	216
明确分歧，再出相应的策略	218
博弈中适时的沉默更具说服力	223
利用对手的自相矛盾，抢占谈判优势	226

第一章 自我博弈： 战胜自我才能赢得精彩



我们会经常说：“人贵有自知之明。”但事实上，真正能做到“自知”的人却寥寥无几。这是由于盲目和未知的存在，导致人们虽然每天都与自己相处，但是其实并不是十分了解自己，这便需要我们审视自己、剖析自己、分析自己，继而战胜自己，提升自己，做最好的自己。

当心被暗示成“不行”的人

心理学中有一个效应叫“暗示效应”。“暗示效应”是指在没有对抗的条件下，用含蓄、抽象的方式，诱导他人的心理，对其行为产生影响。被诱导的人，按照一定的方法活行动或接受某种观点或意见，使其思想、行为与暗示者期望的目标相符合。

有位心理学家为了证明暗示效应对人所产生的影响，他在课堂给学生做了一个有趣的演示。这位心理学家先让助手在每位学生面前摆一个空杯子，接着用水壶把白开水倒入每位学生面前的空杯子中。助手逐一完成后，心理学家对学生说：“同学们，你们面前杯子里装的是白开水，请你们把它喝下去。”

同学们喝下去后，心理学家又让助手拿出一个水壶，再把水壶中的水倒入同学们面前的空杯子中，说：“同学们，刚才倒入你们面前杯子中的水，是来自法国 3000 米高山上矿泉水，请你们品尝一下，水是不是有一股甘甜味儿。”同学们喝后都同意心理学家的说法。

最后，这位心理学家对学生说：“其实，你们刚刚喝的这两杯水都是白开水，并且是来自于同个锅煮开的水。”这就是暗示效应带给同学们的奇妙错觉。

暗示效应的产生是因为人的潜意识里有对事物的看法，当人们进行语言、行为上的暗示时，人们就会将潜意识的看法和他人的暗示联系起来，并形成反应。

如果你身边充满了苛刻、尖酸的人，他们习惯用负面的词语来评价你，每天都对你说“怎么这么简单的事情，你都办不好”“你是笨蛋吗？怎么脑袋这么蠢”“你怎么这么差劲呢”……过了一段时间后，你会发现自己渐渐被他人暗示成了一个“不行”的人。

为什么会有这样的情况出现呢？心理学家对此进行了深入地研究，结果发现意志力越差，越不自信的人，越会受到他人暗示的影响。换句话说，当一个人非常自信，意志力非常坚定，那么即使别人对他进行消极的、负面的暗示，他仍会笑着开玩笑回击你。

如果自己不幸被别人暗示成一个“不行”的人，那么该怎样与“不行”博弈，让自己“行”呢？方法很简单，就是肯定自我，认为自己一定“行”。

海伦是一个美丽大方的女孩，更重要的是工作能力强，也很努力，可尽管这样，她还是会遭到别人的指责和谩骂。

海伦的上司胡悦是个非常刻薄的女人，非常喜欢被人奉承，但海伦从不溜须拍马。胡悦对海伦的工作可谓“鸡蛋里挑骨头”，不但不给予鼓励，反而时常泼冷水。有一次，海伦主动为公司活动收集了一些业务外的资料，递交给胡悦，希望得到赞赏。可是

胡悦不但没有赞赏她的主动工作，反而批评她不专心于本职工作。

海伦生活在胡悦的压迫和摧残下，心理极度压抑，好几次想辞职不干，可最终还是咬牙留了下来。后来，胡悦多次找茬责备海伦，海伦依旧忍了。海伦的情绪坏到了极点，但是她又不甘堕落，于是决定进行自我调节，找回属于自己的风采。

这天，公司组织员工文艺比赛，海伦也积极报名参加了。可是很快，她就被胡悦从报名册上删除了。直到彩排的时候，海伦才知道原来是胡悦干的。于是她去问胡悦，胡悦吼道：“就你那水平，跑上去干什么啊，给我丢人现眼。”

海伦非常委屈，默默地离开了。后来，主办晚会的文艺部长知道了这件事，找到海伦，鼓励她以个人名义参加。就这样，海伦如愿以偿地登上了文艺表演的舞台。

比赛那天，海伦非常紧张，她表演的是古筝独奏。事实上对于她来说，这是信手拈来的，太容易、太简单了。但是在胡悦的长期压抑下，海伦非常不自信。眼看着就要轮到自已了，海伦的心扑通扑通直跳，脑子里一片混乱。她知道要是这样上去，肯定会出大丑，到时候不但会成为公司的笑料，还会遭到胡悦的讽刺和挖苦。

想到这里，海伦站了起来，深深地呼了一口气。尽管心里七上八下的，但是她仍有意识地告诉自己：我很棒，我是最优秀的，我一定能行。几分钟之后，海伦的心情渐渐地平静了下来。轮到她上场了，她镇定自若地走上台去，洋洋洒洒地弹奏了一首曲子。

结束后，台下爆发出雷鸣般的掌声。海伦激动地哭了，她太需要这样的鼓励了。

之后，海伦的生活充满了阳光和色彩。胡悦被调走了，公司来了一位新上司，对海伦的工作赞不绝口，还时常夸海伦心态好。听到这些，海伦笑得像一朵花似的。

故事中的海伦遭到女上司的百般挑剔，自尊心和自信心受到了极大的打击。但是她没有因此否定自己，反而通过演出证明了自己。跟大多数人一样，她面对太多的观众时非常紧张。但是为了证明自己，她用积极的心理暗示来鼓励自己、肯定自己，最终以精彩的演出得到了大家的认可和鼓励。

在生活中，不论自己现在处在多么艰难的困境中，都要多多鼓励自己，最大限度地给自己以肯定和支持，以帮助自己支撑起人生的信念风帆。因此，我们要学会进行自我调节，而且要多给自己一些肯定的鼓励和支持，以促使自己走向成功的彼岸。

在失败和失意的时候不要总是指望别人来安慰自己，而要学会进行自我调节，多给自己一些肯定和鼓励的心理暗示，从而在潜移默化下调整好自己的心态。

奇妙的启动效应在默默影响着你

在生活中，时常会出现这样有趣的现象，例如看到别人打哈欠，我们也会打哈欠；看到影片中有人喝水，我们也会无意识地端起一杯水喝；看到敌人的名字，我们就会捶胸顿足。有时我们

的行为并非受意志力的控制，而是受周围信息的影响，使我们的行为与这种信息保持一致，这就是启动效应。

启动效应是一种现象，是指一个人之前接受到的信息会对之后出现的行为造成影响，这种影响通常个人感受不到。启动效应是一种自动化加工过程，它不需要意志力和注意力的参与。知道启动效应的特点之后，可以得出一个结论：不是所有自我控制的过程都需要消耗意志力。

心理学家约翰·巴奇和他的同事做了一个实验，以纽约大学的一群学生为被试者，通过实验证明人的行为会受周围信息的影响而发生改变，而他们自己却毫无意识。

实验人员让被试者从包含五个单词的词组中，挑出四个组合成句子。其中一组被试者组合的句子中多半包含与老年人相关的词汇，例如“健忘的”“秃顶的”“灰白的”“满脸皱纹的”等。当他们完成句子组合后，就被叫到位于大厅另一端的另一个实验室去参加下一个实验。在到另一个实验室的过程中，实验人员对他们的行为进行观察并记录，结果发现，用与老年人有关词汇组合句子的被试者，比用年轻人词汇组合句子的被试者走路要缓慢很多。

虽然这些词汇并未有一个提到老年人，但是看到这些词汇，人们就想到了年迈，继而影响了他们的行为，所以他们到另一个实验室的时候，走路速度放慢了不少。也就是说看到关于形容老年人的词汇，他们的行为也与老年人保持了一致。此外，这些被试者除了走路缓慢，从椅子上起身的动作还有喝水的动作都比平

时放慢了很多。对于被试者来说，他们并没有注意到自己行为上的改变。

从上述的实验可以得知，一个人接收到的信息，会无意识地影响他之后的行为，使他更愿意将自己的行为与所接收的信息保持一致。接收到老年人的信息人，行为就倾向于老年人；接收到青年人的信息人，行为就倾向于青年人。因此要想利用启动效应来自我控制，也需对接收到的信息进行控制。如果你接收到积极的信息，就会让你的行为向积极一方改变；如果你接收到消极的信息，就会促使你的行为向消极一面发展。

周围的信息正在对你“清醒催眠”

“90后”的小李超级喜欢网购，不管是衣服、鞋、帽还是日化用品，通通都在网上买。10月份，原本小李就屯了一大批日化用品，换季衣服也都添置齐全，加上最近一段时间手头经济比较紧张，所以她打算未来3个月内不再网购，再买就“剁手”。

进入11月，网上铺天盖地都是关于“双十一”的广告宣传。论坛、新闻、网页弹出的广告……处处可见“双十一”的信息，再加上小李的同事、朋友们都是年轻人，大家讨论的话题也都是“双十一”。

“我已经选了好多东西放进购物车了，就等‘双十一’打折