

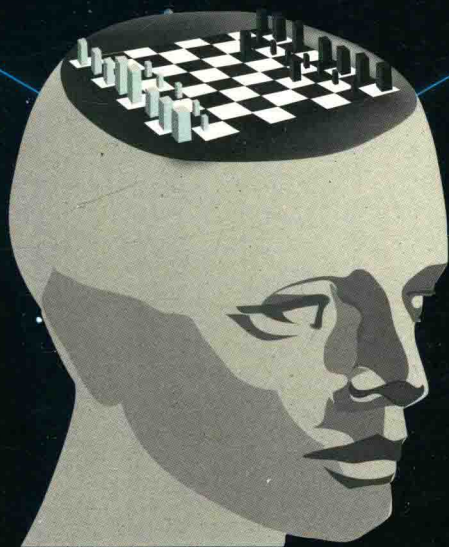
阳知行◎编著

BOYI XINLIXUE
— DAQUAN —

博弈心理学

大全

人际交往中的心理博弈



实用、有趣、多方位的心理解析
教你如何看清对方底牌，助你占据主动地位

中国商业出版社

BOYI XINLIXUE DAQUAN

博弈心理学

大全

阳知行◎编著

中国商业出版社

图书在版编目 (CIP) 数据

博弈心理学大全 / 阳知行编著. —北京 : 中国商业出版社, 2018. 3

ISBN 978-7-5208-0354-0

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

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2018) 第 102904 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

三河市华润印刷有限公司

★ ★ ★ ★ ★

710 × 1000 毫米 1/16 14 印张 172 千字

2018 年 7 月第 1 版 2018 年 7 月第 1 次印刷

定价: 39.80 元

★ ★ ★ ★

(如有印刷质量问题可更换)

前言

博弈通常指的是，在一定条件下，遵守一定的规则，一个或几个拥有绝对理性思维的人或团队，从各自允许选择的行为或策略进行选择并加以实施，并从中取得相应结果或收益的过程。在博弈过程中，心理活动必然贯穿其中，所以说，任何一场以人为主角的博弈，同时也是心理的博弈和较量。

日常生活和工作过程中，我们面对各种各样的选择和决策。例如，工作中，如何处理好与上司的关系，如何平衡好同事间的关系，如何在竞争中脱颖而出；陌生环境中，如何引起陌生人的注意，如何抓住陌生人的心，如何把陌生人拉入自己的朋友圈；生活中，如何结交有益的朋友，如何对待熟悉的人，如何选择相伴一生的爱人；事业上，如何征服谈判对手，如何让对方心悦诚服地帮助你，如何以小博大获得成功。凡此种种，都离不开博弈。可见，人与人之间的较量，在很大程度上是心与心的博弈，充满着影响与被影响、说服与被说服、操纵与被操纵。要

想在博弈中获得胜利或达到目的，我们只有站在博弈的制高点上，以客观、冷静的方式去分析和观察对手的心理活动，把握对手的心理动机，才能做到胸有成竹，克敌制胜，从而达到我们想要的结果。

可能有人会认为，这样做太累，其实这是一种偏见。一个人只要踏入社会，只要接触外界的信息，博弈就会发生，它就会左右我们的生活和人际关系。俗话说，“人生如棋”，我们每一个人都必须做一个棋手。每一个行为如同在一张看不见的棋盘上布下一枚棋子，草率的人随意而为之，其结果只能以失败而告终；精明慎重的人每走一步，都要经过反复考虑，这一思维过程，就是揣摩或牵制对方的过程，这样的人才能为自己赢得精彩。无论是被动还是主动，我们必须做自己的棋手。与其一败涂地，不如奋起博弈，赢下人生的这盘棋。博弈是智慧的较量，互为攻守但却又相互制约。

哲学家卢梭说：“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”。我们的友好和善意容易成为他人操纵我们的切入点，那么我们就无形中成为了他们的同谋。是的，从某种程度上来说，我们本身就参与了对自己的操纵。

是被别人操纵还是操纵别人？主导权在你手里。本书结合大量的博弈心理案例，详尽讲述博弈心理学在实际生活中的运用，从本质上提升每一个人的博弈能力，从而让你有效掌握各种反影响、反操纵的方式，让你摆脱他人的隐性操控，让你在人际交往、社会活动、商业谈判以及复杂情况下沉着应对，成为一位真正有能力、有信心、有勇气掌控全局的人。

第一章 细心观察：从微表情微动作里捕捉心理信息

抓住微表情，一眼识破对方的内心 / 002

不同笑容的心理解码 / 004

眉毛传递的信息 / 007

眼皮跳动能折射出真实的心理特征 / 011

通过眼睛直击对方内心变化 / 014

鼻子所能告诉我们的事 / 017

下巴不同动作所表现出的性格表征 / 019

嘴巴的“动态表情” / 021

第二章 精准分析：找准人性的软肋和弱点

投其所好是博弈的最佳切入点 / 028

用赞美满足对方的心理需求 / 031

利用对方的“逆反心理”，达到自己的目的 / 033

让别人有面子，为自己增机会 / 036

用希望激励他人 / 039

给犹豫不决的人来一剂“猛药” / 041

贪得无厌的人，满足他爱占便宜的心理 / 043

面对疑心重重的人，多给予其安全感 / 045

第三章 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 / 050

他恐惧什么，就唤醒什么 / 052

善于打比方，你的话更能让人信服 / 055

将心比心，站在对方的立场上 / 058

情感比理智更重要 / 061

迂回说服，最终达到我们想要的目的 / 062

反复刺激对方的信服点 / 065

让对方变被动接受为主动反思 / 068

第四章 占据主动：让对方死心塌地顺从你

- 运用“登门槛效应”让对方为你效力 / 074
- 一件小事也能让你在对方心中分量倍增 / 077
- 让对方说“是”，你就掌握了主动权 / 079
- 出其不意让对方从心理上趋于被动 / 082
- 先发制人，才能获得主导权 / 085
- 巧妙利用路径依赖原理，让他人始终选择你 / 088
- 让自己看起来很强大，从气势上压倒他 / 090
- 引导他参与你的计划，让他主动为你所用 / 093

第五章 进退自如：多一步考虑成就柳暗花明

- 降低期望值，让对方更惊喜 / 100
- 微小让步也能换来大回报 / 103
- 帮助，只是因为感动 / 105
- 如果没有可乐，就给他一杯咖啡吧 / 108
- 给他激励，而不是警告 / 110
- 运用过度理由效应能助你实现心中所想 / 113
- 在对方心理放松时占据上风 / 115

第六章 转变思维：教你不动声色地反客为主

理性看待自己，不要活在他人的评价里 / 120

感情投资，必有回报 / 123

信任是获取支持的基础 / 126

不要被愤怒牵着鼻子走 / 129

保持清醒，克制自我 / 133

只有真心才能换来真心 / 136

微笑让别人不忍拒绝 / 138

让尴尬走开，交流才能正常进行 / 141

第七章 反向博弈：在不知不觉中干扰对方的心理

制造错觉，冲动比思考更容易控制 / 146

关键时刻伸出手，更能征服人心 / 149

告诉他“你一定行”，哪怕只是安慰 / 152

同情心会让对方卸下防备 / 155

被人排挤时，主动示好胜过针锋相对 / 158

心理误导，让对方以为自己占了便宜 / 160

藏起精明，让自己显得笨拙点儿 / 162

有小缺点比完美更可爱 / 164

第八章 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” / 168

说软话，更有利于解决矛盾 / 171

逃避解决不了问题，修补关系要及时 / 174

凡事让人三分，有理要饶人 / 177

狭路相逢非要成为敌人吗 / 179

将“讨厌鬼”变成好朋友 / 183

适度贬低自己，能巧妙地捧高对方 / 186

第九章 柔中有刚：在周旋中打好博弈的太极

借力打力，轻松赢得博弈 / 192

让他人内疚吧，那是件好事 / 195

黑脸与白脸的妙处 / 197

学会包容和接纳不同的思想 / 200

温和比严厉更暖人心 / 202

迂回一下更能达到目标 / 204

轻松拒绝无理要求，只需这两招 / 206

糊涂一点儿又何妨 / 208

第一章

细心观察：从微表情微动作里捕捉心理信息

微表情微动作是一个人心理活动的真实反映，通常情况下不易捕捉到。在与人博弈的过程中，微表情微动作扮演着重要的角色，博弈高手之所以能达成所愿，主要原因在于他们善于观察对方的微表情微动作，从而做出正确的判断。

抓住微表情，一眼识破对方的内心

微表情不是看相，我们在对微表情进行解读的时候，是根据所有人都会有一系列表情来对对方的心理做出判断，从而得出客观的结论。这是一整套的理论和系统。当人们与他人交往时，无论是否面对面，都会下意识地表达各自的情绪，与此同时也注视着对方的各种微表情，正是这种过程，使人们的社会交往变得复杂而又细腻深刻。

真正的博弈高手，能从微表情上一眼洞察别人的心理动机，春秋时期的淳于髡就是这样一位“高手”。

梁惠王雄心勃勃，广招天下高人名士。有人多次向梁惠王推荐淳于髡，因此，梁惠王连连召见他，每一次都屏退左右与他倾心密谈。但前两次淳于髡都沉默不语，弄得梁惠王很难堪。事后梁惠王责问推荐人：“你说淳于髡有管仲、晏婴的才能，貌似不是这样，要不就是我在他眼里是一个不足与言的人。”

推荐人以此言问淳于髡，他笑笑回答道：“确实如此，我也很想与梁惠王倾心交谈。但第一次，他脸上有驱驰之色，是想着驱驰奔跑一类的娱乐之事，所以我就没说话。第二次，我见他脸上有享乐之色，是想着声色一类的娱乐之事，所以我也就没有说话。”

那人将此话告诉梁惠王，梁惠王一回忆，果然如淳于髡所言，于是

非常叹服淳于髡的识人之能。

面部微表情，读透了一个人内心的玄机，是博弈高手厚积一世而薄发一时的秘技，最经典的莫过于三国时诸葛亮和司马懿合唱的“空城计”了。

在城墙之上，诸葛亮焚香朝天，面色平静，他旁若无人地洞开城门，端坐在城墙之上，手挥五弦，目送归鸿。

一场千古罕见的双簧戏，由此拉开了帷幕。诸葛亮和司马懿，这对谋略上势均力敌的高手，一个在城墙之上，一个在城墙之下，对峙着。诸葛亮知道司马懿一眼能看穿他虚张声势的空架势，但诸葛亮更清楚司马家族和曹氏家族的冲突，倘若司马懿拿下了诸葛亮，三国鼎立之势不在，司马家族目前羽翼未丰，最后难逃死狗烹的下场，所以司马懿不会攻城。

精通军事的司马懿当然知道帮刘邦打天下的韩信的下场。诸葛亮的存在，让司马懿有了和曹氏家族周旋的机会，曹氏家族还必须倚重司马懿对付诸葛亮，而一旦诸葛亮失败，曹氏家族没了后顾之忧，安内是必然之举，那一刻，哪里还有司马家族的容身之地。所以，在微表情平静的背后，俩人心中都在波澜起伏，就是因为诸葛亮一生谨慎，心知司马懿不会下手，才敢下这招看似冒险的棋。当司马懿的儿子提醒说，诸葛亮在使诈，城中必无伏兵时，心知肚明的司马懿立即打断了他的话，以诸葛亮一生谨慎的话搪塞了过去。

不管是初入社会的新人，还是已经在社会上摸爬滚打多年的老人，都会有一个共同的感受，这个社会最难做好的不是事情本身，而是人。

人很难处，所以就有人说未做事先做人。如果做人你是成功的，那么做起事来也就会顺利得多。

一个人的美好前景是需要很多努力和付出的。比如说，电视电影演员，他们有很多长相好看的，而我们在实际生活中，身边也绝对不缺乏这

样的人，美女也好，帅哥也罢，为什么这些人没有能走上这条成名的道路呢？

其实很简单，他们没有开始走这条路，没有在这条路上走下去。演员也有长相非常普通的人，但是一样可以有很好的成就。他们是通过自己辛苦的付出、勤劳的汗水换来的今天的成就。我们讲的微表情不是对任何人的未来进行臆测，而是对其心理反应做出科学的解读，旨在探明人的内心世界，而不是给我们的未来找到一个合理的解释和安慰。

想知道对方的真实想法，这是在和别人打交道的时候通常的心理，你这样想，对方也这样想。每个人都想通过自己的一些行为来达到影响对方的目的。如果真的能达到这个目的，那么在博弈时，就等于抓住了话语权、主导权。

但是这个影响是很难做到的。其根本原因就在于我们不能明确地知道对方在想什么，他真实的心理是什么样的，如果能知道这些内容，那么影响别人就会变得比较简单了。这时候观察和解读对方的微表情就显得很重要了，这也是我们理解别人真实意图的一个制高点。通过对这些问题的解读，我们可以获得一些真实的信息，看透对方，看明白事情，一方面可以击破别人的进攻，另一方面也能达到保护自己的目的。我们想要的生活是安全的、精彩的，这就是解读微表情的意义所在。

不同笑容的心理解码

一天，洛杉矶的一家银行发生了资金丢失的案件。相关人员立刻报警。警方接警后，马上派出探员进行调查。

银行的行长配合该探员对金库以及业务上的来往进行仔细排查，并没有发现可疑之处。问题究竟出在哪里呢？该探员经过一番思考，将目光盯到了银行的数据上，这时行长为探员提供了一条线索：半个月前，一位名叫克莱斯的电脑技术员，对银行的数据系统进行过一次升级与维护。

探员得知这个消息后，马上传唤克莱斯。问询过程中，克莱斯沉着冷静，对探员提出的问题一一做出回答，并坚称银行资金丢失与自己无关。探员从他身上没有得到任何有用的信息，只好相信他是无辜的，决定放他回去。就在克莱斯转身离开之际，嘴角边闪现出一丝冷笑，恰好被探员捕捉到了。于是，探员立即说服上司，对克莱斯进行了一次高强度的审讯。在强大的心理攻势下，克莱斯终于承认了自己是银行现金盗窃案罪犯的事实。

一丝不易察觉的冷笑就能成为一起现金盗窃案的破案线索，这种从笑容的背后窥视对方心理变化的技巧值得我们每一个人学习。

笑是最直观的，也是反映人们内心世界最重要的因素。由于人们的个性和所处的环境不同，人们表现出来的笑也会存在一定的不同。不同的微笑蕴含了丰富的内心世界的变化情况，通过这些可以更加直观地了解一个人，有利于我们在博弈中占据主动。

1. 抿嘴笑

这是一种常常出现在女人脸上的微笑方式，这种微笑的意思更多地表示女士们想要表达拒绝，却又在其中透露出了羞涩、含蓄、调皮。那些笑起来抿着嘴的人总喜欢掩饰一些内心的想法，因为他们内心的真实想法可能与之前所说的话有一定的差异。露出这种笑容的人大脑中正在进行着激烈的思考，或者此时内心非常忐忑。一般来说，抿嘴笑的人最直接的表达就是一种潜在的拒绝。

因此，我们在遇到抿嘴笑的人时，一定要提高警惕，通过他们的言谈举止来判断他们所说的话的准确性，千万不要被他们模棱两可的话语欺骗了，更不要指望能够直接从他们的嘴里得到有价值的信息。比如当一个人称赞某一个人或某一件事情的时候，如果当他说完话以后开始抿着嘴微笑，那么他们内心深处的真实想法可能与之前他所说的话存在一定的差异。

2. 皮笑肉不笑

通常来说，那些经常皮笑肉不笑的人总喜欢阿谀奉承，他们对待比自己强的人总显得特别卑微，而对待比自己弱的人总是一副趾高气扬的样子。

皮笑肉不笑也被称为是阴阳笑的微笑方式：一张脸上会出现两种不同的表情，一方面这个人会把微笑留给别人，他们笑得非常灿烂；而另一方面又会出现紧皱眉头的情况，好像阴冷的冬天一样。这样的人在与他人交往的过程中会表现得非常狡猾，他们总是善于观察别人的一举一动，总是会根据别人的内心变化来控制别人。

很多人在与这些皮笑肉不笑的人打交道的过程中，总是吃亏或受到伤害，因为脸上时常露出那种笑容的人，往往都是心术不正的。为此，一定要警惕皮笑肉不笑的人，他们的笑容中很有可能隐藏着不良企图。

3. 无声的微笑

有很多内向和孤僻的人，他们在笑的时候不发出任何声音。他们的胆子一般都很小，感情也十分脆弱，经常会因外界环境的因素而改变自己的内心想法。更为重要的是，这类人非常单纯，常常保有一些天真的想法，他们总是认为社会就是一个现实版的童话世界，人与人之间只有爱，没有恶意，而且他们会固执地坚持自己的这种想法。

4. 自嘲的笑

在城市生活的人们常常有这样的经历，当你去赶一辆公交或火车时，本以为自己一定能掐准时间赶上，然而到了车站才发现车已经开动，你只能眼睁睁地看着它扬长而去，此时我们只能摇摇头，自嘲地笑笑。这时的笑只是一种有感而发的表情，是一种对内心情绪的掩饰，也是一种摆脱尴尬的技巧。这种笑往往都很短，不会在脸上停留太久。

博弈过程中，在处境尴尬时，用自嘲来对付窘境，不仅能很容易找到台阶下，而且多会产生幽默的效果。所以很多人遇到尴尬处境时，都是通过自我嘲笑来摆脱尴尬，这是一种十分高明的脱身方法。

眉毛传递的信息

有这么一个笑话：

一天，人面部的五官吵了起来，为的就是想要争论出谁是五官中最重要器官，谁才是五官中的老大。于是，每个器官都自吹自擂地讲起了自己的伟大。

眼睛说：“我是主人必不可少的，因为我负责视觉，让他看到这个世界。如果没有我，主人的世界将是一片黑暗，太可怕了。”

耳朵说：“我负责听觉，我能够让主人聆听这个世界的美好声音。如果没有我，美妙的音乐听不到，感受不到快乐，并且若走在路上，身后的汽车向他鸣笛他都听不到，那多危险呀！”

鼻子说：“我能够让主人过得更幸福，让他闻到这个世界上的美好味道。一个失去嗅觉的人生，是不完整的人生。”