

博弈 心理学

【图解】心理戦で必ず勝てる人たらし魔術

【日】内藤谊人◎著 赵焯◎译

拿来就用的超强操控术

全方位揭示博弈的秘密
助你摆脱操纵、扭转局势、掌握主导权

博弈 心理学

【图解】心理戦で必ず勝てる人たらし魔術

【日】内藤谊人◎著 赵萍◎译



北京联合出版公司
Beijing United Publishing Co., Ltd.

图书在版编目 (CIP) 数据

博弈心理学 / (日) 内藤谊人著 ; 赵萍译. — 北京:北京联合出版公司, 2016. 11

ISBN 978-7-5502-8572-9

I. ①博… II. ①内… ②赵… 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224660号

北京市版权局著作权合同登记号: 图字01-2013-1185号

[ZUKAI] SHINRISEN DE KANARAZU KATERU HITO TARASHI MAJUTSU by Yoshihito Naito

Copyright © 2012 Yoshihito Naito

Illustrations by Satoshi Yuzuriha

All rights reserved.

Originally published in Japan in 2012 by PHP Institute, Inc.

Chinese (in simplified character only) translation rights arranged with PHP Institute, Inc. Japan.

through CREEK & RIVER Co., Ltd. and CREEK & RIVER SHANGHAI Co., Ltd.

博弈心理学

作者: 内藤谊人

出版统筹: 新华先锋

责任编辑: 徐秀琴 咎亚会

策划编辑: 海 莲 刘 钊

版式设计: 刘 宽

封面设计: 王 鑫

北京联合出版公司出版

(北京市西城区德外大街83号楼9层 100088)

北京鹏润伟业印刷有限公司印刷 新华书店经销
字数110千字 620毫米×889毫米 1/16 11印张

2016年12月第1版 2016年12月第1次印刷

ISBN 978-7-5502-8572-9

定价: 36.00元

未经许可, 不得以任何方式复制或抄袭本书部分或全部内容
版权所有, 侵权必究

本书若有质量问题, 请与本社图书销售中心联系调换

电话: 010-88876681 010-88876682

导 读 当博弈遇上心理学

前 言 抢占全“心”时代的博弈制高点

第 1 章 心理博弈，无处不在的思辨之战

- 1 情感冲动快于大脑思考 / 10
- 2 磨炼心理博弈技巧刻不容缓 / 12
- 3 错觉，隐藏的“杀手锏” / 14
- 4 人的外在形象占九成比重 / 16
- 5 恐惧，一招制胜的说服力 / 18
- 6 留意笑容背后的意图 / 20
- 7 话题如何出卖一个人的内心 / 22
- 8 捧杀，最强大的武器 / 24
- 9 拿来就用心理学 / 26

第2章 打赢与自己对阵的心理战

- 09 挑战，成功者永恒坚持 / 30
- 10 对令你讨厌的人产生好感 / 32
- 11 巧用别人的羞耻心 / 34
- 12 别相信自己的估计 / 36
- 13 记忆的自我筛选功能 / 38
- 14 给大脑捏造记忆 / 40
- 15 瞬间和他人搞好关系的秘诀 / 42
- 16 好心情助你跨越障碍 / 44
- 拿来就用心理学 / 46

第3章 胜利者不说却在用的博弈高招

- 17 塑造强大的自己 / 50
- 18 扮演“有能力的人” / 52
- 19 示弱，而后强大 / 54
- 20 反对者的自信与存在感 / 56
- 21 感到痛苦就想“钱” / 58
- 22 炫耀，强者最不需要的的手段 / 60
- 23 寂寞者会买什么 / 62
- 24 如何瞬间提高决策力 / 64
- 拿来就用心理学 / 66

第4章 心理操控术之将对方掌握于股掌之间

- 25 恭维，安全高效的心理武器 / 70
- 26 告诉他“你一定行”，哪怕只是谎言 / 72
- 27 碰触，消除距离感 / 74
- 28 限制时间，让对方甘冒风险 / 76
- 29 “关键词”攻心术 / 78
- 30 显示稀缺性来吸引对方 / 80
- 31 使用人们没听惯的词语 / 82
- 32 找对求助对象 / 84
- 拿来就用心理学 / 86

第5章 化敌为友的“诤人术”

- 33 执行力比任何语言都有效 / 90
- 34 褒扬在人前，批评在人后 / 92
- 35 向你的敌人求助 / 94
- 36 扮演笨拙的自己 / 96
- 37 越是热络的人越会被厌烦 / 98
- 38 眼睛是心灵之窗 / 100
- 39 把笑“传染”给别人 / 102
- 拿来就用心理学 / 104

第6章 无往不利的高效交涉术

- 40 道歉务必附上理由 / 108
- 41 亮出心中的思量 / 110
- 42 吹嘘，用得好就是利器 / 112
- 43 黑色，威信与力量的象征 / 114
- 44 改一个有魅力的名字 / 116
- 45 “意料之外”带来的胜利 / 118
- 46 香气，无声无形的动人诱惑 / 120
- 47 让你的外国同伴代替你交涉 / 122
- 48 制造恐惧心理，迫使对方答应要求 / 124
- 49 拿来就用心理学 / 126

第7章 先读心，后攻心

- 49 不可轻信别人的拒绝 / 130
- 50 喧哗是为了掩饰失败 / 132
- 51 识破逢迎性笑容 / 134
- 52 迫使对方“伪善” / 136
- 53 手和口一样善于“表达” / 138
- 54 自如操控对话过程的恶劣招术 / 140
- 55 拿来就用心理学 / 142

第 8 章 扭转对方思维的进退策略

- 55 用赠品“收买”人心 / 146
- 56 小恩惠带来大便利 / 148
- 57 不可以过度相信判断力 / 150
- 58 用与众不同的事物引人注意 / 152
- 59 防止思维被某些语言绑架 / 154
- 60 拿出撤退的勇气 / 156
- 31 不要相信面前的人 / 158
- 62 欲望会扭曲判断 / 160
- 2 拿来就用心理学 / 162

结 语



导读 当博弈遇上心理学


一本关于心理操控的百科全书，一本让你在职场、商场、情场无往不利的制胜宝典。用最有趣的方式讲述最高端的心理学，花最短的时间全方位掌握心理博弈的秘密。是给别人洗脑，还是被别人洗脑？主导权在你手里！

所谓博弈，就是在平等的对局中利用对方的策略变换自己的对抗策略，达到取胜的目的。博弈思想古已有之，中国的《孙子兵法》就不仅是一部军事著作，也是最早的一部博弈论著作。博弈最初主要研究象棋、桥牌、赌博中的胜负问题，人们对博弈局势的把握只停留在经验上，没有向理论化发展。而随着时代与社会的进步，博弈也得到了更为广泛的引申和运用。根据基准不同，博弈有合作博弈与非合作博弈、静态博弈和动态博弈、完全信息博弈和

不完全信息博弈等多种不同的分类。对于一般读者而言，“博弈”作为一个概念过于专业，而作为一项技能，却每天都在自觉或不自觉地运用。

本书作者内藤谊人是日本著名的心理学家，是日本立正大学心理学系特聘讲师。他在以说服性交流为主的社会心理学和临床心理学方面颇有建树，广泛活跃于著书、演讲、研讨会等各项活动，并经常就人才培养、促进销售等方面的心理学应用进行讲解培训。作为实践性商业心理学的第一人，他在大量详实而丰富的心理学数据的基础上，将心理学应用到了职业规划、商业活动、人际关系、经营管理等诸多领域。

本书依据大量的心理学实验和相关数据，深入浅出地阐述了许多我们习以为常却又总是忽略的心理学现象，并提出了许多切实可行的建议。这些颇具实用价值的心理学小技巧，是他提倡的“黑色心理学”的体现。从某种意义上来说，这与厚黑学的一些理念有着异曲同工之妙。今后在与他人的心理交锋中，即使不能灵活自如地运用这些技



巧，但起码能够读懂对方的心理，有效地规避对方设下的心理陷阱，化不利为有利，进而掌控对方的心理，占领心理博弈的主动权。

你可以不读村上春树，但不得不读内藤谊人！

无论你是普通职员还是高级管理者，是产品生产者还是消费者，是设计师还是推销员，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与较量，无法避开无时无刻不在上演的心理博弈！

美国著名管理学家、行为科学的奠基人乔治·埃尔顿·梅奥认为，想要改变或影响一个人的心理，首先就要读懂这个人的心理特征，这是对其实施心理操纵的制胜法宝。可见，读懂人心是操控人心的重要前提。在心理博弈中，想要使对方按照自己的意图办事，就必须能够察觉对方的所思所想。当然，这并非易事。俗语有云，画龙画虎难画骨，知人知面不知心。如何掌握读懂对方心理的技巧和策略，这是重点，也是难点。内藤谊人以心理学知识为基础归纳而出的“读心术”自问世以来得到了诸多的认可与

好评，本书中对此也有所涉猎。理解并运用这些心理学妙法，在准确认识对方的基础上再有的放矢地采取相应的对策，方可确保在心理博弈中立于不败之地。

在翻译本书的过程中，译者深感心理学之精妙、内藤先生见解之独到。全书图文并茂、生动易懂，不同于那些纯理论性的心理学著作。本书集科普性与趣味性于一身，相信不论是心理学初入门者还是已经有了一定的心理学知识储备的人，都可以从本书中获得启迪。同时也衷心期望，读者在阅读本书后能够更加了解自己、了解他人，从而凝聚更强大的正能量。因水平有限，译者虽尽心力，仍难免会有疏漏，还望读者指正。

赵 萍





前言 抢占全“心”时代的博弈制高点

只有心理博弈的胜利者才能实现梦想

有这样一个事实，即只有那些能读懂人心的人才能实现梦想。

只有读懂人心，才能准确地判断现实情况，料敌先机、先发制人，进而如愿掌控对方的心理，从而达到自己的期望。

没错！物质、金钱，抑或权力，在这里都不是必要条件。只要看清对方的心，便可控制整场心理博弈；而只要在博弈中取得主导权，接下来的一切便顺理成章、水到渠成了。

之所以这样说，是因为我们所处的时代，是一个“心的时代”。



在物质极度膨胀的现代社会，如何掌握消费者的心，使其选择并最终购买商品——这种企业和消费者之间的心理博弈才是真正主导消费经济的所在。

从根本上来说，支撑不安定的世界经济的，是对通行世界的金钱的信任度，是判断哪种货币、股票或哪个国家是否可信的一种被称为“金钱游戏”的趋利避害的心理博弈。

客观物质、金钱、经济等一切都是心理上的运筹帷幄，即是由心理博弈的结果所操控的，这就是现代社会。

心灵的重要性得到再认识的时代

2011年3月11日，东日本大地震这样一场灾难在日本发生，于是我们开始注意到一些一直以来被我们遗忘的东西，我们重新感知到心灵的重要，以及人与人之间情感上的牵绊。

演员渡边谦作为世界经济论坛“达沃斯会议”（2012



年1月)的特别嘉宾,在谈及东日本大地震时如是说:

“我们有必要建立一种并非一味竞争的、更稳定的、全新的价值观,相信来自世界各国的与会者对于这一点也十分认同。

“并不是只有赚取金钱才是最重要的。得不到心灵的安宁,即使在竞争中脱颖而出也毫无意义。无论多大的成功、多高的名誉、怎样闪光的人生,若是没有人与人之间彼此心灵相通的纽带,便没有幸福感可言。经过东日本大地震这场悲剧,我们深切地体会到了这一点。而这一信息不仅是向日本人,更是向全世界人民传递的。”

在这个经济不断发展、世界各国携手共建和平的时代,人们越来越关注心灵的重要性,呼吁心灵的重建。

人是极为“心理化”的生物

人类是极其“心理化”的生物,在相同的客观情况下,

由于心境的不同，有人觉得幸福，有人觉得不幸。

由于你无心的一句话，不经意间展示的一个笑脸，或自然而然的一个动作，别人便可能喜欢你、厌恶你、惧怕你、怠慢你，甚至爱上你。

能够打动人心的，不会是金钱或物质，而是你的真心——你的真心才是打动对方的最强有力的武器。

“我想回报那个人对我的好”，“我想给这个人提供帮助”，“我想成为你的助力”……只有当对方产生这样的想法时，才会主动托付他的真心。而这，正是“驭人术”的秘诀之所在。

事实上，人和人的接触正是心和心的接触，是你和对方之间进行的沟通交流、运用策略的过程，换句话说，就是“心理博弈”。你的期待能否成为现实，完全依赖于你的心。一个不重视心理作用的人是不可能完成梦想的。

再次强调，如果你希望在日常的心理博弈中胜出并实现梦想，万万不可忽视心理的作用。





第 1 章

心理博弈

无处不在的思辨之战

人类的所有行为都是心理博弈的结果。不经意的谈话、和他人的接触、日常的购物、习惯性的举止、与平常毫无二致的某一天……这些都是心灵纠葛的结果，是激烈的心理博弈的最终产物。

