



图解

博弈心理学

· 微表情心理学

谈判专家、FBI、CIA、刑侦专家秘而不宣的心理掌控术

如何像读书一样读人，让谎言无处可藏，让真相瞬间了然于胸
面对面的较量、其实是心与心的博弈
职场、商场、情场拿来就用的超级操控术

汤婷 编著

电子工业出版社
PUBLISHING HOUSE OF ELECTRONICS INDUSTRY
<http://www.phei.com.cn>

图解 博弈心理学
· 微表情心理学

汤婷 编著

電子工業出版社

Publishing House of Electronics Industry

内 容 简 介

本书主要针对经常参与商业谈判的精英人士以及想学习博弈心理学知识的人员而编写。全书的重点是教您如何从对方的细微表情中捕捉对方的性格特点以及真实意图，从而化被动为主动，实现自己利益的最大化。

本书内容全面、结构清晰、语言简练、图文并茂，非常方便读者阅读。

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

图书在版编目 (CIP) 数据

图解博弈心理学·微表情心理学 / 汤婷编著. -- 北京 : 电子工业出版社, 2015.3
ISBN 978-7-121-23647-1

I . ①图… II . ①汤… III . ①心理学 - 通俗读物 IV . ① B84-49

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2014) 第 244856 号

责任编辑：周宏敏 文字编辑：韩 蕾

印 刷：三河市鑫金马印装有限公司

装 订：三河市鑫金马印装有限公司

出版发行：电子工业出版社

北京市海淀区万寿路173信箱

邮编：100036

开 本：720×1000 1/16 印张：26.5

字数：235.3千字

版 次：2015年3月第1版

印 次：2015年3月第1次印刷

定 价：49.80元

凡所购买电子工业出版社图书有缺损问题，请向购买书店调换。若书店售缺，请与本社发行部联系。联系及邮购电话：(010) 88254888。

质量投诉请发邮件至zltts@phei.com.cn，盗版侵权举报请发邮件至dbqq@phei.com.cn。

服务热线：(010) 88258888。



序 言

很多国际知名公关公司的游说专家和谈判高手都认为，要说服一个人，口才不是重点，掌控他人的心理才是制胜的关键。

谈判和说服他人的过程就像两个剑客在比剑，你的语言就是你的利剑，能不能战胜对方、你的剑是不是锋利并不是最重要的，重要的是你能不能准确抓住对方的心理弱点和需求。把话送到了对方心坎上，就像一把利刃插向对方心头，对方立马就变得不堪一击；但如果你说话像打枪，却打不到重点，那完全就是浪费子弹。

我们做任何一件事情，都有与之相联系的利益。谈判的最终目的不是与对方杀个你死我活，而是使利益实现最大化。如果既能满足对方的心理需求，又能得到自己想要的东西，就算达到了谈判“共赢”的最佳效果。

一家服装店老板向他的供货商要求延长30天的付款期。在交谈的过程中，供货商察觉到服装店老板似乎只能在卖掉货物后才能调动现金支付，于是答应了他的要求，但提出了一个条件，即必须支付货款30天的利息（高于银行贷款利率）。服装店老板临时向银行贷款已来不及，于是只好答应了供货方的要求。

由此可见无论是说话还是做事，摸透对方的心理，正中对方的心理弱点和需求，找出对方最害怕的，满足对方最渴望的，才能得到自己想要的结果。

这本书的重点，不同于其他有关于谈判和口才的书，本书不太注重于如何说话、如何流利地说服对方等技术性的问题，也不仅仅局限于双方交谈、谈判这样简单的局面，而是更强调从心理学的角度，让读者知道怎么去攻心，怎么去抓住对方的心理弱点和需求，怎么为人处世，怎么用最小的成本取得最大的成果。



本书阅读导航

节标题
本节所要探讨的主题。



图解博弈心理学

构建双方不对等的身份

根据我们已有的经验，随着交往的时间、场合、目的以及背景等因素的变化，我们在交往中所扮演的角色也会随之发生变化。如果将我们的身份做一定的调整，产生的一些变化很可能会直接影响到交往的效果。比如，在和学生打交道的过程中，有些老师会说“不要把我当老师，把我当成你们的朋友”这样的话，来缓和师生之间的关系。

揣摩不同身份角色所承载的社会意义

在我们这个纷繁复杂的世界里，人与人之间的差别很大，大家从籍贯、家庭出身、教育背景、从事的职业、婚姻状况等方面都能找到很多的不同。孔子曰：“君子和而不同。”我们需要做的不过是在社会大舞台上扮演好自己的角色。

如果你是司机，你就应该好好开车，遵守交通规则，不酒后驾驶、不疲劳驾驶；如果你是企业家，你只要遵守法律和社会道德，追求利润的最大化也无可厚非……

人们常说“职业决定性格”，好司机都是谨慎的，好企业家都是吝啬的。这就是因为不同的角色所承载的社会意义是不一样的。这些角色的社会意义，是人类社会在长期的生产、生活的过程中形成的。

我们首先要做的是，了解这些角色背后所具有的社会意义、承担的义务和权利。只有这样，在和这些不同角色的人打交道的过程中，我们才能弄清楚他们的意图、把握好自己的言行。

在一些影视剧和文学作品里，我们常常会看到一些市井人物，他们很会察言观色，“见人说人话，见鬼说鬼话”。他们在警察或者流氓面前，往往温顺得近乎谄媚；如果换成弱势群体，比如说乞丐，他们就会换上另一副凶恶嘴脸，完全不是面对强权人物时的“温良恭俭让”了。例如，俄罗斯小说《变色龙》里的奥楚蔑洛夫警官就是这一类见风使舵、趋炎附势、欺压良善的代表。

作家、演员能将一个角色塑造得活灵活现，正是因为他们深谙这个角色背后的社会意义。而我之所以提到这些，并不是鼓励大家向奥楚蔑洛夫警官学习。

正文小标题
明确揭示正文中每一段文字的思想内容。

正文
通俗易懂的文字，让你轻松阅读。



图解标题

图解的主题有时是针对正文所探讨的重点，有时是对正文内容的补充，图解的形式有助于帮助读者领悟更深。

第一章 强势心理定位：先声夺人



不同身份角色与其对应的心理

人们在日常生活中，因为社会角色不同，也会相应地具有不一样的心理，包括职业心理和社会心理。通常意义上的身份心理主要是职业心理，社会心理则是一段历史时期或一种社会大环境下，人群对于这一职业所持的普遍观点和态度。常见的角色有：



通过这些不同职业身份的穿着打扮和举止，也能看出他们所承载的社会意义。

章标题

本章所要讨论的主题。

插图

将难懂的抽象概念运用具象图画表示出来，让读者更形象直观地理解，这是本书的精华所在。



目 录



第一章 强势心理定位：先声夺人

构建双方不对等的身份 / 002

让对手的思维进入我的逻辑 / 008

连珠炮：语言上的制高点 / 012

惊险三分钟：让最狡猾的对手感到震撼 / 016

让自己显得无所不知 / 020

第二章 超级围困术：解除对方的心理依靠

分步骤拆除对方的证据 / 026

让沉默增加对方的压力 / 030

轰炸对手的痛脚 / 034

现场推理的心理冲击 / 038



第三章 夸大的细节：全方位掌控他人

最小的方面：从一根头发说起 / 044

最大的方面：大帽子的压力 / 048

最细致：了解对方的性格特点 / 054

最前沿：夸大的科学威力 / 060

第四章 精准的：和对手统一战线

先礼后兵，道德上的无懈可击 / 066

捧杀人 / 070

给自己套上绵羊外套 / 076

确定对方无防备心理区域 / 082

第五章 拉锯战术：拉崩对方的心理弹性

机械重复中的异常点 / 090

温柔中的突然袭击 / 098

从哲学层面给对手以心理打击 / 104

“第一、第二、第三……”的可怕 / 108

错误引导的妙用 / 114



第六章 时间审讯术：最有效的时间煎熬

抓住记忆的细节 / 122

长时间废话也有作用 / 128

结合遗忘规律出手 / 134

拷问是意志的较量 / 142

第七章 无中生有的迂回术：让对手把自己绕住

一个谎言，需要更多的谎言来弥补 / 152

以退为进，让对方暴露心理弱点 / 158

逻辑推理和诡辩的妙用 / 164

犀利的回马枪 / 172

第八章 欺诈术：用假话引诱真话

什么是“欺诈”？ / 178

控制自己表情，让对方胆战心惊 / 184

只要说一句话就成功了 / 192

九假一真和九真一假 / 200

后记 / 204

第一章

强势心理定位：先声夺人

在生活中，我们可能会与形形色色的人打交道，这些不同类型的人来自不同行业或领域，都可能成为我们不同时期和不同环境下的“对手”。在与人交往的过程中，如何将自己的想法或者观念表达清楚，特别是吸引别人的注意力，这就需要掌握一定的掌控他人的技巧。这一章我们将从如何构建“不对等”身份入手，针对与对手进行交锋时的强势心理定位法进行一一阐述。



构建双方不对等的身份

根据我们已有的经验，随着交往的时间、场合、目的以及背景等因素的变化，我们在交往中所扮演的角色也会随之发生变化。如果将我们的身份做一定的调整，产生的一些变化很可能会直接影响到交往的效果。比如，在和学生打交道的过程中，有些老师会说“不要把我当老师，把我当成你们的朋友”这样的话，来缓和师生之间的关系。

.....

揣摩不同身份角色所承载的社会意义

在我们这个纷繁复杂的世界里，人与人之间的差别很大，大家从籍贯、家庭出身、教育背景、从事的职业、婚姻状况等方面都能找到很多的不同。孔子曰：“君子和而不同。”我们需要做的不过是在社会大舞台上扮演好自己的角色。

如果你是司机，你就应该好好开车，遵守交通规则，不酒后驾驶、不疲劳驾驶；如果你是企业家，你只要遵守法律和社会道德，追求利润的最大化也无可厚非……

人们常说“职业决定性格”，好司机都是谨慎的，好企业家都是吝啬的。这就是因为不同的角色所承载的社会意义是不一样的。这些角色的社会意义，是人类社会在长期的生产、生活的过程中形成的。

我们首先要做的是，了解这些角色背后所具有的社会意义、承担的义务和权利。只有这样，在和这些不同角色的人打交道的过程中，我们才能弄清楚他们的意图、把握好自己的言行。

在一些影视剧和文学作品里，我们常常会看到一些市井人物，他们很会察言观色，“见人说人话，见鬼说鬼话”。他们在警察或者流氓面前，往往温顺得近乎谄媚；如果换成弱势群体，比如说乞丐，他们就会换上另一副凶恶嘴脸，完全不是面对强权人物时的“温良恭俭让”了。例如，俄罗斯小说《变色龙》里的奥楚蔑洛夫警官就是这一类见风使舵、趋炎附势、欺压良善的代表。

作家、演员能将一个角色塑造得活灵活现，正是因为他们深谙这个角色背后的社会意义。而我之所以提到这些，并不是鼓励大家向奥楚蔑洛夫警官学习。



不同身份角色与其对应的心理

人们在日常生活中，因为社会角色不同，也会相应地具有不一样的心理，包括职业心理和社会心理。通常意义上的身份心理主要是职业心理，社会心理则是一段历史时期或一种社会大环境下，人群对于这一职业所持的普遍观点和态度。常见的角色有：



通过这些不同职业身份的穿着打扮和行为举止，也能看出他们所承载的社会意义。

但是，这种善于“察言观色”的能力，却是我们在与人交往的过程中，应该具备的。

敢于将角色进行“不对等”调动

从小到大，每个人都希望自己生活在平等的环境中。我们心里很明白，“平等”总是相对的，这个世界上没有绝对的平等。你觉得不公平，可能是因为你当下所处的环境、所拥有的个人财富、所获得的荣誉，同身边的同事、朋友、对手或者其他别的什么人相比较，你比别人要差。这就说明“平等”是需要比较、需要有“切入点”的。同样的道理，不平等也是需要比较、需要有“切入点”的。

我们看小丑表演的时候，为什么会笑得那么开心？这是因为，和小丑相比，我们比小丑的角色地位要高。小丑是供我们娱乐的，而且他们用自己滑稽的行为证明了这一点。

细心的观众们会发现，这些小丑越是将自己的身段放低，或者是尽量加入一些媚俗而滑稽的动作进去，就越能逗观众发笑，表演的效果就越好。

但是，对那些和小丑在“出丑”的行为上有相同点或相似点的观众，则更容易为这种表演所感动。我记得在北京的一家电影院里和几个朋友一起看卓别林的喜剧电影《淘金记》时，一位在书店里上班的朋友当时感动得哭了。他看到电影里，饥饿的查理居然将皮鞋吃掉了，而吉姆虽然没有吃皮鞋，也遭遇了一连串的不幸。

我朋友之所以为之动容，就是因为卓别林善于抓住观众们的“心”。卓别林通过他那些滑稽而极具张力的动作表演，将人物的那种悲惨遭遇表达得入木三分。这就是卓别林作为一个优秀演员，所具备的超越普通演员的地方。

卓别林是怎么做到的呢？如果一开场，他就像大街上任何一个普通市民一样，正常地走来走去，平平淡淡地出现在镜头之内，那种幽默剧会有人看吗？他总是一副头戴圆顶礼帽、手持竹手杖、足蹬大了不止一号的皮靴、走路像鸭子一样的流浪汉形象，正是这种容许别人肆意嘲笑的社会角色、低下的社会地位，吸引了观众。

这就是为什么我今天要强调“不对等”的身份地位的原因，这对于掌握对方心理很重要，构建双方不对等的身份是掌握对方心理的基础。

我们在实际生活中，与某个人打交道，如果你不善于发掘彼此之间的身份差异，不善于建构这种“不对等”，那你将很难打动或慑服别人的“心”。



发现身份角色不同并敢于构建不对等身份

人们在交往过程中，总会受制于双方已有的角色身份，包括角色身份社会意义和个人性格、职业心理等不同因素。我们应该学会迅速地捕获到双方的角色不对等性，这种不对等既包括身份本身造成的迥异，也包括个人性情禀赋等方面。



同样是老师，不同的批评方式会让学生做出不同反应，收到不同效果。



第一个学生被老师骂过之后根本不愿意接受那种批评，从他的小动作就可以看出来；第二个老师则是过于呆板，或者说是没什么表情，在他向学生传达“考试作弊是错误”的信息时，这种方式显然是效果不佳的；第三个老师呢，显然就是深得学生的认同，敢于在双方交流过程中建构“不对等”的身份，效果很明显，学生发自内心地接受了她的批评，而不是应付了事。

适当地降低或抬高自己的身份

在与人交往过程当中适当地降低或抬高自己的身份很有必要，但什么时候该“抬”，什么时候要“降”必须要搞清楚，否则必定适得其反。

在竞争激烈的现代社会，人们不仅要有实干精神，还要学会适当表现，也就是抬高自己的身价。在进行竞职演说时，自信满满，大谈宏图大略、美好未来的人往往更能得到别人的信任和支持。尽管后来，由于诸多现实原因，这个人并没有将这些远大理想变为现实，可是在当时，许多人会认为“这家伙是个有远见，很了不起的人物”，甚至公司领导也会认为“这种有志气的人在为我们公司服务，实在难得”。因此，他可能没有当成政治家，但很快就会升为公司经理，事业平步青云。

不仅在职场上，在日常生活中我们也要学会适当地抬高自己。比方说，在相亲时，面对自己心仪的女子，让她心甘情愿跟着你最有效的方法是让人感到你比其他他人更有发展前途。为了表现你的发展潜力，谈谈你对未来的设想很有必要。纵使这幅蓝图完全不可能实现，却能给人很好的印象。

人生不能光有表扬和赞美，适当的自我贬低同样也会帮助你获得成功。

美国有一位著名的矿冶工程师叫赫蒙，他从耶鲁大学毕业后，去了德国的佛莱堡大学深造，并拿到了硕士学位。当赫蒙带齐了所有的学位证书信心满满地去找美国西部的大矿主赫斯特的时候，没想到遇到了麻烦。那位大矿主是个性格古怪又固执的人，他最讨厌那些文质彬彬、满口理论的工程师。所以，当赫蒙前去应聘时，赫斯特无理地拒绝了他，他说：“我之所以不想用你就是因为你曾经是德国佛莱堡大学的硕士，你的脑子里装满了一大堆没有用的理论，我可不需要什么文绉绉的工程师。”聪明的赫蒙一下子就明白了这位大矿主其实没有什么学问，所以讨厌有学问的人。于是，赫蒙对赫斯特小声说：“其实我在德国的佛莱堡并没有学到什么，只是稀里糊涂地混了三年。”没想到赫斯特听了反而笑嘻嘻地对他说：“你明天来上班吧！”

赫蒙之所以应聘成功就在于他懂得抓住大矿主讨厌有学问的人这种心理，主动降低自己的身份。可能有人会不认同赫蒙的做法，但重点是最最终能不能把问题解决。就赫蒙来说，学问不会因为自我贬低而减少一分一毫，也不会因为自我抬高而增加一分一毫，关键是自己如何看待。



“不对等”身份暗示

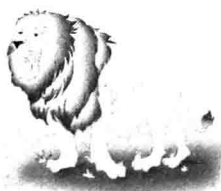
在构建不对等身份的时候，借助行动或者眼神，就能将双方这种“不对等”关系进行调节，这可以理解为思维程序的外显形式。

交锋双方要善于运用动作或眼神进行信息传达



从图中可以看出，这些不同的角色，正是因为能在双方交往中明白自己角色所承担的社会意义，并能有效地抬高或降低自己的身份，所以才能在双方的交锋中迅速建构起那种“不对等”身份。

一些常规动作所隐藏的情绪



不停地走：表示思考问题或焦躁不安。



托腮：表示沉思或阅读中。



摇腿：表示放松或调解情绪。



发抖：表示很害怕。



痛哭：表示伤心。



发火：表示愤怒。



让对手的思维进入我的逻辑

如果你喜欢看体育比赛，你一定会发觉，那些越有经验的运动员，上场之后越能迅速地抓住整场比赛的操控点。对操控点的把握不只是专业技能的较量，同时也是心理的较量，但归根结底还是智慧的较量。

.....

快速弄清对手的招数

还是从运动员的比赛说起。比如，王励勤和侯英超在进行削球比赛，在比赛前很难说谁胜谁负，因为他们都是削球高手，谁能在比赛中抓住主动权，谁就可能获胜。这就牵涉到一个抢占主动权的问题。而所谓的“抢占先机”，实际上反映的是你同对手之间心理上的较量，你的思维同对手的思维在进行角逐。这种思维上相互碰撞的结果，必然是一方的思维被卷入另一方的思维逻辑之中。

当然，有时候弱势一方也可能会“逃脱”强势一方的思维逻辑的控制，那是双方都不愿面对的，因为，如果那样的话，彼此之前的交流全部白费了，这个结果通俗地说，就是“谈不到一起”。

你与对手进行交流，无论是对话还是肢体语言，双方最初的意愿都是希望能达成某种共识，避免出现更高层次的对抗，或者是因为双方不合作而造成实际收益低于机会成本的局面。

为了达成共识，你首先要对对手有一定的了解。孙子曰：“知己知彼，百战不殆。”你如果能把对手研究透了，也就能顺利掌握对方的心理了，对手的欲望、担忧、行事风格、交际范围、生平、背景，这些可能会成为你抓住他人的心理契机。

一个在央视《高峰对话》节目里做实习记者的朋友告诉我，来这个节目实习还不到三个月的时间，已经让他学会如何在实际采访过程中，在最短而最有效的时间内，从被采访者身上获取对自己最有用的信息。我问他是怎么做到的，他说，主要是采访前多做功课，多方面了解采访对象。通过了解对方，把话说到对方的心坎里，这样，对方还能有所保留吗？