

张利  
○  
编著

# 生活中的 博弈 心理学

洞悉他人内心，合理利用人性  
每天都能用到的心理操纵术



海峡出版发行集团  
THE STRAITS PUBLISHING & DISTRIBUTING GROUP

鹭江出版社  
LUJIANG PUBLISHING HOUSE

# 生活中的 博弈 心理学

张利 ○ 编著



海峡出版发行集团

THE STRAITS PUBLISHING & DISTRIBUTING GROUP

鹭江出版社

LUJIANG PUBLISHING HOUSE

## 图书在版编目 (CIP) 数据

生活中的博弈心理学 / 张利编著. — 厦门 : 鹭江出版社,  
2014. 12

ISBN 978-7-5459-0801-5

I. ①生… II. ①张… III. ①心理学 - 通俗读物  
IV. ①B84-49

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2014) 第 209261 号

SHENGHUOZHONG DE BOYI XINLIXUE

## 生活中的博弈心理学

张利 编著

---

出版发行 : 海峡出版发行集团

鹭江出版社

地 址 : 厦门市湖明路 22 号

邮政编码 : 361004

印 刷 : 北京同文印刷有限责任公司

地 址 : 北京市密云县十里堡镇庄禾屯村

邮政编码 : 101509

开 本 : 787mm×1092mm 1/16

印 张 : 15

字 数 : 276 千

印 次 : 2014 年 12 月第 1 版 2014 年 12 月第 1 次印刷

书 号 : ISBN 978-7-5459-0801-5

定 价 : 39.00 元

---

如有发现印装质量问题请寄承印厂调换

有个女孩子一直想要巷口小店卖的一条漂亮的红裙子，但是那条裙子价格昂贵。于是女孩心里默默地想：不如等下大雨时去买，那时天气恶劣，店主肯定会便宜些卖给我。终于有一天下起了瓢泼大雨，女孩儿觉得自己一直等待的时机到了，便撑着伞，冒着风雨来到了那家店。

她刚一进店就看到那条红裙子，但脸上还是装作若无其事地询问裙子的价格。这时店主走了过来，说：“我看您一定很喜欢这条裙子，否则不会在下这么大雨的天气里还赶过来买。”

女孩儿的心思被看透了，最后也没砍下多少价格便买下了裙子。

这个故事反映出：生活中，人们总是通过揣摩对方的心理来调整自己的应对措施。在这个人际关系越来越复杂的社会中，人与人之间的竞争说到底就是心理的较量，谁能够占得上风，谁就是在博弈中胜出的一方。

那么，如何做到自己的心思不被人猜透，又能一眼看穿对方的心呢？这就要用到心理学这个武器了。

随着人类对自身的认识越来越清楚，如今，心理学神秘的面纱逐渐被掀起了，慢慢为普通大众所了解——其实，它并不是晦涩难懂的专业术语，而是时刻存在于我们身边的生活必需品。我们可以套用一句流传甚广的现代诗来诠释心理学：“你见，或者不见它，它就在那里，不偏不倚。”

心理学就是这样，它无时无刻不存在于我们的一举一动之中；而我们的一言一行，也无时无刻不在体现着心理学中的基本思想与原理。

是的，它就是这样无声无息地包围在我们身边，如果你了解并掌握了它的精髓，就可以让那些饱含智慧的思想为自己所用，从而让自己的生活更加多姿多彩，让自己跟梦想更加接近。

学会心理学知识，可以帮助我们洞察他人的心思——不同场合、不同事件中，人们会有不同的表现；而人们身上不同的服装、不同的小动作、对颜色与口头禅的喜好也表现了不同的个性特点和思维特征。但是，人性有变数，也有规律。这些各

式各样的差异，一方面为我们的交流设置了障碍，增加了难度，另一方面也为我们提供了理解其想法的渠道，让我们得以从形形色色的行为方式中摸索出一套通往心灵的读心术。人们常说“江山易改，本性难移”，只有了解了人的本性，才能掌握相处时的主动权，规避冒失和错误，找到最恰当的交流方式。

学会心理学知识，可以帮助我们了解并控制自己的情绪——就像月亮有圆有缺一样，人的心理也会时晴时雨。尤其是如今社会上的年轻人，普遍表示“鸭梨很大”，其实，在任何一个社会中，都不存在完全安逸的生活状态。换言之，所谓的“压力”，不仅是我们生活中的必经阶段所要面临的，也是我们获得成功的代价之一。所以，如何正确地面对压力，适当地释放、控制和管理自己的情绪，就成了我们必修的课程之一。就像布鲁斯·巴顿曾说的：“只有那些敢于相信自己内心有某种东西能够战胜周围环境的人，才能创造辉煌。”

学会心理学知识，还可以让我们在博弈中占尽先机。如今流行一句话：“生活就是生下来，活下去。”其实生活的本质就在于与生活作斗争，谁赢了生活，谁就能获得成功。而与生活斗争的实质是什么呢？就是与周围形形色色的人博弈。比世界还大的是人的心，比生活还大的也是人的心。在一颗颗复杂多变的心灵面前，让对方因为面临你的暴力而害怕是低等的胜利，让对方对自己心悦诚服才是高端的胜利。心理学就是一剂可以摧毁人们心理防线的猛药，既可以让我们做到知己知彼，把握先机，又可以让我们认清人性和生活的本质，找到成功的捷径。

总之，这些最常见的心理学现象就像一扇扇门，分布在我们生活的方方面面。当我们学习并理解了它们之后，就像是打开了一把把锁，释放出了里面的能力与智慧。当我们再次碰到类似的现象和事件时，它们就会不经意间蹦出来，为我们解决情绪、交际中的难题，为我们的幸福和成功添砖加瓦。

最后再跟大家说一句英文名言：“To teach is to touch a person's life.”中文意思就是：教育就是去触动一个人的生命。所以，本书不求尽善尽美，也不求读者在阅读之后能够成为心理学方面的专家，但求读者能够在漫长的人生道路上，一点一滴地感受到与书中知识的碰撞，体会到这些有趣的知识对自己生活的助益，笔者就心满意足了。

# | 目 录 | Contents

## 第一章 慧眼识人的心理操纵术：像福尔摩斯一样明察秋毫

- |                            |    |
|----------------------------|----|
| 1 相由心生：观人颜面可以知心 .....      | 2  |
| 2 表情预报：提前读懂对方的表情 .....     | 5  |
| 3 以小见大：小动作隐藏着大秘密 .....     | 8  |
| 4 欺骗总会有破绽，识破谎言有高招 .....    | 11 |
| 5 电波效应：眼睛比耳朵更会倾听 .....     | 14 |
| 6 闻声识人：语调不同，对方的个性也不同 ..... | 16 |
| 7 习惯成自然：口头禅体现出人的个性特征 ..... | 19 |
| 8 色眼识人：色彩是感情的语言 .....      | 22 |
| 9 人靠衣装的秘密：服装中的心理学 .....    | 25 |

## 第二章 洞悉人性的心理操纵术：江山易改，本性难移

- |                              |    |
|------------------------------|----|
| 1 首因效应：别忽略你给他人的第一印象 .....    | 30 |
| 2 映射效应：每个人首先想到的是自己 .....     | 33 |
| 3 相似效应：人们天生喜欢跟兴趣相同的人交往 ..... | 37 |
| 4 多看效应：见面时间长，不如见面次数多 .....   | 40 |
| 5 刺猬法则：距离才能产生美 .....         | 43 |
| 6 登门槛效应：欲得尺先得寸 .....         | 46 |

7 人心透视术：不要让对方发觉你已明白他的心 .....	49
------------------------------	----

### 第三章 情绪管理的心理操纵术：控人先控己

1 保持热情，唤醒你心中的小巨人 .....	54
2 放开手脚去做，别人远没有你想象的那样关注你 .....	57
3 蓝伯格定律：让压力处于自己能够承受的范围内 .....	60
4 愤怒效应：不当的愤怒会摧毁自己 .....	63
5 情绪效应：抑制坏情绪，培养好情绪 .....	66
6 自嘲法则：敢于自嘲的人能够给别人好的印象 .....	69
7 善待缺点，它也会给你带来机遇 .....	72
8 史华兹论断：能从坏中看到好，就会别有洞天 .....	75
9 巴纳姆效应：不受外界干扰，做自己情绪的主人 .....	79

### 第四章 赞美他人的心理操纵术：“溜须拍马”是门技术活

1 拍马屁也是门技术活 .....	84
2 钓鱼效应：蛇打七寸，赞美要恰到好处 .....	87
3 适当原则：过度的赞美会变成虚伪 .....	90
4 间接赞美法：间接的夸赞比直接的夸赞效果更好 .....	93
5 避虚就实法：赞美要学会从实处着手 .....	96
6 背后赞美，别怕他人不知道 .....	99
7 暗示性赞美法：让对方自己明白你想说的 .....	102
8 因人而异原则：赞美没有一套固定的章法 .....	105

### 第五章 说服他人的心理操纵术：让他不知不觉说“Yes”

1 微笑法则：伸手不打笑脸人 .....	110
2 演绎法则：戏剧化的表演震人心扉 .....	113
3 光环效应：找对方信得过的人当自己的举荐人 .....	116

- 4 新颖效应：说服之前重塑一下自己的好形象 ..... 119
- 5 换位思考：多替对方想想，这比争辩更有效 ..... 122
- 6 逆反心理：步步紧逼容易吓跑对方 ..... 125
- 7 苏格拉底式提问：会说远不如会问威力大 ..... 128
- 8 相似性原则：于无声处听惊雷 ..... 132

## 第六章 结交朋友的心理操纵术：人脉即是命脉

- 1 重要人物法则：你能走多远，取决于你与谁同行 ..... 136
- 2 效用心理：人人都想结交对自己有用之人 ..... 139
- 3 礼貌定律：初次见面，好礼貌胜过好相貌 ..... 142
- 4 吸引力法则：想被接受，就先接受他人 ..... 145
- 5 面子哲学：给人面子就是给自己机会 ..... 148
- 6 海格力斯效应：以牙还牙是友谊的毒药 ..... 151
- 7 特有性价值：你的独特气场更能吸聚人气 ..... 155

## 第七章 感情投资的心理操纵术：情到深处最动人

- 1 角色互换定律：付出半斤，才能得到八两 ..... 160
- 2 嫉妒效应：你有酸意，他才会感觉到甜 ..... 163
- 3 饥饿疗法：人们对得来不易之物会愈加珍惜 ..... 166
- 4 管家婆法则：管得多不见得是件好事 ..... 169
- 5 幸福递减定律：寻找边际幸福的最大化 ..... 172
- 6 场景效应：去对场合，事半功倍 ..... 175
- 7 蝴蝶效应：别忽略感情中的小问题 ..... 178

## 第八章 博弈制胜的心理操纵术：狭路相逢，技高者胜

- 1 杜根定律：胜利只属于满怀信心的人 ..... 182
- 2 古德定律：知己知彼才能投其所好 ..... 185



3 趋利法则：小利益产生大力量 .....	189
4 诉说自己的辛酸事，化被嫉妒为被同情 .....	191
5 黑白脸战术：软硬兼施、刚柔并济的心理控制术 .....	194
6 A或B原则：其实A也许就等于B .....	197
7 购物清单法：目标分散可以隐藏自己的真实意图 .....	200
8 委婉说“不”，给拒绝插上一朵玫瑰花 .....	203

## 第九章 铁腕震慑的心理操纵术：拒做受人欺负的老好人

1 大好人可以做，滥好人不能做 .....	208
2 热炉效应：自己的权威不容挑战 .....	211
3 魄力法则：让对方明确知道自己的目的 .....	214
4 借力使力：让对方无处藏身的化骨绵掌 .....	217
5 沉默效应：对方最害怕的是无声对抗 .....	220
6 迂回策略：以退为进，反败为胜 .....	223
7 黑猫白猫法则：用实力来证明自己 .....	227
8 羞耻心定律：每个人心中都有一块柔软的地方 .....	230

# 第一章

## 慧眼识人的心理操纵术： 像福尔摩斯一样明察秋毫

感性地说，我们生活在无穷无尽的时光里；理性地说，我们生活在数不胜数的人群当中。与其说我们在与生活搏斗，不如说我们是在与各式各样的人博弈。而博弈制胜的第一步便是：用一双慧眼发现面具后面真实的人。

## 相由心生： 观人颜面可以知心

裴度是唐朝人，他自幼家境贫寒，常常吃不饱饭。有一次，裴度在田间路上碰见一位大师，那位大师见裴度的长相中有一处不对——嘴角纵纹延伸入口，便以此认定裴度会被饿死，于是劝裴度努力修行佛道。

裴度修行数日后，又碰到了那位大师。大师见他面相已改且目光澄澈，便告诉裴度他今后会高居庙堂之上。后来，裴度经过努力果真受封了爵位。

这便是“相由心生”的典故。

虽说相由心生的观念颇有一些唯心主义的倾向，但是在现实生活中，我们通过观察他人面部和神态特征来了解对方心理活动的方法也是不可不掌握的观察技巧之一。

以鼻子为例。

我们谈话时，如果对方的鼻子微微有些膨胀，多是内心很得意或者很不高兴的征兆。鼻尖冒汗珠则表现出内心的紧张和焦虑。如果对方是谈判对手的话，则透露出这人想要快点将事情办完的心情。将鼻孔朝向谈话的人则表示这人对与自己谈话的人相当轻视。当对方不说话只是摸着鼻子思考时，这就说明对方正在竭力找寻解决事情的办法。

有一位研究人体语言的心理学家曾经作过一项调查。他在车站、码头和机场等地对出外旅行的人们进行观察后说道：“旅途是人们身体语言的实验室。”这位心理学家发现，人们在旅途中和高鼻梁的人打交道比和低鼻梁的人打交道要困难得多。据他研究所得，高鼻梁的人往往会有一些优越感，常常会表现出一种傲慢的态度，所以人们更喜欢和低鼻梁的人打交道。整容医生提供的经验表明，某个内向且有些懦弱的人接受隆鼻手术之后就会变得十分倔强。心理学家提醒我们，在旅行

中，碰到用手轻轻摸鼻子或者将鼻孔抬高对着你的人，不要向他们寻求帮助，因为他们帮助你的可能性十分小。

人们的眼神更是表达一个人真实感受的镜子。在谈话时，对方嘴里说“没办法啦，你就听天由命吧”，但是眼睛盯着你不放，这种表情表示这个人内心正在忧虑某事，但是无法坦白地对你说。如果这个人很自卑的话，也会有这种表情。另外，很多研究结果都表明，有较高社会地位的人与他人的目光接触较少，地位低的人与他人的目光接触则会很多。

头部的动作也可以表现出人们的性格。比如，点头表示赞同，在谈话时抬起头来看对方则表示他对这个话题很感兴趣，摇头表示否定或者怀疑，低下头则表示精神不佳或者提不起兴趣，摇头晃脑表示自我感觉良好，等等。

头部不同的姿势可以表示不同的含义。

将下巴往下缩的人在工作生活中都是干活的一把手，但是这类人总是心思很重，对他人不是很信任，很容易封闭自己。高高抬起自己下巴的人的性格则是很骄傲的，这类人有很强的自尊心和优越感，他们在看他人时目光往往带着否定或敌意，让人感到很不舒服。

不同的笑表示不同的性格：经常在别人不注意的情况下微笑的人性格往往比较内向，而且他们心思缜密，头脑十分冷静，任何时候都可以让自己作为一位旁观者来看待事情从而作出决定，这样的人很难将自己内心的想法说给他人听。

大声笑的人大多心胸很宽广，这类人做事光明磊落，很少嫉妒他人；很有同情心和爱心，对身边的人总是很宽容，而且很正直，人缘很好。

平时沉默寡言但笑起来之后很难控制住自己的人是最适合做朋友的，这类人在交往中总是给人一种很难接近的感觉，但是一旦成为好友就会对朋友很好。

看到别人笑自己也开始笑的人往往是乐观开朗的，但是情绪变化较快，对生活抱着很大的热情。

小心翼翼地偷笑的人大多是很内向的，性格偏向保守，在为人处事上很腼腆。他们对别人的要求很高，如果他们认定的人达不到他们的要求，这类人便会觉得心情不好，但是他们对朋友是十分好的，可以与朋友患难与共。

笑起来很不自然、断断续续的人，对待他人会有些冷漠。这类人很现实，很少会先付出什么给他人，他们很会观察他人的内心所想，然后投其所好。

只是微微笑着，不发出声音的人往往是感性的，他们比较情绪化，很容易受到他人的情绪影响，这类人有些浪漫主义倾向，他们在交往中给人的感觉常常是十分温柔体贴，与这类人相处一般较为融洽。

笑起来发出“吃吃”声音的人，对自己要求比较严格。这类人的想象力很丰富，常常会做出让人大吃一惊的事情来。这类人很有幽默感，在与人相处中能够给他人带来欢乐。

总之，人们的心理情绪可以通过面相表达出来，我们可以通过对他人面部表情的观察来了解对方的想法。

### 心理学智慧

一个身心健康的人往往是神采奕奕的，一个身心交瘁的人则是眉头紧锁的。相由心生在心理学上是有一定道理的，每个人的面部或多或少反映出一个人的心思和心理状况。

## 2

### 表情预报： 提前读懂对方的表情

传说韩愈在潮州任职时，有一次出府巡视，在大街上看到了一个面貌十分凶恶的和尚。韩愈看到他的样子不禁流露出厌恶的表情，尤其是那个和尚的牙齿总是向外翻，韩愈看着就很想将它们敲下来。

巡视完回到衙门之后，看门的衙役跑来告诉韩愈：“有个和尚让我把这个东西交给韩大人您。”韩愈打开红包一看，原来是刚才在大街上看到的那个和尚的牙齿，韩愈很纳闷：他怎么就知道我的想法了呢？

后来韩愈去拜访潮州灵山寺的时候，才知道那日的和尚就是学识渊博的大癫和尚。韩愈便询问大癫和尚：“那天你是如何得知我想要敲下你的牙齿的？”

大癫和尚微微一笑，说：“人的表情会说话。”

在地球上所有的生物中，人类的面部表情是最为丰富也是最为复杂的。科学证明，人的面部表情是由7000多块肌肉所控制的，通过这些肌肉的组合，我们可以用不同的表情表达出不同的情感，比如高兴和惊讶、愤怒和厌恶等等。

不过，人类的表情虽然丰富，但是据美国心理学家研究，人的所有面部表情，其实只能划分为六种：惊讶、高兴、愤怒、悲伤、蔑视和害怕。而且几乎所有人的这六种表情的表现方式都是一样的。

还有一些心理学家曾经在新几内亚的一个原始部落作过一项调查：让从未见过白人的原住民看许多白人的照片，观察照片上人的表情。调查的结果是：所有原住民都能够很准确地说出照片上人的表情所表达出的情绪。

研究还表明，那些生来就双目失明的人，虽然从未见过他人的表情，但也能够用同样的表情传达出自身的情绪。由此我们可以看出，每个人的表情都可以透露出

他自身的生活经历、教育背景和性格情绪，通过一个人的面部表情可以看出对方的心理活动。

也就是说，人的表情状态有着一定的规律，了解和掌握了这些规律，我们就可以发现对方的心思，帮助自己提前读懂对方的心。就像大癫和尚说的那样：一个人的心理活动可以在脸部表情中清楚地表现出来。

在中国戏曲中我们有脸谱的画法，这些脸谱可以表现出所表演人物的性格和特点。因此我们可以说，面部表情就是一个人情感和性格的展示台。

狄德罗在《绘画论》中曾经这样写道：“一个人，他心灵的每一个活动都表现在他的脸上，刻画得很清晰，很明显。”

观察细致的人总是能从人的表情中提前预知对方的想法，比如在表达哀伤的情绪时，眼部的作用最为明显；在表达高兴和厌恶感时，嘴部的动作最为重要；惊奇的表情则需要前额的动作来表现；脸颊泛红晕一般表示羞涩或激动；脸色发青、发白则表现生气、受到了惊吓而变得紧张或愤怒的情绪；皱眉头一般表达的是不赞同、愤怒、不满、盛怒、专注等情绪；扬起眉毛、睁大双眼这种表情则表达惊讶、兴奋等情绪；眉毛上扬后慢慢垂下，表示惊讶或悲伤。

三国时期，有个陌生男子前来拜访刘备。那人说自己有治国良策，刘备听了之后有些动心，便将这位陌生人请到了殿内。那人先恭维了刘备一番，然后与刘备谈论起了各国的英雄好汉、人文地理等。

刘备见那人谈吐不凡，很高兴。两人聊着聊着，气氛越来越融洽，好像多年未见的好友一般。

这时，诸葛亮突然有事前来请示刘备，还没等刘备向诸葛亮介绍对方，那人就好像受了惊吓一般，连声说要去趟茅厕便匆匆走开了。这时刘备便向诸葛亮极力推荐此人，说这个人的知识十分渊博，想要这人为己所用。

诸葛亮道：“主公，我觉得此人并非善类。他见了臣就神色大变，左顾右盼，神色不安，奸色外露。这人看起来心怀不轨，否则怎么会有如此的表情变化呢？这人肯定是来暗杀主公的，幸亏我早来一步，否则后果不堪设想啊！”

刘备听了诸葛亮的话之后，连忙命人去抓刚才那个人。这时人们才发现，那人早已翻墙逃跑了。刘备此时才备感后怕，想到刚才自己很有可能殒命于此人手中，不禁惊出了一身冷汗。

总之，人的面部是表达内心信息的镜子，从人们的面部表情上可以看出对方内

在的心理活动。在现实生活中，依靠了解面部表情所传达的意思便可以进一步推断出对方的心理活动，这种能力是需要长期的实践才能拥有的。只要我们能够学会这种技巧并在生活中合理地运用，就会对我们的人际交往起到一定的积极作用。

## 心理学智慧

面部表情是依靠面部肌肉的作用而产生的脸部动作。人的面部表情可以表现出许多复杂而又微妙的信息，可以真实地反映出自身的性格、情绪、对他人的态度等等。在面对他人时，可以细心观察对方的表情，提前捕捉对方的想法。



## 以小见大： 小动作隐藏着大秘密

20世纪的美国，有一位母亲引起了全社会的广泛关注。

这位母亲在电视节目上说，自己和孩子在外郊游时，孩子忽然被一群恶人抢走了。她发疯一样追着汽车，直到双脚出血、精疲力尽也无济于事，最后只能望着汽车远去的背影伏地痛哭，默默祈祷着孩子以后的幸福和平安。

节目播出后，热心的观众纷纷打来电话慰问和帮助这位可怜的母亲，更有人结成了爱心组织，努力帮她寻找失去的孩子。然而几个月后，令人意想不到的事情发生了，这个女士竟然被警方逮捕，罪名竟然是虐杀儿童。

原来，正是这个众人眼中可怜可敬的母亲，亲手杀害了自己的孩子并沉尸湖底，然后编造谎言并借此牟取名利。

更令人意想不到的是，首先怀疑这个母亲的不是警方，而是一位已为人母的心理爱好者。这名心理学爱好者看了电视节目以后，通过当事人一些微小的动作和表情，判断出这个母亲在撒谎，事情另有真相。

原来，杀害自己孩子的那个母亲在整个节目中不断地揉眼睛和拽衣领，这恰恰是心理学上最常见的伴随谎言产生的小动作。于是这位观众迅速向警方报案，最终揭开了那个恶魔母亲的真面目。

当时一位心理学家对此事的评价很耐人寻味：一个人的话语可能失实，他的表情可能伪装，他的行为可能被媒体宣传所曲解、美化或是掩饰，但肢体语言是不会骗人的，一个个不经意的小动作，最能泄露出人心底那个不能说的秘密！

可有人不禁要问，这次事件中的心理爱好者会不会只是偶然说中呢？那位心理学家有没有过分夸大了肢体语言的作用？通过一个不经意的小动作，真的可以洞察别人