

受益一生的 博弈心理学

Game psychology for the benefit of life

墨羽 / 著



★ 什么样的人最容易被“操纵” ★

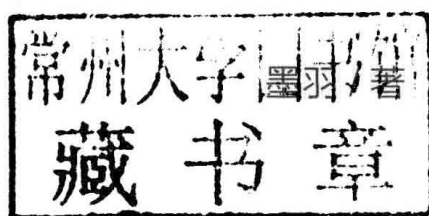
为什么“博弈”能帮助我们做出最优、最正确的选择呢？

人与人的交往总是心与心的博弈。精通博弈技巧，你完全可以做得更好，摆脱他人的操纵，获得主导权。“博弈”听起来很复杂，事实上很简单，也就是在决定采取行动时，不仅要考虑自己的利益，还要考虑别人对自己行为可能会产生的影响，以便避开不利条件，选择最优的行动计划，以求效用最大化。

中国商业出版社

受益一生的 博弈心理学

Game psychology for the benefit of life



中国商业出版社

图书在版编目 (CIP) 数据

受益一生的博弈心理学 / 墨羽著. -- 北京 : 中国商业出版社 ,

2017.11

ISBN 978-7-5044-9853-3

I . ①受… II . ①墨… III . ①心理学—通俗读物

IV . ①B84-49

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2017) 第 082148 号

责任编辑：姜丽君

中国商业出版社出版发行

(100053 北京广安门内报国寺1号)

010-63180647 www.c-cbook.com

新华书店经销

三河市三佳印刷装订有限公司印刷

710 × 1000毫米 1/16开 16 印张 250 千字

2018年1月第1版 2018年1月第1次印刷

定价：39.80元

(如有印装质量问题可更换)

一本关于心理操控的百科全书，一本让你在社交、职场、辩论、谈判等各个场所无往不利的制胜宝典！

博弈：博出一个精彩人生

要不要早起十分钟吃早餐？眼看就要迟到了，是坐地铁上班还是打车？工作前景不明朗，要不要辞职？经理职位空缺，要不要竞争一下？周末要不要看场电影？置身书店，是买这本书还是那本书？让孩子就读这所学校还是那所学校？生意合作，是选A作为伙伴还是选B？要不要做兼职？要不要买房？要不要买车？要不要出国？要不要结婚？要不要生孩子？……

对于生活中的这些小细节，我们都无法回避一个事实，即无论是深思熟虑还是一时冲动，我们的很多决定都带有一定的博弈成分。

小到决定早餐要吃什么，大到职业生涯怎么走，和谁步入婚姻殿堂，都离不开“决策”。“决策”是一个非常复杂的过程和机制。

一个人身处社会中，会时时刻刻受到外界和他人的影响。当你想参加经理职位的竞争时，别人也对这个职位虎视眈眈，然而经理职位只有一个；当你过年打算买回老家的车票时，无数和你一样想回家的人同时也在抢票，然而车票的数量是有限的……

很多时候，我们并不是在单纯地做决定，而是在与那些“看不见”的或你早已“忽视”的人在博弈。在与其他经理候选人的博弈中取胜，就能成功变身经理；在与抢票大军的博弈中取胜，就能顺利买到过年回家的车票。

正如经济学家保罗·萨缪尔森所说：“要想在现代社会做一个有生存能力的人，你必须对博弈论有一个大致了解。”人类早已经进入了利益博弈的时代，每个人每天都生活在博弈中，如果你不甘于平庸，如果你不愿成为失败者，如果你不想成为一个被世界遗忘的人，那么学点博弈心理学吧，它能帮助我们成为一个博弈高手，博出一个精彩绝伦的人生。

为什么“博弈”能帮助我们做出最优、最正确的选择呢？博弈论是现代数学的一个分支，20世纪中期冯·诺曼和摩根斯坦就提出了这一理论。博弈论也被称为“对策论”。用专业术语解释，即这是一门研究决策主体的行为在直接互相作用时，人们如何进行决策，以及这种决策如何达到均衡的问题。

“博弈”听起来很复杂，但事实上很简单，也就是在采取行动时，不仅要考虑自己的目的和利益，还要考虑到他人对自己行为可能会产生的影响，以便避开不利条件，选择最优的行动计划，谋求效用最大化。

以过年买春运车票为例：春节决定要回家，于是买车票，回家是目的，买车票是采取的行动；考虑到距离春节越近，买车票的人越多，为了避免抢不到票，所以提前20天就买，这就是一个“博弈”的过程。由于充分考虑了“离春节越近买票人越多”这一外在因素可能会造成“买车票”的行为受阻，于是先下手为强，最终我们更好地实现了“回家”这一目标。

春节买票这种小事如此，人生大事也是如此，高考时选择学校、专业，毕业后选择工作，买房时选择地段……一个没有“博弈”思维的人，只会在千变万化的社会中迷失，处处晚别人一步。当别人炒房已经赚得盆满钵满，你才意识到买房；当别人投资大获成功，你还在纠结闲钱该如何打理，如此一来又怎能快他人一步？又怎能成为精英，活出精彩的

人生呢？

虽然我们几乎每天都在博弈，但因为各种各样的复杂因素，又常常无法看清事情的本质，于是总是按照直觉出牌，结果时常无法做出最优的选择。选择什么样的道路，就会拥有什么样的前途和命运，就会拥有怎样的人生。不管是职业生活、人际交往、投资活动，还是爱情、婚姻、时间管理，请学会用“博弈”的眼光去看待这些问题。只有学会博弈，将这种智慧作为人生的指引，我们才能在生活这块图板上描绘出五彩斑斓的人生轨迹和绚丽多姿的未来图案。

在世界著名学府美国耶鲁大学，博弈心理学是最受欢迎的公开课之一。除了经常应用于个人就职活动、婚姻生活、邻里关系等方面，博弈心理学还被广泛应用于经济领域、国际问题等重大事件上。

本书从职场、社交、谈判、合作、说服、情感、识人等多方面入手，详细讲述了个人“博弈”的技巧。此外，为了方便广大读者掌握这门事关人生的“决策技术”，还专门总结了一系列“博弈基本功”，告诉你如何猜透别人的心思，如何避免被他人有目的地“影响”等，希望本书能给广大读者的工作和生活带来一些启迪和改善。

CONTENTS

目录

序言 博弈：博出一个精彩人生	01
----------------------	----

上篇

不懂人心、人性，如何能博弈制胜

第一章 什么样的人最容易被“影响”	003
-------------------------	-----

不要惊讶，在这个世界上，人人都在被影响，同时每个人也都是影响者，你我也不例外。那么，究竟哪些人最容易被有目的地“影响”呢？

1. 无欲则刚，你是一个充满欲望的人吗	003
2. 缺乏自主思考，就会被人牵着鼻子走	006
3. 不要轻易受周围暗示的影响	007
4. 只有内心充盈才能免于被影响	009
5. 依赖型人格属于易影响人群	011
6. 公众人物也会被“影响”	013

7.普通人怎样才能远离“传销”	014
-----------------------	-----

第二章 人与人的交往就是心与心的较量.....	017
-------------------------	-----

与人的交往其实也是一个心理博弈的过程。不管你是学生还是上班族，不论你是员工还是老板，只要你身处社会中，与外界发生着信息交换，就无法避免心与心的较量。

1.千万别把面子看得太重	017
2.你很在意他人对自己的评价吗	019
3.如何抢占博弈的心理制高点	021
4.独立：人心博弈的最好武器	023
5.心够强大，就会无所畏惧	025
6.博傻理论：聪明人更容易被“影响”	027

第三章 其实，你并非自己大脑的惟一主人.....	029
--------------------------	-----

我的大脑当然听我指挥，可事实却并非如此。不理智的冲动行为、酒醉后的荒唐举动、极限状态时的失控体验……有时候，你并非自己大脑的惟一主人。

1.究竟是谁在“影响”你的大脑	029
2.大脑的理智思考VS人的情感冲动	031
3.信息频繁输入会形成条件反射	034
4.刺激能改变你的行为模式	035
5.小心神不知鬼不觉的诱导术	038
6.恐惧：控制大脑最有效的工具	039

7.疲劳的大脑很容易被入侵	042
8.极限状态时，整个人都不受控制	044
第四章 人性：你怎么对我，我就会怎么对你.....	047

人性是复杂而多变的，有自私的一面，也有牺牲的一面，还有邪恶的一面……想在博弈中获胜，了解人性是必不可少的功课。	

1. “利己”是人的一种心理本能	047
2.陷入“囚徒困境”该怎么办	049
3.在危险面前，忠诚往往不堪一击	051
4.在利益面前，道德常常没有约束力	053
5.敬畏强者：人的生存天性使然	055
6.礼尚往来的心理均衡效应	057
7.每个人都有喜欢占便宜的心理	059
8.人格面具理论：人人都善于伪装	061
第五章 只有洞悉人心，才能轻松施展“影响”	064

人人都有警惕性和防备意识，这是与生俱来的自我保护机制，如果你想进入他人的内心世界，就必须打破其心防。	

1.究竟是真话，还是谎言	064
2.一眼看穿微表情当中的秘密	066
3.看懂眼神里的信息	068
4.激怒对方：情绪失控时防备最弱	070
5.语言陷阱：一举揭开他的伪装	072

6.巧施“刺激”挖掘人心深处的秘密	074
7.学会示弱，才能令人心无防备	076

第六章 慧眼识人：你也能练就“火眼金睛”

079

兵家有云“知己知彼方能百战不殆”，在现实生活中，几乎人人都戴着面具，你能识破他们的面具吗？你能一眼看穿他们是哪类人吗？

1.穿着打扮里的识人“玄机”	079
2.人以类聚：观察他的朋友们	081
3.读懂肢体动作的心理含义	083
4.听懂“口头禅”里的弦外之音	085
5.通过“面相”也能准确识人	087

第七章 一只看不见的手：无处不在的影响力

090

广告、新闻、网络、舆论、权威……我们每个人都在被不同的因素“影响”，但绝大多数人并没意识到这一点，那么如何才能看到无处不在的影响力呢？

1.你是容易被“影响”的人吗	090
2.无处不在的“清醒催眠”	092
3.从众效应：山羊为什么排队跳崖	094
4.熟悉效应：越熟越容易被影响	097
5.谎言重复次数多了，也会变成“真理”	099
6.情境：难以察觉的潜在影响力	100

第八章 博弈：先学会控制自己的情绪·····	103
------------------------	-----

博弈拼的就是心理状态，一个无比愤怒的对手，再弱的人也能将其打败，没有一个稳定的情绪，如何能在博弈当中大获全胜呢？

1.不要在情绪糟糕时做决定·····	103
2.你发泄坏情绪的方式合理吗·····	105
3.情绪转移大法：聪明人不钻牛角尖·····	107
4.画“心情谱”，控制自己的情绪·····	110
5.情绪调节术：让你的心情快速好起来·····	111

第九章 千万小心，真的有人在试图“影响”你·····	115
----------------------------	-----

影响者们带着各式各样的面具，潜伏在你的身边，以各种手段，将你玩弄于鼓掌之间，你察觉到了吗？

1.权威效应：你是否深陷其中·····	115
2.“对你好”很可能是别有用心·····	117
3.越有魅力的人，影响力越强·····	119
4.专制者面前，你是一个服从者吗·····	121
5.轻松识破各种类型的影响者·····	124

第十章 博弈防卫术：巧用反向策略，干扰对方心理…………… 129

一个明智的博弈高手，不会与人针锋相对地较量，他们更善于通过智慧制造烟雾弹，迷惑对方，从而实现反向博弈。

- 1.反向博弈的成功离不开“障眼法”…………… 129
- 2.越有底气的时候越要示弱…………… 131
- 3.藏起你的精明，扮演一个笨拙的人…………… 133
- 4.故意犯错，轻松消除对手的警戒心…………… 135
- 5.装可怜，伪造“弱者”的假象…………… 136
- 6.真真假假，干扰对方的正确判断…………… 138

第十一章 职场博弈术：大事要精明，小事要糊涂…………… 141

老板与职业经理人、高管与员工、员工与客户……职场当中，处处都是博弈，在这种环境里，究竟怎样才能借助“博弈术”制造出一个最理想的软环境呢？

- 1.多劳，有时候未必会多得…………… 141
- 2.最有能力的人并不一定能升职…………… 143
- 3.有时候什么都不做比什么都做更好…………… 145
- 4.太聪明的人很难得到领导赏识…………… 146
- 5.干活不争取，哪来高薪…………… 148

6.结盟策略：与强者的实力抗衡	150
第十二章 社会博弈术：外圆内方的处世之道	152

你想结识对方，对方却未必想结识你；你想获得帮助，别人正好也是这么想的；你想拉近彼此距离，也许他人正绞尽脑汁想如何疏远你……不论你是否意识到，博弈在社交活动中是一直存在的。

1.多一句称赞，就能少一点距离	152
2.镜子效应：你友好，对方才会友好	154
3.换位思考：拉近人际关系的捷径	156
4.原则性太强的人，往往没人缘	157
5.让步：老实人常用的博弈筹码	159
6.对人太热情往往会适得其反	161
7.人际博弈的纳什均衡：社交的最佳距离	162
第十三章 说服博弈术：让他不知不觉说“不”	165

不是东风压倒西风，就是西风压倒东风，你是一个被说服者，还是一个说服者，这完全取决于你的博弈水平。

1.登门槛效应：让人不好拒绝的博弈艺术	165
2.对方疲惫的时候，说服会更有效	167
3.精彩的故事比单调的理论更有说服力	169
4.恐惧胁迫法：让人心甘情愿地服从	171
5.思路引导，潜移默化的说服法	172

6.直击痛点激发共鸣，唤醒他对你的认同	174
---------------------------	-----

第十四章 谈判博弈术：既不吃亏也不伤面子的智慧..... 176

在商业谈判的战场上，心理战术才是最高明的战术，掌握了心理博弈术，才能既不吃亏也不伤面子，才可能成为谈判赢家。

1.沉默战术：有时候沉默比喋喋不休更有效	176
2.互惠原则：只做有价值的让步	178
3.先露底牌的人，谈判时更容易输	179
4.讨价还价的最后通牒	181
5.了解对手，才能更好地打败对手	183
6.面子哲学：给对手面子就是给自己机会	185
7.微笑法则：谈判不成也能成为朋友	186

第十五章 合作博弈术：与其你死我活，不如握手言和..... 189

拼个你死我活的竞争时代已经过去了，与其两败俱伤，为什么不合作共赢呢？是时候学点合作博弈术了，只有这样才能在合作中为自己争取到最大的利益。

1.与其彼此竞争，不如合作共赢	189
2.谁耍小聪明，谁就会被伙伴抛弃	191
3.猎鹿博弈：实现利益最大化	192
4.取长补短法则：我们为什么要合作	194
5.团队合作中如何避免搭便车效应	195

第十六章 制胜博弈术：胜利只属于满怀信心的人…………… 198

胜利永远都不会属于那些整天自怨自艾的人，所以从今天起打起精神吧！当你满怀信心的时候，博弈自然就更容易取得胜利。

1. 杜根定律：满怀信心更容易取得胜利…………… 198
2. 投其所好：价码够高，人人都能被收买…………… 200
3. 撑死胆大的，饿死胆小的…………… 202
4. 不怕风险的人，才可能会有高收益…………… 204
5. 假装很优秀，才好与优秀的人交朋友…………… 205

第十七章 情感博弈术：有时候，越亲近的人越危险…………… 208

最危险、最不易察觉、最难于防范的伤害往往来自我们最亲密的人。在与亲密的人在一起，运用一点博弈技巧，有助于我们尽情享受爱，同时又减少伤害。

1. 嫉妒效应：你有酸意，爱人才会觉得甜…………… 208
2. 无原则迎合，只会让关系越来越疏远…………… 210
3. 相亲时绝对不能做的事…………… 211
4. 得之不易的爱人，才会倍加珍惜…………… 213
5. 爱得有多深，伤得就会有多惨…………… 215
6. 心理拉锯战：小心爱人的情感勒索…………… 217
7. 管家婆法则：管的多不见得是件好事…………… 218
8. 不要忽略情感上的蝴蝶效应…………… 220

第十八章 实用博弈术：巧用博弈，你完全可以做得更好…… 222

如何拒绝不得罪人，怎样避免投资风险，怎样才能成功升职加薪……巧用博弈术，你的工作和生活完全可以更好。

- 1.拒做“便利贴”，不当“滥好人” …………… 222
- 2.邻里纠纷为什么常常会恶化升级 …………… 224
- 3.动态博弈法：永远的职场大红人 …………… 226
- 4.投资要多想风险，少想收益 …………… 227
- 5.善待缺点，它也会给你带来机遇 …………… 228
- 6.特有性价值：气场独特更能吸聚人气 …………… 230