

博弈心理学

(全彩手绘图解版)

速溶综合研究所 何圣君◎著

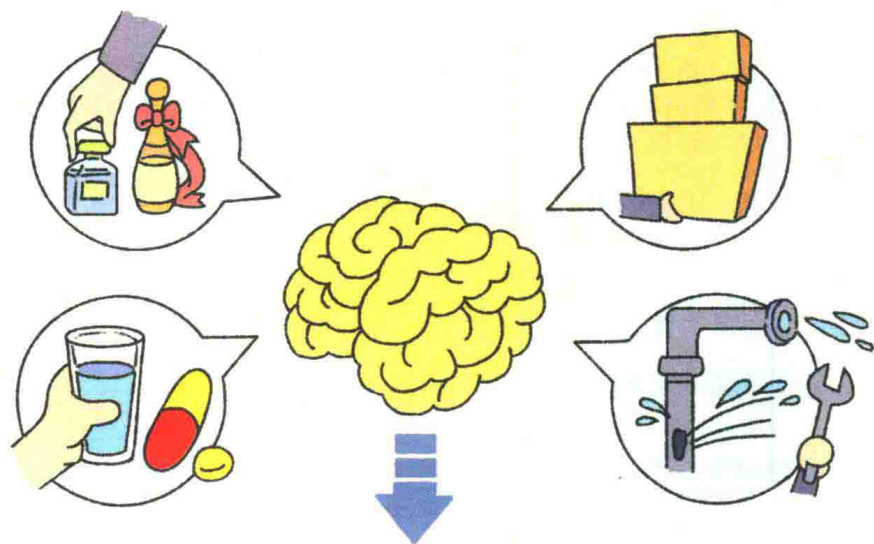
课外借

工作、生活中的策略思维
轻松有趣的心理博弈秘诀

让你轻松搞定
谈判对手

博弈就是一场
心理战





博弈心理学

(全彩手绘图解版)

速溶综合研究所 何圣君 著



人民邮电出版社
北京

图书在版编目 (C I P) 数据

博弈心理学：全彩手绘图解版 / 速溶综合研究所著

— 北京：人民邮电出版社，2018.1

ISBN 978-7-115-46392-0

I. ①博… II. ①速… 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174312号

内 容 提 要

如何在尽可能短的时间内有效说服别人？如何较快提高决断力？如何改变说话的方式，增加别人的好感度？如何迅速走出低落情绪？对于这些问题你都能从本书中找到答案。

本书共六章，主要内容包括：“我们身边的那些人心博弈技巧”“适用于任何场景的人心博弈技巧”“职场人际关系中的博弈技巧”“交涉、商谈中的博弈技巧”“恋爱中的博弈技巧”与“给自己的博弈技巧”等方面。本书从职场、生活、恋爱等不同方面为你揭秘心理学博弈在不同场合的表现与运用，为你提出切实可行的方法指导！

本书适合那些想更好提升交际能力和有效掌握沟通技巧的职场人士与感兴趣的朋友阅读参考。

-
- ◆ 著 速溶综合研究所 何圣君
责任编辑 李士振
责任印制 周昇亮
 - ◆ 人民邮电出版社出版发行 北京市丰台区成寿寺路11号
邮编 100164 电子邮件 315@ptpress.com.cn
网址 <http://www.ptpress.com.cn>
北京缤索印刷有限公司印刷
 - ◆ 开本：690×970 1/16
印张：14 2018年1月第1版
字数：328千字 2018年1月北京第1次印刷
-

定价：49.80元

读者服务热线：(010)81055296 印装质量热线：(010)81055316

反盗版热线：(010)81055315

广告经营许可证：京东工商广登字 20170147号

人物介绍

速溶综合研究所 心理研究室



隶属于速溶综合研究所，致力于研究职场、家庭与社会等方面的各种问题，是提出有效解决方案的研究机构。在梅第奇博士的带领下，研究员们已经找到了多项问题的解决方法，并有效地帮助了许多前来进行心理咨询的客户。

梅第奇博士

速溶综合研究所心理研究室室长

毕业于意大利都灵大学心理学院，为心理学博士，专攻社会心理学和临床心理学，具有国家二级心理咨询师资格。喜欢做实验，习惯带着宠物猫“凯撒”一起去研究所上班。虽然他看起来严肃，但脾气温和谦逊。



科西莫（博士的得力助手）

速溶综合研究所心理研究室护士

性格活泼又有头脑，个子虽小，却很关心身边的人，能带给别人如沐春风的亲切感。

曾经在大型医院当护士，现在于研究室任职。



凯撒猫（博士的得力助手）

博士在研究室养的宠物

喜欢吃鱼，偶尔卖萌，看起来是一只普通的中华田园猫，其实是一个有智慧的未来生物。

一直想有个“女朋友”，可是博士好像并不知道。

小希

心理学专业本科毕业生

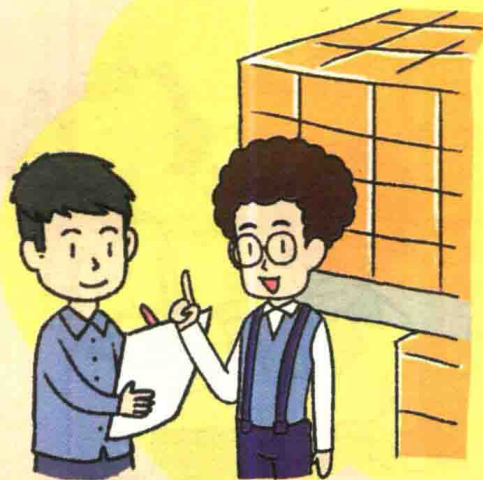
性格爽朗，做事雷厉风行，给人女强人的即视感；但是内心火热，富有正义感。



妮妮

小希的好闺蜜

目前就职于某国际外贸公司，担任主管，性格要强，对工作极其认真负责。



小卷

心理学专业本科毕业生

性格沉稳，乐于助人。平时喜欢待在图书馆看研究专著，实习时喜欢与博士讨论，并能碰撞出灵感的火花。

小德

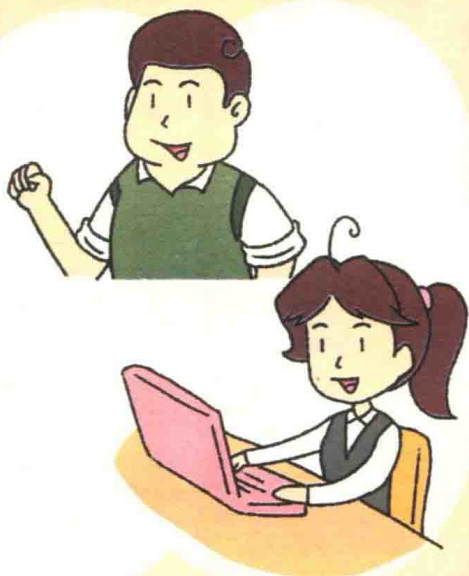
小卷从小到大的好哥们儿

阳光帅气有活力，喜欢游泳、健身，拥有吃不胖的体质。

小曾

妮妮的业务伙伴

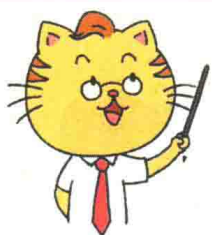
是个大老板。虽然看上去很平凡，实际上很有做生意的头脑。



思思

小希的学妹

开朗活泼，喜欢一切看起来萌萌的事物。



目录 CONTENTS

第1章

我们身边的那些 人心博弈技巧



- 002 | 01 丘吉尔的演讲中隐藏的博弈技巧
- 006 | 02 隐藏在标价中的心理学
- 010 | 03 我们是如何被诈骗的

第2章

适用于任何场景 的人心博弈技巧



- 016 | 01 初次见面7秒决定半年
- 020 | 02 可怕的情境效应
- 024 | 03 “嗯！”“啊！”“哦！”通向亲密之路的神器
- 029 | 04 无往不利的请求方法
- 033 | 05 对男女不同的表扬方法

第3章

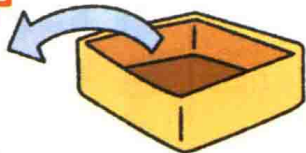
职场、人际关系中的博弈技巧



- 038 | ① 会议中隐藏的技巧
- 042 | ② 让下属跟着你走的“上司力”
- 047 | ③ 如何领导喜欢找借口的下属
- 052 | ④ 用霍桑效应应对懒员工
- 056 | ⑤ 如何应对偏才型上司
- 061 | ⑥ 终极道歉法——超过对方的期待值
- 066 | ⑦ 改变说话方式，增加好感度
- 071 | ⑧ 与不喜欢的同事相处的方法
- 076 | ⑨ 越是沉默的人说话的欲望越强烈
- 080 | ⑩ 不要让身份、环境限制了你的性格和地位

第4章

交涉、商务谈判中的博弈技巧

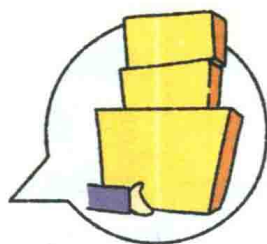


- 086 | ① 如何使对方快速产生亲近感
- 090 | ② 怎样掌握说话的主导权与谈话进度

- 095 | ③ 商谈前的一步决定商谈的结果
- 099 | ④ 选对交涉时间和环境，增加成功概率
- 103 | ⑤ 气氛不好了，换个环境
- 107 | ⑥ 重要的事情说三遍
- 111 | ⑦ 活用记忆曲线了解对方的记忆
- 116 | ⑧ 用对方的语言说服他
- 120 | ⑨ 让客户听从你的选择的心理策略
- 124 | ⑩ 根据对方的性格选择不同的交涉方式

第5章

恋爱中的博弈技巧



- 130 | ① 心跳快就是喜欢他
- 134 | ② 吸引他的语言和动作
- 138 | ③ 测试一下他对你有没有兴趣
- 142 | ④ 约会时增加气氛，让对方一见倾心
- 146 | ⑤ 不分手秘诀——不要问“为什么喜欢”
- 150 | ⑥ 如何面对感情生变

- 155 | 07 日久生情的秘诀
- 159 | 08 不吵架的奥秘——恋人之间的情绪控制技巧
- 163 | 09 从进化心理学角度理解男女的不同
- 167 | 10 以适当的身体接触改变对方对你的心意
- 171 | 11 婚姻保鲜的四大绝技

第6章

给自己的博弈技巧



- 176 | 01 在自己周围制造积极的空气
- 181 | 02 生气的时候如何让自己快速冷静
- 185 | 03 迅速走出低落情绪的方法
- 189 | 04 危机的时候赞幸运
- 193 | 05 改变拖延症的第一步是行动
- 198 | 06 生气了放一放 有压力了写一写
- 202 | 07 克服紧张 强大内心
- 206 | 08 增强集中力的魔法
- 210 | 09 多说成功 增强自信心

214 | 主要参考文献



第 1 章

我们身边的那些 人心博弈技巧

总有人能随心所欲地运用各种心理学技巧，
如政治家、商家、老板和同事，
他们好像会施“魔法”，能让你一不小心就中招。
你是不是很好奇这是为什么呢？
接下来告诉你答案。





丘吉尔的演讲中隐藏的博弈技巧

- 想知道丘吉尔的演讲为什么会受到当时英国民众的欢迎吗？
- 想知道能够分分钟说服他人于无形的心理学技巧吗？

! 丘吉尔惯常的招数

从表面来看：

1. 丘吉尔似乎偏爱把演讲时间安排在黄昏。
2. 他总是在演讲中不断地重复一些关键字。
3. 强调英国处于危难之际，是“最困难的一年”。

从以上三点，你看出了什么名堂吗？如果没有，你也可能成为被操控的对象哟。唯有知道这其中的原理，你才可能识破套路，并一举成为通晓博弈心理学的有识之士。

! 丘吉尔说服魔术揭秘

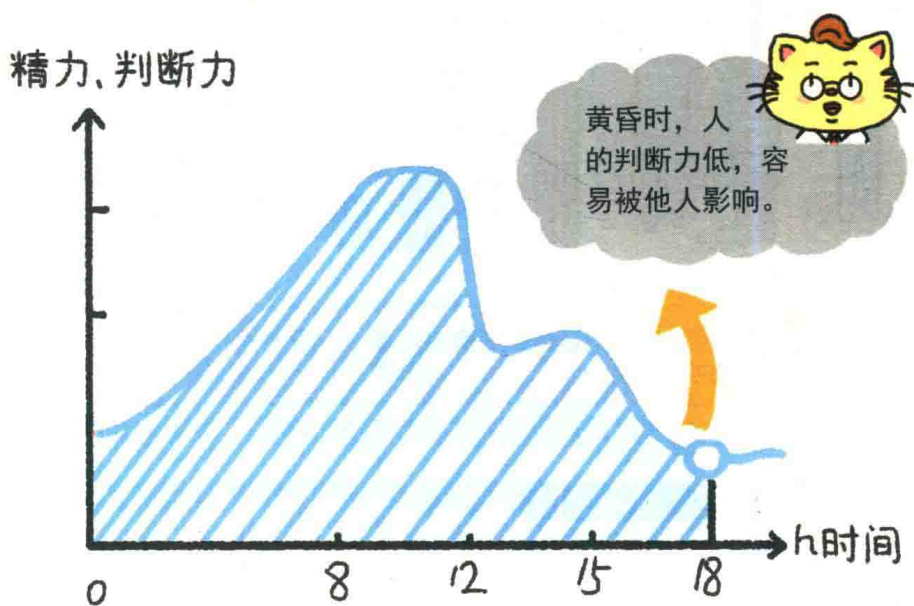
说服心理术揭秘一：把演讲时间安排在黄昏

黄昏往往是人们忙碌了一天后最疲劳的时刻。大量的实验统计表明，人类在黄昏时无论是思考能力还是判断能力都会有所下降。这在心

理学上被称为“**薄暮效应**”（Twilight Effect），**即说服疲劳对象的效率远高于对方精神饱满时**。从生理心理学上来讲，这是由于抵御说服需要消耗意志力，而人们在疲劳时的意志力明显薄弱。

所以，由于这一原理，黄昏中疲劳的民众不容易产生反抗情绪；自然而然地，丘吉尔演讲内容的被接受程度也就显著上升了。

薄暮效应



说服心理术揭秘二：不断重复关键字

为了让民众记住和接受自己的政策，丘吉尔会在演讲中不断重复一些关键字，从而给民众留下深刻的印象，进而让他们产生好感。这又是什么道理呢？

根据心理学家费安斯的研究，在某一外在刺激下，个体接触到该刺激的机会越多，对该刺激就会越喜欢。这一心理学原理被称为“**纯粹接触效应**”（Mere Exposure Effect）。纯粹接触效应也解释了为什么实习

生倘若能在有决定权的大领导眼前混个脸熟就比较容易留下。

纯粹接触效应



- ① 纯粹接触效应经常被运用在演讲活动中，演讲者会重复关键信息来影响听众。

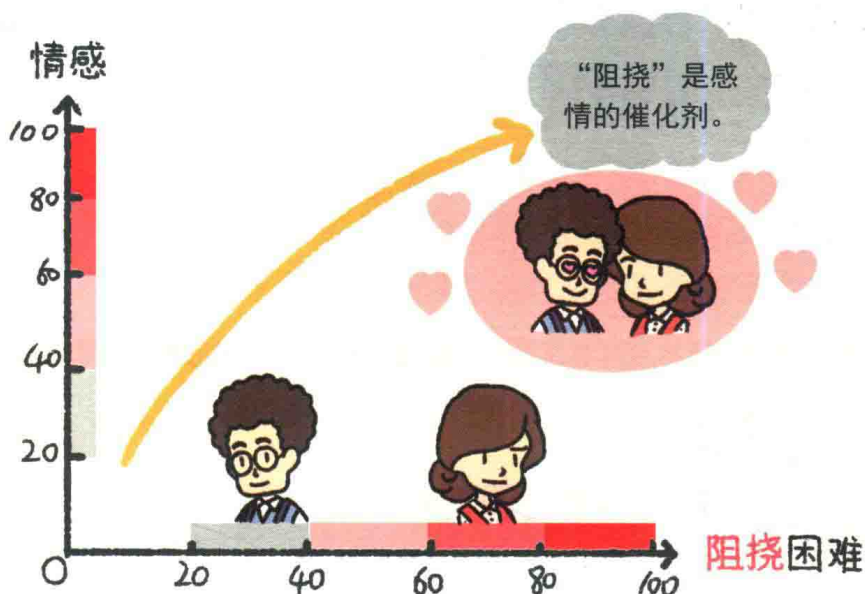
说服心理术揭秘三：强调危机

丘吉尔在演说中常说：“英国已经走到了穷途末路，我们要团结一致越过重重障碍，恢复曾经的荣光。”在当时被经济萧条笼罩的英国，这种说辞极有市场，得到了民众的普遍认同。

在以上套路里，精明的丘吉尔又巧妙地运用了“罗密欧与朱丽叶效应”（Romeo & Juliet Effect）。

所谓“罗密欧与朱丽叶效应”，是指在恋爱关系中，当出现干扰恋爱双方爱情关系的外在力量时，恋爱双方的情感反而会加强，恋爱关系也因此更加牢固；而从国家的立场来说，国内外出现危机、穷途末路的说法也会在很大程度上紧固民众的团结意识，提升民众的爱国情绪，从

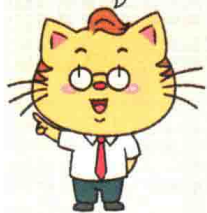
罗密欧与朱丽叶效应



而为丘吉尔的政策打下坚实的基础。

这个心理学效应还常常被运用于市场营销中。著名的小米手机“饥饿营销案”，其根本的心理学依据就是激发了潜藏在人们身上的“罗密欧与朱丽叶效应”的心理机制，促使消费者越是买不到就越想买。

END WORDS



结语

- 现在，再回过头来看丘吉尔的做法，你是否已经能够一眼洞穿他的手法和目的了呢？
- 学习博弈心理学、了解各种心理学原理是一个逐渐累积的过程。认知的套路越多，收获的洞察力以及掌握的影响力技巧自然也会越多。



隐藏在标价中的心理学

- 我们总是在对比价格中选择自己认为合理的那个，那么你真的选对了吗？
- 生活中又有哪些隐藏的价格心理术呢？

! 标价中的心理技巧

纯粹考虑价格，请尝试选择以下两个餐厅的套餐：

	套餐 A	套餐 B	套餐 C
餐厅A	40元	20元	15元
餐厅B	20元	15元	无

我猜，在餐厅A中，你会倾向于选择20元的套餐B；而在餐厅B中，你可能就会选择15元的套餐。

是不是被我说对了？再来一次好不好？

	纸质版	电子版	纸质+电子版
杂志A	90元	70元	无
杂志B	90元	70元	90元

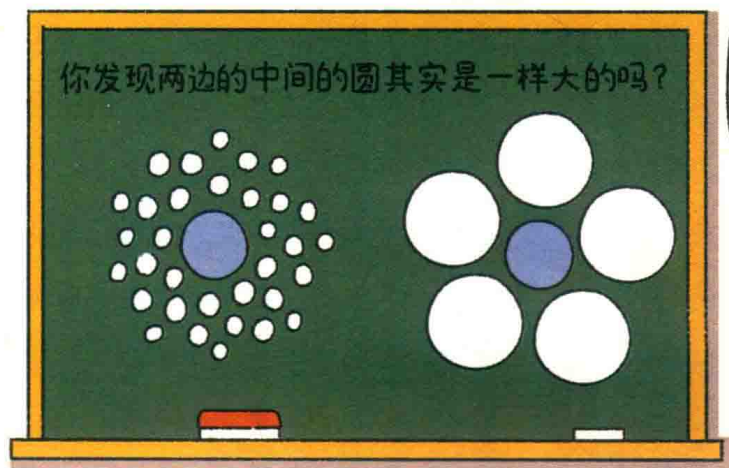
我猜，对杂志A你会选择电子版，而对杂志B你会考虑纸质+电子版。

! 标价心理技巧 解密

在上述标价选择题中，你仔细体会一下，有没有被设计的感觉？这是什么原理呢？

原来，当人脑在做出判断时，往往会把选择的对象进行对比。在有三种价格的情况下，大部分人会选择中间价格；而在只有两种价格可选

对比效应



这就是同一刺激因背景不同而产生的感觉差异的现象。



的情况下，70%的人会选择便宜的。这个效应被称为“对比效应”。对比效应（Contrast Effect）也称“感觉对比”，是指同一刺激因背景不同而产生的感觉差异的现象。比如，同一种颜色把它放在较暗的背景上，看起来会明亮些，放在较亮的背景上看起来会暗一些。两种不同的事物同时或继时呈现，比它们各自单独呈现时所得到的效果要更好。

有时，人们往往会通过对比商品的价格来做出不同的决策。例如，

一种价格25元的食物在另一街区只卖15元，为了节省这10元，人们愿意走上10分钟；可如果在街道的另一端可以花978元而非988元买一套西服，谁也不会走这10分钟了。又如，找来两个碗，在第一个碗里倒进温水，在第二个碗里倒进冰水，先将右手放进冰水碗，30秒后将两只手一起浸入温水碗里，你会发现左手感觉是温水，右手感觉是烫水！

! 你一定要知道 “对比效应”的进阶表现

在销售场景中，深谙此道的房地产中介会向客户推荐一套稍高于客户心理价位的房子，与此同时再推荐一套条件明显差一些但价格却与前者十分接近的房子。两相比较之下，顾客往往会选择前者。

再如，电脑城中的微机配件价格已经十分透明，商家几乎已无利可图。怎么办？聪明的商家开始“头脑风暴”：什么商品的价格不透明而且毛利高？答案是鼠标垫。于是乎，有些懂点心理学的店主往往会在一些精致美观、“价格合理”的鼠标垫旁放上一个丑陋却价高的鼠标垫作为对比。一天下来，成本几角至1元、售价10~20元的“精美鼠标垫”在这样的心理设计之下可以出货几十甚至上百个。

“对比效应”不仅可以运用在商品的标价上，而且也是人们说服他人的利器。经理大年夜安排晚上加班预计会有阻力，故先和员工商量可能需要连续加班一周，在对方犹豫、拒绝时退一步，那么就在大年夜加一个晚班“算了”。

你看，活用“对比效应”是不是分分钟可以让你成为影响力达人、说服高手？