

这是博弈论在生活不同场景的应用指南
也是更有趣、有料的博弈论说明书
生活中任何问题，都可以用博弈论的思维加以解决
博弈论是人生与事业的成功之道



博弈心理学

日常生活中的心理策略

米苏◎著



出版社



中国纺织出版社

全国百佳图书出版单位



博弈心理学

日常生活中的心理策略

要想在现代社会做一个有文化的人，
你必须对博弈论有一个大致了解。

——著名经济学家 保罗·萨缪尔森



中国纺织出版社
官方微信



中国纺织出版社
官方微博



中国纺织出版社
天猫旗舰店

上架建议：心理学读物/励志

ISBN 978-7-5180-3767-4



9 787518 037674 >

定价：35.00元

博弈心理学

日常生活中的心理策略



米苏◎著



国家一级出版社



中国纺织出版社

全国百佳图书出版单位

内 容 提 要

所谓博弈，就是在平等的对局中根据对方的策略而变换自己的对抗策略，以达到取胜的目的。生活充满了博弈，我们的一切行为都是心理博弈的结果。作者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，向没有经济学基础的读者展示了博弈的智慧，告诉我们在社会和大博弈中如何取得真正的成功。

图书在版编目(CIP)数据

博弈心理学：日常生活中的心理策略 / 米苏著. --
北京：中国纺织出版社，2018. 1
ISBN 978-7-5180-3767-4

I. ①博… II. ①米… 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164335号

策划编辑：郝珊珊 责任印制：储志伟

中国纺织出版社出版发行

地址：北京市朝阳区百子湾东里A407号楼 邮政编码：100124

销售电话：010-67004422 传真：010-87155801

http://www.c-textilep.com

E-mail: faxing@c-textilep.com

中国纺织出版社天猫旗舰店

官方微博http://weibo.com/2119887771

北京佳信达欣艺术印刷有限公司印刷 各地新华书店经销

2018年1月第1版第1次印刷

开本：880×1230 1/16 印张：7.5

字数：80千字 定价：35.00元

凡购本书，如有缺页、倒页、脱页，由本社图书营销中心调换

序 言

读懂了博弈，就能把握人生

在美国普林斯顿大学的酒吧里，四个男生正在商量着如何去追求一个漂亮的女孩。

后来成为博弈论创始人、著名经济学家的约翰·纳什，当年也在该大学读书的他曾经琢磨过：“如果这四个男孩都去追那个漂亮女孩，女孩势必会摆起架子来，不会理睬他们中的任何一个。当这几个男孩再去追别的女孩时，其他女孩也不会接受他们了，因为谁也不想做‘次品’。可假如他们愿意先追求其他女孩，那个漂亮女孩就不会有很强的优越感，那时再追她就很容易了。”

起初，纳什的脑子里还没有清晰的“博弈论”思维，也没有提出“纳什均衡”，可他用这件事诠释出了一个事实：生活处处皆博弈！

那么，博弈到底是什么呢？

博弈，最初指的是下棋，后来引申为在一定条件下，遵守一定的规则，一个或几个拥有绝对理性思维的人或团队，从各自允许选择的行为或策略中进行选择并加以实施，并从中各自取得相应结果或收益的过程。

听起来似乎有点儿复杂。有一本书里是这样解释博弈的：“博弈就是做人该有的非凡心思，博弈就是为人处世的最合适方法，博弈就是恰到好处的智慧抉择，博弈就是决定进退成败的最优谋略。”

博弈针对的虽然是某一件事，背后的操纵者却是人。说到底，博弈就是人与人之间沟通交流、运用策略的过程，最终的落脚点还是心与心的碰撞。我们的一切行为，都是心理博弈的结果，小到一日三餐吃什么，大到婚姻事业的抉择，都在进行着博弈。

在一颗颗复杂多变的心灵面前，你是否想好了如何去与自己的人生博弈？在过往博弈的过程中，你是牢牢掌控着自己的命运，酣畅淋漓地活出了快意的自我，还是一直处于被动的地位，说不清被什么东西操控着，在诸多问题上都无法给自己一个满意的答案？

人生犹如一盘棋，无论我们扮演的是什么角色，都必须面对纷繁复杂的人际关系、形形色色的事物，时时刻刻分析和预测他人的行为，并做出相应的行为选择，在合理的范围内让自己更好地生存下去。

环境是无法改变的，我们唯一能做的就是不断地提高自己的技艺，学会如何选择优势策略，如何洞察他人心理，不轻易被人操控，在未来的人生之旅上，活得更真实、更理性、更惬意、更精彩。

目录

contents

Chapter1 为什么被洗脑的总是你 / 1

我们不完全是自己的主人 / 3

你有多少选择是自愿的 / 6

谁都相信自己不是最傻的 / 11

注意那些别有用心暗示 / 15

不完整的信息会误导人 / 20

Chapter2 当心！操纵者就藏在你身边 / 23

你是容易被操纵的对象吗 / 25

互利性原则，有时是旋涡 / 29

可怜之人必有可怕之处 / 32

当一个人付出全部来爱你 / 36

别忽略不起眼的小请求 / 40

被贬低不代表你真的不好 / 44

摆脱操纵的几种心理策略 / 49

Chapter3 嘿，别傻到一个人去战斗 / 53

囚徒困境不只是一个故事 / 55

唯有大家好，才是真的好 / 59

自作聪明讨不来半点好处 / 63

不要只想着自己的收益 / 66

为了大局吃点小亏也值得 / 70

别傻到一个人单打独斗 / 74

Chapter4 跟谁都能成为朋友的秘密 / 79

扬起嘴角，伸手不打笑脸人 / 81

打开人心的钥匙叫相似 / 84

没有谁不喜欢听赞美的话 / 87

把“自黑”玩好了也是本事 / 91

多替对方想想，成见不攻自破 / 94

多说“我们”少说“我” / 98

Chapter5 如何打赢舌尖上的心理战 / 103

会说的永远比不过会问的 / 105

说服之前，不妨先认同 / 109

用对方的矛攻破对方的盾 / 113

别小看了善意的“威胁” / 116

以理服人，不如以情动人 / 119

趁着他人疲惫时去说服 / 123

无声的对抗，胜过声嘶力竭 / 127

Chapter6 狭路相逢，技高者为赢家 / 131

形象是一件关乎输赢的事 / 133

拿出“胜利者”的姿态来 / 137

为了有利的结果不妨示弱 / 141

狭路相逢，技高者更胜一筹 / 144

尽力很重要，借力更重要 / 148

善于利用小利益俘获人心 / 151

Chapter7 洞察人心，瞬间掌控主动权 / 155

准确抓住对方的“心脉” / 157

同情是掌控人心的良方 / 161

充分利用人的逆反心理 / 166

让对方感觉他很重要 / 171

运用激将法巧达目的 / 175

每个人都喜欢互惠互利 / 178

Chapter8 学会如何输，比赢更重要 / 183

认赔服输是一种智慧 / 185

别为沉没的成本不甘心 / 188

越想“翻本”输得越惨 / 192

半途而废不总是坏事 / 196

弃车保帅永远是值得的 / 200

Chapter9 情与理的对峙，让爱更明白 / 205

择偶不存在“最优解” / 207

鲜花为何会插在牛粪上 / 210

不要作没有余地的选择 / 215

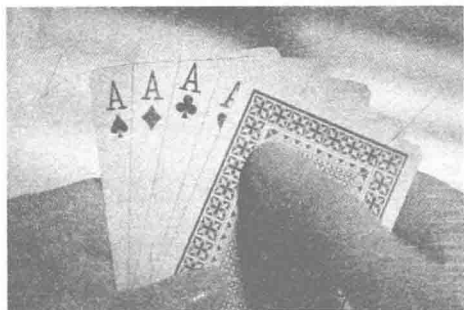
亲密虽好，过犹不及 / 218

甜蜜爱情中的嫉妒效应 / 221

认清幸福递减法定律 / 224

Chapter1

为什么被洗脑的
总是你



我们不完全是自己的主人

现在，请你认真思考一个问题：你是自己的主人吗？

这问题似乎不太好回答，对吗？如果承认“我”是自己的主人，有时自己做出的行为却并非完全出于意愿，甚至某些事情是违背内心的意愿做出的选择；如果否认“我”是自己的主人，那就等于放弃了支配自己行为意志的权利，甘愿沦为一枚棋子，有谁愿意如此呢？

对于此问题，完全承认与否都不太合适，只能说每个人都不完全是自己的主人。为什么会出现这样的情况呢？这就牵扯到了“鸟笼逻辑”，它是人类无法抗拒的10种心理之一。

甲对乙说：“如果我送你一只鸟笼，并且挂在你家中最显眼的地方，我保证你过不了多久就会去买一只鸟回来。”乙不以为然地说：“养只鸟多麻烦啊，我是不会去做这种傻事的。”

于是，甲就去买了一只漂亮的鸟笼挂在乙的家中。接下来，只要有人看见那只鸟笼，就会问乙：“你的鸟什么时候死的，为什么死了啊？”不管乙怎么解释，客人还是很奇怪，如果不养鸟，挂个鸟笼干什么？最后，人们开始怀疑乙的脑子是不是出了问题，乙只好去买了一只鸟放进鸟笼里，这样比无休止地向大家解释要简单得多。

在人际关系中，思维定式是一个很强大、很顽固的影响力，故事中的乙就是无法忍受被人用习惯思维的逻辑推理误解，最终选择屈服于强大的惯性思维。这种思维影响着生活中绝大多数人的行为模式和思考方式。

依据这一心理效应，我们便能明白，为什么“你不完全是自己的主人”？“你”之所以成为“你”，不仅仅是因为“你”具备了某些内在的特质，更重要的是“你”受到了外部因素的影响，这些因素可能来自父母、朋友、同事，也可能来自整个社会环境。

父母是对孩子产生深远影响的“第一人”。在早期的亲子关系中，孩子通过模仿父母来区分自我和他人，也从父母那里学会对自我的定义和评价。父母如何看待孩子，孩子就会如何看待自己，如果一

一个孩子是在鼓励和支持中成长起来的，能够参与家庭重要事情的计划和决策，那么他成年后的自尊水平也比较高。倘若父母本身的自尊水平较低，只是通过溺爱或打骂的方式对待孩子，孩子就很难感受到温暖和亲密，他们在日后衡量自己的行为标准方面也会存在偏颇。

心理学家库利曾经指出：一个人的自我是受他人影响的，是由社会决定的。在他看来，自我通过他人的反应和评价来反映。比如说，我们内心很渴望成为一名艺术家，却身不由己地走上了科研的道路，因为所处的情境不允许我们遵从内心的意愿，在这种不情愿的情境中，他人对我们提出各种要求，导致我们的自我概念和行为发生巨大的改变。

鸟笼逻辑是人际关系中外在影响和经验的缩影，它有积极的一面，可以让我们借助先人的经验少走弯路，但我们还要警惕它消极的一面，就是不要完全陷入思维定式中，让外界的影响成为自身发展的枷锁，甚至成为被人操纵和利用的工具。同时，也要少用鸟笼逻辑去推断他人，成为一个墨守成规、顽固不化的人。