

拿来就用的操控与反操控术、洗脑与反洗脑术

# 博弈心理学

Game Psychology

突破困局并立于不败之地的策略思维

沧海满月◎著



让你在不动声色中，影响改变他人  
适用于：职场、商场、亲子、婚恋等场合

江苏人民出版社

# 博弈心理学

Game Psychology

突破困局并立于不败之地的策略思维

沧海满月◎著

 江苏教育出版社

## 图书在版编目 ( CIP ) 数据

博弈心理学 / 沧海满月著. — 哈尔滨 : 黑龙江教育出版社, 2017.6

(读美文库)

ISBN 978-7-5316-9327-7

I. ①博… II. ①沧… 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172291号

## 博弈心理学

BoYi XinLiXue

沧海满月 著

---

|      |                              |
|------|------------------------------|
| 责任编辑 | 徐永进                          |
| 装帧设计 | 久品轩                          |
| 责任校对 | 张铁男                          |
| 出版发行 | 黑龙江教育出版社<br>(哈尔滨市南岗区花园街158号) |
| 印 刷  | 天津安泰印刷有限公司                   |
| 开 本  | 880毫米×1230毫米 1/32            |
| 印 张  | 7                            |
| 字 数  | 140千                         |
| 版 次  | 2017年9月第1版                   |
| 印 次  | 2017年9月第1次印刷                 |

---

|     |                        |     |        |
|-----|------------------------|-----|--------|
| 书 号 | ISBN 978-7-5316-9327-7 | 定 价 | 26.80元 |
|-----|------------------------|-----|--------|

---

黑龙江教育出版社网址: [www.hljep.com.cn](http://www.hljep.com.cn)

如需订购图书, 请与我社发行中心联系。联系电话: 0451-82533097 82534665

如有印装质量问题, 影响阅读, 请与我公司联系调换。联系电话: 010-64926437

如发现盗版图书, 请向我社举报。举报电话: 0451-82533087

在一个大学的酒吧里，四个男生正商量着如何去追求一位漂亮女生，旁边一个男生却在喃喃自语：“如果他们四个人全部去追求那个漂亮女生，那她一定会摆足架子，谁也不睬。然后他们再去追其他女孩子，别人也不会接受，因为没有人愿意当‘次品’。但如果他们先去追其他女生，那么漂亮女生就会感到被孤立，这时再追她就会容易得多。”

在那个男生的眼里，追求女生就是一场“博弈”。这是影片《美丽心灵》中的一个情节。

爱情、婚姻问题，就像一场游戏、一场竞赛，在这场游戏和竞赛中，男人和女人都想彼此“征服”或“打败”对方。当一个男人和一个女人产生爱的火花的时候，男人和女人之间的博弈就开始了。但人生的博弈开始得更早，当你出生时，就开始了和自己、和别人的博弈。

博弈论原本为游戏理论，这一理论涉及的“游戏”范围甚广：人际关系的互动、球赛或麻将的出招、股市的投资等等，都可以用博弈论巧妙地解释，可以说，红尘俗世，莫不博弈。博弈



论探讨的就是聪明又自利的“局中人”如何采取行动及与对手互动。人生是由一局又一局的博弈所组成，你我皆在其中竞相争取高分。所以说人生是一场永不停止的博弈游戏，每一步进退都关成败。

人生就是一场内容丰富的博弈，考试是博弈，事业中的决断是博弈，人生的选择也是博弈。在人与人的对决中，一方面，你要使自己的招式没有弊病，尽量完美；另一方面，你要不断猜测和判断对手的每一步棋。博弈心理学，实际上就是我们在与人互动时，基于心理分析的策略思考。尽管我们不知道下一步等待我们的将会是什么，但我们可以通过制定完美的策略，来洞悉对方的真实意图，采取相应的手段，应对每一场困境，争取自己的最大胜算。

我们博，就是博那个我们所期待的结果；我们弈，也是期望能够推动对手往我们期待的方向移动。我们学习博弈心理学，就是为了摆脱别人的控制与操作，同时在一定程度上控制与操作别人，帮助我们的人生顺利地朝着自己期望的目标行进。

本书介绍博弈心理学的基本理论和模型，以及博弈心理学在人际交往、职场、投资创富、销售、婚恋等方面的活学活用。文中通过一个个生动鲜活的事例向人们展示经验教训，让读者能够感悟到生存的智慧 and 方略。衷心希望你的每一次选择都更加理性而睿智，让你的人生更加精彩而顺遂。

第一章

生活中的博弈心理学

对博弈的理解 / 002

构成博弈的五个基本要素 / 004

博弈是与人“斗心眼儿”的利器 / 007

操纵别人，先满足他的心理需求 / 009

博弈思维成就智慧人生 / 012

要学做人，先学博弈 / 014

用博弈创造交际新局面 / 017

第二章

博弈心理学的七个模型

囚徒困境，选择决定胜败 / 022

智猪博弈，行动之前开动脑筋 / 026

斗鸡博弈，进与退的智慧 / 031

博傻理论，做聪明的投资者 / 035

猎鹿行动，合作创出奇迹 / 040



信息博弈，比的就是信息 / 043

协和谬误，该放弃就放弃 / 046

### 第三章

## 从此不被人操纵——人际交往中的心理博弈

交往中的心理博弈 / 052

长点心眼，别被对方操纵 / 054

理性思考，透过现象看本质 / 056

识破人心，一开始就留下好印象 / 058

有始有终，最后时刻挽回局面 / 062

六招让对方心甘情愿听你的 / 065

夹缝中生存的“黄金四原则” / 071

与人争辩，损人不利己 / 074

### 第四章

## 玩转职场的软实力——办公室里的心理博弈

利益是人事博弈永恒的主题 / 080

和领导接触，多多益善 / 082

别太天真，读懂潜台词是基本功 / 084

不当傀儡，别被同事“绑架”了 / 086

过犹不及，动心你就输了 / 089

关于背叛和淘汰的博弈 / 091

不亮底牌，直到最后一刻 / 093

### 第五章

## 有钱人不说，却在用——投资创富中的心理博弈

投资是天然的博弈场 / 098

- 理财投资是上帝掷色子吗 / 099
- 不要将就，不要盲目跟风 / 102
- 与群众心理反向操作 / 106
- 有自制力才能取得成功 / 108
- 在赢的概率最高时下大赌注 / 111
- 空手道，实现多赢博弈 / 113
- 贪心让人成为笨蛋 / 116

## 第六章

### 抱团打天下——管理中的心理博弈

- 管理者的预期决定博弈结果 / 122
- 老板与经理人的“较劲” / 125
- 远离尴尬的“夹心层” / 128
- 让员工从心理上认同企业 / 133
- 绩效考核中的微妙战争 / 137
- 激励背后是信用博弈 / 141
- 内部管理，不妨“分槽喂马” / 144
- 找准“兴奋点”诱导合作 / 146

## 第七章

### 搞定客户没那么难——销售中的心理博弈

- 先签小订单，再拿大订单 / 150
- 反客为主，牵着客户的鼻子走 / 153
- 适当让步，与客户进行条件博弈 / 155
- 欲擒故纵，让客户急于和你成交 / 157
- 借助“第三者”的力量游说顾客 / 159



故意冷淡不理睬，吊足客户的胃口 / 162

先高后低，让客户觉得赚了便宜 / 164

玩数字游戏，以小藏大谈价格 / 166

## 第八章

### 让你爱的人更爱你——恋爱婚姻中的心理博弈

先动优势，爱在心中口要开 / 170

有没有一种智慧可以让恋爱不分手 / 173

逆向选择，美丑搭配最常见 / 175

性别之战中的纳什均衡 / 178

夫妻之间的“囚徒困境” / 182

夫妻之间要“亲密有间” / 187

亲爱的，有话好好说 / 189

## 第九章

### 少有人走的路——超越自我的心理博弈

轻信与多疑——成功的绊脚石 / 194

和自己的贪婪本性博弈 / 196

世界上没有永恒的优势 / 198

认识心中的恶魔，走出心魔 / 200

暂时压抑欲望是另一种前进 / 202

在错误面前学会反省自己 / 204

转换想法，心境豁然开朗 / 209

## 后记 / 213



## 第一章

# 生活中的博弈心理学

世事如棋。生活中每个人如同棋手，其每一个行为如同在一张看不见的棋盘上布一个子，精明慎重的棋手们相互揣摩、相互牵制，人人争赢，下出诸多精彩纷呈、变化多端的棋局。棋手之间的博弈，很大程度上都是心与心的较量，充满了影响与反影响、操纵与反操纵。博弈心理学帮助我们在错综复杂的相互影响中得出最合理的策略。



## 对博弈的理解

通俗地讲，博弈就是指游戏中一种选择策略的研究。博弈的英文为“game”，我们一般将它翻译成“游戏”。而在英语中，“game”的意义不同于汉语中的游戏，它是人们遵循一定规则的活动，进行活动的人目的是让自己“赢”。我们在和对手竞赛或游戏的时候怎样才能使自己赢呢？这不但要考虑自己的策略，还要考虑其他人的选择。生活中博弈的案例很多，只要涉及人群的互动，就有博弈。

一天晚上，你参加一个派对，屋里有很多人，你玩得很开心。这时候，屋里突然失火，火势很大，无法扑灭。此时你想逃生。你的面前有两扇门，左门和右门，你必须在它们之间选择。但问题是，其他人也要争抢这两扇门出逃。如果你选择的门是很多人选择的，那么你将因人多拥挤冲不出去而被烧死。相反，如果你选择的是较少人选择的，那么你将逃生。这里我们不考虑道德因素，你将如何选择？

一个人做选择时必须考虑其他人的选择，而其他人在做选择时也会考虑此人的选择。此人的结果——博弈论称之为支付，不仅取决于他的行动选择——博弈论称之为策略选择，同时取决于其他人的策略选择。这样，此人和其他人就构成了一个博弈。

博弈的特色是互动性，就是博弈的参与者至少有两个，即使

只有一个人，比如我们考虑今天出门是否带雨伞，也要把天气作为另一个博弈参与者。只要明白了博弈的这个特点，任何事情我们都可以看作是博弈。请看下面这个寓言故事：

有一个人死后升了天，在天堂待了数日，觉得天堂太单调，于是就请求天使让他去地狱看看，天使答应了他。

他到了地狱，看到繁花似锦的宫殿、一群群妖媚的美女以及各种美食。他对魔鬼说：“今天我决定在这里过夜，听说这里很好玩。”魔鬼同意让他留下来过夜，并派了个美女招待他。

第二天，那人回到天堂。跟地狱比起来，天堂的生活仍然很单调。过了不久，他又开始想念地狱的花天酒地，再次请求天使准许他去地狱。一切都如同上一次，他容光焕发地回到天堂。又过了一阵子，他向天使说他要在地狱永久居住，说完不理天使的劝告，坚决地离开了天堂。

他到了地狱，告诉魔鬼他是来定居的，魔鬼把他迎进去，可这次接待他的是一个蓬头散发、满脸皱纹的老太太。“以前接待我的那些美女哪儿去了？”那人不满又好奇地问。

“朋友，老实跟你说，旅游是旅游，移民却不是一回事！”魔鬼告诉他。

这是一个很简单故事，但它与博弈有什么关系呢？我们先看里面的局中人，在这个生活场景里有天使、魔鬼、当事人。当事人有两种策略选择：一种是继续待下去，另一种是换个环境，比如去地狱。这两种选择是他与自己生活状态的一种博弈。如果我们把与他博弈的局中人换成天使，那么他在选择两种策略的时



候，就要考虑天使的反应。他想选择第二种策略，去地狱，天使就面临着答应与不答应两种策略。若天使答应，他怎么办，若天使不答应，他又该怎么办。当然，最后的策略天使是答应了。他去地狱后，魔鬼与他进行博弈。用诱惑来吸引他和用丑恶来接待他，这两种策略选择中，魔鬼为了留住他，先用第一种策略来吸引。如果魔鬼先用第二种策略的话，当事人肯定要走了，绝不会留在地狱的。魔鬼先选择第一种策略，而等当事人决定留在地狱后，再拿出第二种策略。魔鬼的每一个策略都是揣摩当事人的意思而定的，他和当事人之间有一个互动关系，如果当事人的策略选择不留下，魔鬼肯定要换另外的策略，他总是按照当事人可能的策略选择来定自己的策略。

人与人之间的博弈，很大程度上都是心与心的较量，充满了影响与反影响、操纵与反操纵。我们只有站在博弈的制高点，客观、冷静地观察与分析，才能察觉到他人的意图，用最有效的策略克敌制胜。

## 构成博弈的五个基本要素

博弈由很多要素构成，每个博弈至少包含五个基本要素。

### 1.局中人

局中人又名决策主体、参与者、博弈者。在一场竞赛或博弈中，每一个有决策权的参与者都成为一个局中人。只有两个局中

人的博弈现象称为“两人博弈”，而多于两个局中人的博弈称为“多人博弈”。

博弈中的参与者在游戏里扮演不同角色。比如象棋，有这样几种角色：将、相、士、车、马、炮和卒，俨然一支军队。每个角色都是一次棋局博弈的局中人。当然，比起真实的人生，这个模型过于简单了，但一样可以映射出现实的生活。

在整个人生中，博弈无处不在，因为人们时时刻刻都在想着与他人竞争，时时刻刻都把自己摆在一个局中人的角度。从这个意义上讲，人生本身就是一场博弈，而人则永远是博弈的局中人。

## 2.策略

博弈中有了局中人，就要开始进行策略的选择了。一局博弈中，每个局中人都会有可供选择的、实际可行的、完整的行动方案。这个自始至终筹划全局的行动方案，称为这个局中人的一个策略。

如果在一个博弈中，局中人都只有有限个策略，则称为“有限博弈”，否则称为“无限博弈”。由于每个人都随时面对各种选择，随时扮演着局中人的角色，所以在人生这场大游戏里，策略的选择异常重要。正所谓“一着不慎，全盘皆输”。

## 3.效用

所谓效用，就是所有参与人真正关心的东西，是参与者的收益或支付，我们一般称之为得失。每个局中人在一局博弈结束时的得失，不仅与该局中人自身所选择的策略有关，而且与全体局



中人所取定的一组策略有关。所以，一局博弈结束时，每个局中人的得失是全体局中所取定的一组策略的函数，通常称为支付（pay off）函数。每个人都有自己的支付函数，其实每个人都为自己的每一步行动简单地计算过支付函数中效用的得失，也就是干一件事情值还是不值。

#### 4.信息

在博弈中，策略选择是手段，效用是目的，而信息则是根据目的采取某种手段的依据。信息是指局中人在作出决策前，了解的关于支付函数的所有知识，包括其他局中人的策略选择给自己带来的收益或损失，以及自己的策略选择给自己带来的收益或损失。在策略选择中，信息自然是最关键的因素，只有掌握了信息，才能准确地判断他人和自己的行动。

#### 5.均衡

均衡是一场博弈最终的结果。均衡是所有局中人选取的最佳策略所组成的策略组合。均衡是平衡的意思。在经济学中，均衡即相关量处于稳定值。在供求关系中，如果某一商品在某一价格下，想以此价格买此商品的人均能买到，而想卖的人均能卖出，此时我们就说，该商品的供求达到了均衡。纳什均衡就是一个稳定的博弈结果。

在上述要素中，局中人、策略、效用和信息规定了一局博弈的游戏规则，均衡是博弈的结果，也是游戏结束的最后结局。

## 博弈是与人“斗心眼儿”的利器

学习博弈论的好处在于，它教会我们一种策略化思维，教我们如何与人你来我往地内心较量，帮助我们应对操纵与反操纵，解决各种人生难题。

公元前203年，楚军和汉军正在广武对峙。当时项羽粮少，欲求速胜，于是隔着广武涧冲刘邦喊：“天下匈匈数岁者，徒为吾两人矣。愿与汉王挑战，决雌雄，勿徒苦天下之民父子为也。”意思是说，天下战乱纷扰了这么多年，都是因为我们两个的缘故。现在，我们单挑以决胜负，以免让天下无辜的百姓跟着我们而受苦。面对项羽的挑战，刘邦是如何应答的呢？汉王笑谢曰：“吾宁斗智，不能斗力！”意思是说我跟你比的是策略，而不是跟你比谁的武功更高，力气更大。

由此可知，刘邦比项羽更具有策略性思维，他的想法更符合博弈论的道理。现实生活中的很多对抗局势，其胜负主要取决于身体素质或者运动技能，要在这些对抗局势中获胜，只需锻炼身体技能就可以。这样的对抗局势虽然也可纳入博弈论的研究范畴，但是这些并非博弈论研究者们最感兴趣的话题。在更多的对抗局势中，其胜负很大程度上甚至完全依赖于谋略技能。比如一场战争的胜负，往往取决于双方的战略和战术，而不是哪一方的统帅体力更好，武功更高。要在这样的对抗局势中获胜，就需要锻炼谋略技能，也就是刘邦所说的“吾宁斗智，不能斗力”。众所周知，楚汉相争的结局是刘邦赢得了天下，项羽兵败自刎而



死。“斗智”才是博弈论研究者深感兴趣的，同时也是我们学习博弈论、运用博弈思维能够有所收获的。

在人生这个竞技舞台上，我们每一个人都渴望成功。运用博弈思维，懂得策略之道，恰恰满足了我们获得成功、避免失败的心理要求，并使我们在所参与的博弈中取得利益的最大化。

如果有人一定要像剥洋葱一样地剥开博弈思维，看看施展各种博弈技巧的核心是什么，那么他将会看到两个字——理性。

我们的任何结果均是决策和行动的产物，要想得到想要的行动结果，就要依靠理性思维。冲动是魔鬼，冲动更是博弈思维的大敌。

博弈论的基本假设：理性人。

博弈论中有一个基本的假设，那就是博弈的参与者是理性的人。其中的理性是指参与者努力运用自己的推理能力使自己的利益最大化。对于“理性”这个词，有必要进行深入的阐释。

其一，理性的人一定是自利的。

所谓自利，就是追求自身利益的行为和倾向。经济学和博弈论中的自利和社会学中的自私不是一回事。在博弈论中，“自利”是一个中性词。博弈论假设参与者都是纯粹理性的，他们以自身利益最大化为目标。

其二，理性和道德不是一回事。

理性的选择只是最有可能实现自己的目标，而不一定最合乎道德。理性和道德有时会发生冲突，但理性的人也不一定是不道德的。