

郑杰◎著

每天读点 博弈心理学

一本书读懂博弈心理学

掌握人际交往主动权，不被别人牵着鼻子走
学会读心识人小秘诀，轻松赢得博弈攻心战

从言行中看出破绽，在交谈中辨别真意
让谎言无处遁形，让真相水落石出



国家一级出版社



中国纺织出版社

全国百佳图书出版单位

每天读点
博弈心理学

郑杰◎著



内 容 提 要

日常生活中，人与人之间，自己与自己之间，无时无刻不存在着心理较量。我们说话办事，不仅要凭借自己的能力，还要有眼力、讲究策略。学习心理博弈学，能帮助我们随时掌握主导权。

这是一本关于心理博弈的指南，它帮你走出心理误区，发挥心理优势，使自己避免遭受挫折和损失。本书内容涉及职场、商场、婚姻生活等方面，是让你无往不利的制胜宝典。

图书在版编目（CIP）数据

每天读点博弈心理学 / 郑杰著. — 北京：中国
纺织出版社，2017.12
ISBN978-7-5180-4090-2

I. ①每… II. ①郑… 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231826号

责任编辑：闫 星 特约编辑：李 杨 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

三河市宏盛印务有限公司印刷 各地新华书店经销

2017年12月第1版第1次印刷

开本：710×1000 1/16 印张：16.5

字数：240千字 定价：36.80元

凡购本书，如有缺页、倒页、脱页，由本社图书营销中心调换

日常生活中，你是否有过这样的一些经历：社交场合，一些人似乎总是能左右逢源，三言两语之间就交到朋友；在商场购买物品时，导购员巧舌如簧，似乎总是知道你需要什么；你的某个同事或者朋友，不但能搞定上司、客户，甚至在恋爱中也如鱼得水，不但职场得意，情场也得意……

的确，现代社会最供不应求的，是那些“贴心的”、让别人觉得“了解我”“信任我”“接纳我”这种类型的人。因此，如果你认真地去了解别人的心意，非但大家抢着成为你的朋友、想和你谈恋爱、买你的商品，也会蜂拥而来寻找你。而这就涉及博弈心理学。

在谈博弈心理学之前，我们先要了解博弈。从表面上看，“博弈”这个词汇让人感觉高深莫测，其实通俗地说就是“游戏”的意思。不过我们不得不承认，博弈也是一种非常神奇和智慧。

经济学家萨缪尔森曾说：“现代社会，要做一个有能力的人，必须要对博弈有一定的了解。”博弈论（Game Theory）又称对策论，起源于20世纪初，最早是微观经济学的组成部分。从game一词中我们发现，博弈最早的意思是游戏，博弈论翻译成中文最贴切的含义也是“智力游戏”。

其实，人生就是一个博弈的过程，我们的每一次抉择都决定着未来人生的走势。而博弈心理学，是一种瞬间帮助我们掌控他人心理而选择正确



策略的方法，运用这一方法，不但能让对方觉得“这个人真是了解我”，也能赢得对方的信任，更能帮助我们识破他人内心想法，帮助我们选择博弈策略，进而达成我们的目的。

的确，我们做任何一个正确的博弈策略的前提是从“心”出发。只有了解他人的内心，才能做到针对不同人的不同心理对症下药，成功地传递信息，达到我们的目的。因此，熟读博弈心理学能让你在工作、恋爱、交友、家庭关系上都随心所欲。

可能你会认为，博弈心理学是心理学家们的“专属工具”，其实不然，任何人都可以轻易使用它。本书正是用通俗易懂的语言，从实用的角度出发，教你在职场、商场和人际关系上，活用博弈策略。通过阅读本书，你就会发现，许多事，乃至许多难题，只要你懂得运用心理博弈策略，那么它都会迎刃而解，同时你自己也能从中收获意想不到的惊喜！

编著者

2017年1月

第1章 推开博弈之门，你要了解的博弈常识 / 001

你所不了解的博弈 / 002

当博弈遇上心理学 / 004

生活中无处不在的心理博弈 / 007

了解博弈的构成要素 / 009

让博弈产生积极的作用 / 012

第2章 斗智斗勇，心理博弈其实就是一场游戏 / 015

与人较量，赢在心理 / 016

第一印象真的有那么重要吗 / 018

先发制人，学会快速了解他人 / 021

笑到最后才是真正的赢家 / 024

努力让对方对你产生好感 / 027

让狂妄的对手放松警惕 / 030



第3章 自我博弈，在与自己对阵中如何战胜自己 / 033

- 克服恐惧才能往前走 / 034
- 挑战，成功者永恒坚持 / 037
- 自控是成功的第一步 / 040
- 冲动前请先思考三分钟 / 042
- 你的“估计”真的那么准吗 / 045
- 好心情助你跨越障碍 / 048
- 历练自己，塑造更强大的自我 / 051

第4章 拉近距离，快速与陌生人谈笑风生的心理博弈 / 055

- 多提彼此之间的共同点，拉近心理距离 / 056
- 先提提你的小秘密，换取对方信任 / 059
- 举手之劳，帮助他人能获得友谊 / 061
- 言语中多说“我们”，表达你们是自己人 / 064
- 从他人的喜好入手 / 067
- 认真倾听，让对方做谈论主角 / 070

第5章 不必多说，聪明人都在应用的心理博弈 / 075

- 一开始就让对方认可你 / 076
- 制造情境氛围的博弈技巧 / 079
- 让对方做选择题 / 081
- 限制时间，让对方尽快决定 / 084
- 先在小事上达成一致意见 / 087
- 把大家的观点告诉他，让对方也接受 / 090



- 第6章 四两拨千斤，弱者也能胜出的心理博弈 / 093**
- 懂得示弱，为自己储备力量 / 094
 - 与其他弱者联合，扩充自己实力 / 097
 - 以少胜多、以弱胜强的博弈 / 099
 - 坐山观虎斗，最后出手 / 101
 - 巧借强者之势，达成自己的目标 / 104
 - 时机未到，养精蓄锐 / 107
- 第7章 表露真诚，让别人深信于你的心理博弈 / 111**
- 态度真诚，展现自己的诚意 / 112
 - 肯定他人，让对方认可自己 / 114
 - 主动说出对方的疑虑，让对方信任你 / 117
 - 事事说中，让对方绝对信任你 / 119
 - 为人率真，真情流露才真诚 / 122
- 第8章 求人办事，让对方心甘情愿帮助你的心理博弈 / 127**
- 巧妙铺垫，让请求顺其自然 / 128
 - 求人办事中的博弈智慧 / 130
 - 示弱法巧妙博得对方同情 / 133
 - 给对方戴顶高帽子，让其不敢摘下来 / 136
 - 软磨硬泡，对方总会答应 / 139
 - 表达事情的难度，激发对方的挑战欲 / 142
- 第9章 化敌为友，让对手为我所用的心理博弈 / 145**
- 传递友善，化敌为友 / 146
 - 向你的敌人求助，能改善彼此关系 / 149



有了误解，就要主动认错 / 152

别较真，否则只能两败俱伤 / 155

装装糊涂，别针锋相对 / 157

第10章 谨慎低调，让你职场一路畅通的心理博弈 / 161

初入职场，切忌锋芒毕露 / 162

与领导博弈：如何服从领导 / 165

想要高薪与升职，就要懂得表露成绩 / 167

与下属博弈：树立权威，令他人服从于自己 / 170

跳槽一定要谨慎 / 173

做与不做的抉择：别什么事都太积极 / 175

第11章 无往不利，谈判中获得最大利益的心理博弈 / 179

谈判其实就是一场心理博弈 / 180

先摸清对方底细，方能底气十足 / 183

装装糊涂，避开谈判雷区 / 186

退一小步、进一大步的谈判技巧 / 189

谈判要有耐心，别急于求成 / 192

还价来来回回，别轻易敲定价格 / 195

谈判活动中的报价学问 / 197

第12章 圆融通达，进退自如的处世心理博弈 / 201

自我博弈：绝不可纵容自我 / 202

别让思维定式给你的人生设限 / 205

帮助别人就是帮助自己 / 207

先发制人，凡事超前一步 / 210



智者的生存之道——藏而不露 / 213

第13章 解读爱恋，给爱情增温的婚恋心理博弈 / 217

创造机会接近你的心上人 / 218

巧妙探寻出心爱之人的真实想法 / 220

女人情感走私，有什么征兆 / 224

怎样看出一个男人是不是花心 / 226

善用“杯子技巧”，试探彼此间的心理距离 / 229

保鲜爱情，就要给对方自由的空气 / 232

第14章 亲子沟通，家庭教育中的心理博弈 / 235

教育要有耐心和智慧，孩子才能健康成长 / 236

与孩子建立友谊，与其一同成长 / 239

给孩子话语权，让孩子敢于表达 / 242

赏识教育，孩子需要你的鼓励 / 245

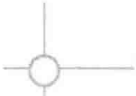
批评有度，不能伤及孩子的自尊心 / 247

放下架子，在亲子之间建立起沟通的桥梁 / 250

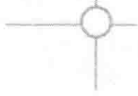
参考文献 / 253

第1章

推开博弈之门， 你要了解的博弈常识



现代博弈论将博弈定义为两个人在对局中利用各自的策略来对抗对方的策略，以达到取胜的目的。而要想获得博弈的胜利，就要了解对手的策略，这就需要我们运用心理策略，于是就有了博弈心理学。事实上，人生就是永无休止的博弈，每个人都要学会用博弈的知识去生活，去与人相处，适应和利用周边环境中的规则。本章，我们先来学习一下博弈的基本常识。



你所不了解的博弈

在生活中，相信大部分人都听过博弈一词，那么什么是博弈呢？博弈本意是：下棋。最初，博弈论主要研究的是象棋、桥牌、赌博中的胜负问题。现代博弈论将博弈定义为两个人在对局中利用各自的策略来对抗对方的策略，以达到取胜的目的。

其实，博弈论思想古已有之。比如，我国古代的《孙子兵法》不仅仅是一部军事专著，阐述了种种战术和战略问题，更是一部最早的博弈论专著。

诺贝尔经济学奖获得者保罗·萨缪尔逊曾说：“要想在现代社会做个有价值的人，你就必须对博弈论有个大致的了解。”现代社会，博弈早已渗透到人们生活和工作的各个方面，有人存在的地方就有博弈。在了解博弈这一概念的真正含义之前，我们不妨先来看看下面这一故事：

莱名牌大学有这样两位学生，他们一直是学校的优等生。在以往的考试中，他们都名列前茅，深得教授们的喜欢。转眼，期末考试又来了，但这一次他们不想复习，因为考试前一天晚上，他们最喜欢的某个明星演唱队要来这座城市，他们好不容易托人买到了票，所以他们赶去了。但是从演唱会回来已经是第二天早上了，而此时，他们已经赶不上考试了，正在发愁时，他们灵机一动，不如向教授撒个谎好了，就说他们早上坐公交车来学校的时候，公交车突然爆胎了，他们被堵在路上而无法参加期末考试。

他们是打电话告诉教授这件事情的，听完之后，教授思考了一会儿，



他知道，这件事可能是他们在说谎，那么，他们必须要为自己的不诚实行为付出代价，当然，也有可能他们说的是真的。那么，这两个学生是应该得到谅解并获得补考机会的。然而，到底怎样知道真实的情况呢？

这两名学生确实很聪明，但他们忘记了一点，教授是专攻博弈论的专家。教授很爽快地答应了学生的请求，并通知他们三天后来学校参加补考。这一天很快到了，他们如约来参加考试，教授将他们分别安排到两个教室，给他们发放了试卷。他们平时的基础知识学得不错，也有了三天的复习时间，因此，对于第一张试卷的题目，他们很快作答完了，尽管这部分只有十分，但他们依然心情舒畅。当他们翻开第二张试卷时愣住了，因为这个90分的题目居然只有几个大字：“请问爆的是哪只轮胎？”

故事的结局当然是，这两个自作聪明的学生为自己的行为付出了代价，他们其中一个人的回答是左轮胎，另一个人的回答则是右轮胎，他们最终失去了这宝贵的90分。

这则故事来自于普林斯顿大学教授迪克西特的《策略思维》一书。这里，我们不得不叹服于教授的智慧。为了检测这两名学生说的是否是真话，他设了一个局：如果两名学生的回答是一致的，那么，证明他们没有撒谎；而如果他们说的是谎言，他们的答案也就不同，他们就应该为此受到惩罚。

这个小小的故事已经为我们展示了博弈的魅力，那么，到底什么是博弈呢？

博弈论（Game Theory）又称对策论。起源于20世纪初，最早是微观经济学的组成部分。从game一词中我们发现，博弈最早的意思是游戏，博弈论翻译成中文最贴切的含义也是“智力游戏”。

其实，博弈与游戏有很多共通之处，它们都有一定的规则约束，都有一定的参与者和一定的行动，游戏是从博弈中抽离出来的……

在很多人看来，博弈是一场高深莫测的活动，但其实也很好理解。那就是博弈的参与者在进行决策前，不但要从自身角度考虑，还要从对方角

度考虑，考虑自己的行为对他人产生的影响，以此来选择最优计划，也就是说，要估计对方采取什么策略的基础上选择自己的恰当策略。

博弈论的谋略不仅在政治、军事、商场、外交等领域广泛运用，而且在日常生活中，人们也会不自觉地运用博弈的理论来以最小的代价获取最大的收益。

在日常生活中，人与人之间其实也充满着竞争和对抗，而每个人就如同棋手一样，我们所做出的每个行为，就如同做一张看不见的棋盘上布子，聪明的棋手们会揣摩彼此的心思，相互牵制，人人争赢，进而呈现出诸多精彩纷呈、变化多端的棋局。

《孙子兵法》曰：“凡战者，以正合，以奇胜。”“兵不厌诈。”所谓“奇”与“诈”也就是“诡计”。

在人生的弈局中，如果你不懂得一些博弈的策略思维，就难免中别人的“诡计”，掉入陷阱，一着不慎，满盘皆输。

总之，生活中的每个人都必须懂得博弈论的策略思维，这样才能及时识破他人的诡计，保护自身利益。如果你能在生活和工作的各个方面巧妙地运用博弈策略，那么成功也就不远处向你招手了。

当博弈遇上心理学

前面一节，我们已经谈到什么是博弈，从其基本定义中，我们看到博弈其实是对阵双方的较量，如果要想在博弈中取胜，就要了解对方心中所想，所以真正深谙博弈之道的人都懂得将心理学运用其中。对此，我们不妨先了解在博弈论中的几大著名博弈理论。



1. 囚徒困境

囚徒困境的出现，是因为人类自私的天性。生活中，虽然背叛并不一定会给我们带来最大的利益，但很多人依然选择背叛，这也是利益驱使所致。

从这一困境中，我们也可以得出启示，在与他人打交道的过程中，我们要想避免两难的境地，首先就要信任，能保证这一点的就是盟约。没有起码的信任，切不可贸然合作。再者，还要有诚意，如果没有诚意或者太过贪婪，就可能闹到双方都没有好处的糟糕境地。

另外，在选团队成员时，就像在激流中寻找同船人一样，你要找的是跟自己往同一个方向求生的人，也就是说，一定不能找会背后捅自己一刀的人。

当然，最重要的是与人合作，一定要保证交流的畅通，这才是避免囚徒困境最重要的因素。

2. 纳什均衡

纳什均衡是指对于每个参与者来说，只要其他人不改变策略，他就无法改善自己的状况。纳什在证明了在每个参与者都只有有限种策略选择并允许混合策略的前提下，纳什平衡一定存在。

以两家公司的价格大战为例，纳什平衡意味着两败俱伤的可能：在对方不改变价格的条件下，既不能提价，否则会进一步丧失市场；也不能降价，因为会出现赔本甩卖。于是两家公司可以改变原先的利益格局，通过谈判寻求新的利益评估分摊方案，也就是纳什均衡。类似的推理当然也可以用到选举、群体之间的利益冲突、潜在战争爆发前的僵局、议会中的法案争执等中。

3. 斗鸡博弈

斗鸡博弈所描述的是两个实力相当的人在相遇时如何在对抗冲突时使自己获得最大的利益，确保损失最小。这是一个势均力敌的局势。此时，对于双方来说，都有两种选择，前进或后退。如果对方退下来，而自己进攻，则对方失败；如果一方退下来，而对方没有退下来，对方获得胜利；



如果双方都退下来，双方则打个平手；如果双方都前进，那么则两败俱伤。因此在博弈中，对每只公鸡来说，最好的结果是对方退下来，而自己不退。然而，这又何其难？

4. 智猪博弈

智猪博弈描述的是：在一个猪圈里有两头猪，这两头猪个头差距很大，一只体型肥壮，一只是幼猪。在猪圈的一头有个食槽，在另一头则是控制猪食的踏板，踩一下踏板就会有猪食进槽。我们将其定为十个单位，而踩一下踏板就会要付出两个单位的劳动。首先，我们假设大猪先踩踏板，而小猪选择等待在槽边，那么十个单位的食物，大小猪吃到的比例是9:1；同时到槽边，收益比是7:3；小猪先到槽边，收益比是6:4。那么，两只猪各会采取什么策略？答案是：小猪将选择“搭便车”策略，也就是舒舒服服地等在食槽边；而大猪则为一点残羹不知疲倦地奔忙于踏板和食槽之间。

5. 枪手博弈

“枪打出头鸟。”这句话并不是没有道理的，那些爱显摆、做人高调者往往是别人排挤的对象，而那些为人低调，懂得韬光养晦的人才会取得真正的成功。低调是立世的根基。低调做人，不仅可以保护自己，使自己与他人和谐相处，避免与人产生冲突，还能使自己暗中积蓄力量、悄然潜行，在不显山露水之中成就伟业。

6. 重复博弈

囚徒困境中，两个囚犯是完全自私的，他们只会考虑到自己的利益，于是他们背叛了自己的同伴、选择了向警方坦白，但对于他们二人来说，这却不是最佳策略。然而，现实生活中，当人们也都在追逐利益时，结果却完全相反，这是为什么呢？因为囚徒困境中只是一次性博弈，而现实生活中，人们进行的却是重复博弈，无论是契约、道德还是法律都会使人们走向合作。



7. 猎鹿博弈

棋逢对手的时候，人们总想要一决高下，很少人会考虑有皆大欢喜的双赢局面出现。所谓双赢，就是指博弈双方的期望值都能得到最大满足。以买东西为例，买方能在自己接受的最低价格内买到理想的商品，而卖方也可以以合理价格卖出产品。可以说，双赢既能保留双方输赢的结果，又保存了双方的颜面，任何一方也不会产生心理的不平衡感。可以说是利人利己，是博弈的最佳结局。

其实，一场博弈的过程简而化之就是，利用各种信息破获对方的心思，也就是要先吃透对手，然后权衡利弊智慧地出招，获得收益最大化。在这个过程中，我们要将心理学运用其中，更要从对方角度出发，思考对手会做什么决定，然后再考虑自己该做什么决定，然后让自己获得最大的成功。

生活中无处不在的心理博弈

生活中不少人认为，心理博弈是神秘的，但实际上它是一种实实在在的东西，是可探究的，甚至在我们的生活中，心理博弈是无处不在的。

《生活中的博弈论》的作者孙恩棣曾阐述，“博弈”一词说白了就是“游戏”的意思。说的更明白点，是游戏就有输有赢。博弈论也就是通过“玩游戏”来推而广之，进而获得人生竞争的知识理论。博弈论原意为游戏理论，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、股市和基金的投资等，都可以用博弈论巧妙地解释。

游戏中，以象棋为例，有这样几种角色：老将、相、士、车、马、炮和小卒子，这些角色产生互动，就像一支军队一样，当然真实的人际之间的竞争，比这个模型复杂多了，但这个模型可以映射出现实的生活。而且