



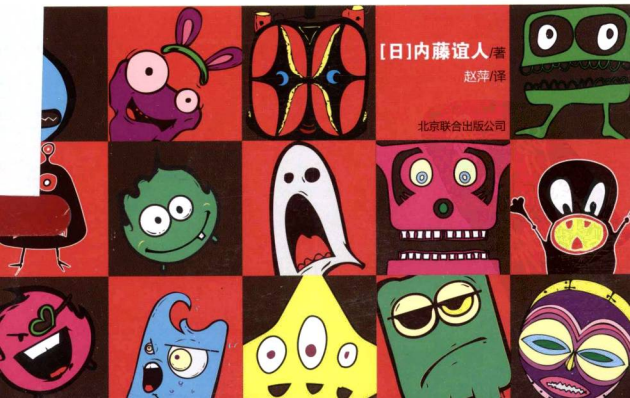
博弈心理学

心理戦で必ず勝てる人たらし魔術

拿来就用的超强操控术

日本最狡猾心理学家为你全方位揭秘博弈的秘密

★ 捏造记忆 ★ 决策力 ★ 时间性压力 ★ “诓人术” ★ 沉锚效应 ★ 执行力 ★ 压力管理



[日]内藤谊人 著
赵萍 译

北京联合出版公司

用最有趣的方式揭秘最高端的心理学

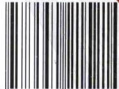
本书适用于：读心攻心、人际交往、高端谈判、企业管理、情感对话……

- 一本关于心理操控的百科全书，一本让你在职场、商场、情场无往不利的制胜宝典。比《读心术》更全面、比《正能量》更积极、比《洗脑术》更易懂、比《微表情》更深入！
- 如何快速说服别人，让人无条件相信你？如何操控对话过程，选择优势策略？如何引诱他人欲望，洞悉他人需求？没错，物质、金钱，抑或权力，在这里都不是必要条件。只要看清对方的心，便可控制整场心理博弈！
- 日本《读卖新闻》《朝日新闻》《产经新闻》《每日新闻》《东京新闻》五大媒体联合推荐！你可以不读村上春树，但你不能不读内藤谊人！

新华阅读
WWW.XHND.COM
畅销图书·免费阅读

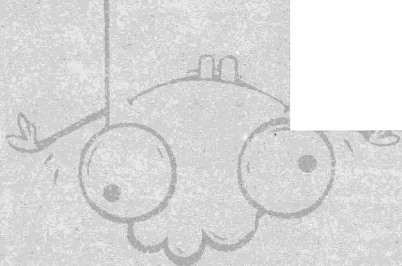
建议上架：大众心理

ISBN 978-7-5502-152



9 787550 215214 >

定价：29.80元



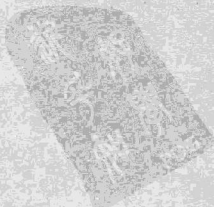
心理戦で必ず勝てる人たらし魔術

博弈心理学

拿来就用的超强操控术

[日]内藤谊人/著

赵萍/译



北京联合出版公司

图书在版编目(CIP)数据

博弈心理学 / (日) 内藤谊人著; 赵萍译. —北京: 北京联合出版公司, 2013. 5
ISBN 978-7-5502-1521-4

I. ①博… II. ①内… ②赵… III. ①心理学—通俗读物 IV. ①B84-49

中国版本图书馆CIP数据核字(2013)第101753号

北京市版权局著作权合同登记号: 图字01-2013-1185号

[ZUKAI] SHINRISEN DE KANARAZU KATERU HITO TARASHI MAJUTSU by Yoshihito Naito

Copyright © 2012 Yoshihito Naito

Illustrations by Satoshi Yuzuriha

All rights reserved.

Originally published in Japan in 2012 by PHP Institute, Inc.

Chinese (in simplified character only) translation rights arranged with PHP Institute, Inc. Japan.

through CREEK & RIVER Co., Ltd. and CREEK & RIVER SHANGHAI Co., Ltd.

博弈心理学

出版统筹: 新华先锋

责任编辑: 徐秀琴 咎亚会

封面设计: 张 静

版式设计: 左巧艳

责任校对: 海 莲 林 丽

北京联合出版公司出版

(北京市西城区德外大街83号楼9层 100088)

北京慧美印刷有限公司印刷 新华书店经销

字数110千字 620毫米×889毫米 1/16 11印张

2013年7月第1版 2013年7月第1次印刷

ISBN 978-7-5502-1521-4

定价: 29.80元

未经许可, 不得以任何方式复制或抄袭本书部分或全部内容
版权所有, 侵权必究

* 本书如有质量问题, 请与本社图书销售中心联系调换

010-88876682

导 读 当博弈遇上心理学

前 言 抢占全“心”时代的博弈制高点

第 1 章 心理博弈，无处不在的思辨之战

- 1■ 情感冲动快于大脑思考 / 10
- 2■ 磨炼心理博弈技巧刻不容缓 / 12
- 3■ 错觉，隐藏的“杀手铜” / 14
- 4■ 人的外在形象占九成比重 / 16
- 5■ 恐惧，一招制胜的说服力 / 18
- 6■ 留意笑容背后的意图 / 20
- 7■ 话题如何出卖一个人的内心 / 22
- 8■ 捧杀，最强大的武器 / 24
- 9■ 拿来就用心理学 / 26

第2章 打赢与自己对阵的心理战

- 01 挑战，成功者永恒的坚持 / 30
- 10 对令你讨厌的人产生好感 / 32
- 11 巧用别人的羞耻心 / 34
- 12 别相信自己的估计 / 36
- 13 记忆的自我筛选功能 / 38
- 14 给大脑捏造记忆 / 40
- 15 瞬间和他人搞好关系的秘诀 / 42
- 16 好心情助你跨越障碍 / 44
- 拿来就用心理学 / 46

第3章 胜利者不说却在用的博弈高招

- 17 塑造强大的自己 / 50
- 18 扮演“有能力的人” / 52
- 19 示弱，而后强大 / 54
- 20 反对者的自信与存在感 / 56
- 21 感到痛苦就想“钱” / 58
- 22 炫耀，强者最不需要的的手段 / 60
- 23 寂寞者会买什么 / 62
- 24 如何瞬间提高决策力 / 64
- 拿来就用心理学 / 66

第 4 章 心理操控术之将对方掌握于股掌之间

- 24 恭维，安全高效的心理武器 / 70
- 26 告诉他“你一定行”，哪怕只是谎言 / 72
- 27 碰触，消除距离感 / 74
- 28 限制时间，让对方甘冒风险 / 76
- 29 “关键词”攻心术 / 78
- 30 显示稀缺性来吸引对方 / 80
- 31 使用人们没听惯的词语 / 82
- 32 找对求助对象 / 84
- 拿来就用心理学 / 86

第 5 章 化敌为友的“诤人术”

- 33 执行力比任何语言都有效 / 90
- 34 褒扬在人前，批评在人后 / 92
- 35 向你的敌人求助 / 94
- 36 扮演笨拙的自己 / 96
- 37 越是热络的人越会被厌烦 / 98
- 38 眼睛是心灵之窗 / 100
- 39 把笑“传染”给别人 / 102
- 拿来就用心理学 / 104

第6章 无往不利的高效交涉术

- 40 道歉务必附上理由 / 108
- 101 亮出心中的思量 / 110
- 42 吹嘘，用得好就是利器 / 112
- 102 黑色，威信与力量的象征 / 114
- 44 改一个有魅力的名字 / 116
- 103 “意料之外”带来的胜利 / 118
- 46 香气，无声无形的动人诱惑 / 120
- 104 让你的外国同伴代替你交涉 / 122
- 48 制造恐惧心理，迫使对方答应要求 / 124
- 拿来就用心理学 / 126

第7章 先读心，后攻心

- 105 不可轻信别人的拒绝 / 130
- 50 喧哗是为了掩饰失败 / 132
- 106 识破逢迎性笑容 / 134
- 52 迫使对方“伪善” / 136
- 107 手和口一样善于“表达” / 138
- 54 自如操控对话过程的恶劣招术 / 140
- 拿来就用心理学 / 142

第 8 章 扭转对方思维的进退策略

- 54 用赠品“收买”人心 / 146
- 56 小恩惠带来大便利 / 148
- 57 不可以过度相信判断力 / 150
- 58 用与众不同的事物引人注意 / 152
- 59 防止思维被某些语言绑架 / 154
- 60 拿出撤退的勇气 / 156
- 61 不要相信面前的人 / 158
- 62 欲望会扭曲判断 / 160
- 63 拿来就用心理学 / 162

结 语



导读 当博弈遇上心理学

一本关于心理操控的百科全书，一本让你在职场、商场、情场无往不利的制胜宝典。用最有趣的方式讲述最高端的心理学，花最短的时间全方位掌握心理博弈的秘密。是给别人洗脑，还是被别人洗脑？主导权在你手里！


所谓博弈，就是在平等的对局中利用对方的策略变换自己的对抗策略，达到取胜的目的。博弈思想古已有之，中国的《孙子兵法》就不仅是一部军事著作，也是最早的一部博弈论著作。博弈最初主要研究象棋、桥牌、赌博中的胜负问题，人们对博弈局势的把握只停留在经验上，没有向理论化发展。而随着时代与社会的进步，博弈也得到了更为广泛的引申和运用。根据基准不同，博弈有合作博弈与非合作博弈、静态博弈和动态博弈、完全信息博弈和



不完全信息博弈等多种不同的分类。对于一般读者而言，“博弈”作为一个概念过于专业，而作为一项技能，却每天都在自觉或不自觉地运用。

本书作者内藤谊人是日本著名的心理学家，是日本立正大学心理学系特聘讲师。他在以说服性交流为主的社会心理学和临床心理学方面颇有建树，广泛活跃于著书、演讲、研讨会等各项活动，并经常就人才培养、促进销售等方面的心理学应用进行讲解培训。作为实践性商业心理学的第一人，他在大量详实而丰富的心理学数据的基础上，将心理学应用到了职业规划、商业活动、人际关系、经营管理等诸多领域。

本书依据大量的心理学实验和相关数据，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。这些颇具实用价值的心理学小技巧，是他提倡的“黑色心理学”的体现。从某种意义上来说，这与厚黑学的一些理念有着异曲同工之妙。今后在与他人的心理交锋中，即使不能灵活自如地运用这些技



巧，但起码能够读懂对方的心理，有效地规避对方设下的心理陷阱，化不利为有利，进而掌控对方的心理，占领心理博弈的主动权。

你可以不读村上春树，但不得不读内藤谊人！

无论你是普通职员还是高级管理者，是产品生产者还是消费者，是设计师还是推销员，只要你还在与外界发生着信息交换、人际交往，你就无法阻止心与心的碰撞与较量，无法避开无时无刻不在上演的心理博弈！

美国著名管理学家、行为科学的奠基人乔治·埃尔顿·梅奥认为，想要改变或影响一个人的心理，首先就要读懂这个人的心理特征，这是对其实施心理操纵的制胜法宝。可见，读懂人心是操控人心的重要前提。在心理博弈中，想要使对方按照自己的意图办事，就必须能够察觉对方的所思所想。当然，这并非易事。俗语有云，画龙画虎难画骨，知人知面不知心。如何掌握读懂对方心理的技巧和策略，这是重点，也是难点。内藤谊人以心理学知识为基础归纳而出的“读心术”自问世以来得到了诸多的认可与

好评，本书中对此也有所涉猎。理解并运用这些心理学妙法，在准确认识对方的基础上再有的放矢地采取相应的对策，方可确保在心理博弈中立于不败之地。

在翻译本书的过程中，译者深感心理学之精妙、内藤先生见解之独到。全书图文并茂、生动易懂，不同于那些纯理论性的心理学著作。本书集科普性与趣味性于一身，相信不论是心理学初入门者还是已经有了一定的心理学知识储备的人，都可以从本书中获得启迪。同时也衷心期望，读者在阅读本书后能够更加了解自己、了解他人，从而凝聚更强大的正能量。因水平有限，译者虽尽心力，仍难免会有疏漏，还望读者指正。

赵 萍





前言 抢占全“心”时代的博弈制高点

只有心理博弈的胜利者才能实现梦想

有这样一个事实，即只有那些能读懂人心的人才能实现梦想。

只有读懂人心，才能准确地判断现实情况，料敌先机、先发制人，进而如愿掌控对方的心理，从而达到自己的期望。

没错！物质、金钱，抑或权力，在这里都不是必要条件。只要看清对方的心，便可控制整场心理博弈；而只要在博弈中取得主导权，接下来的一切便顺理成章、水到渠成了。

之所以这样说，是因为我们所处的时代，是一个“心的时代”。





在物质极度膨胀的现代社会，如何掌握消费者的心，使其选择并最终购买商品——这种企业和消费者之间的心理博弈才是真正主导消费经济的所在。

从根本上来说，支撑不安定的世界经济的，是对通行世界的金钱的信任度，是判断哪种货币、股票或哪个国家是否可信的一种被称为“金钱游戏”的趋利避害的心理博弈。

客观物质、金钱、经济等一切都是心理上的运筹帷幄，即是由心理博弈的结果所操控的，这就是现代社会。

心灵的重要性得到再认识的时代

2011年3月11日，东日本大地震这样一场灾难在日本发生，于是我们开始注意到一些一直以来被我们遗忘的东西，我们重新感知到心灵的重要，以及人与人之间情感上的牵绊。

演员渡边谦作为世界经济论坛“达沃斯会议”（2012



年1月)的特别嘉宾,在谈及东日本大地震时如是说:

“我们有必要建立一种并非一味竞争的、更稳定的、全新的价值观,相信来自世界各国的与会者对于这一点也十分认同。”

“并不是只有赚取金钱才是最重要的。得不到心灵的安宁,即使在竞争中脱颖而出也毫无意义。无论多大的成功、多高的名誉、怎样闪光的人生,若是没有人与人之间彼此心灵相通的纽带,便没有幸福感可言。经过东日本大地震这场悲剧,我们深切地体会到了这一点。而这一信息不仅是向日本人,更是向全世界人民传递的。”

在这个经济不断发展、世界各国携手共建和平的时代,人们越来越关注心灵的重要性,呼吁心灵的重建。

人是极为“心理化”的生物

人类是极其“心理化”的生物,在相同的客观情况下,由于心境的不同,有人觉得幸福,有人觉得不幸。

由于你无心的一句话，不经意间展示的一个笑脸，或自然而然的一个动作，别人便可能喜欢你、厌恶你、惧怕你、怠慢你，甚至爱上你。

能够打动人心的，不会是金钱或物质，而是你的真心——你的真心才是打动对方的最强有力的武器。

“我想回报那个人对我的好”，“我想给这个人提供帮助”，“我想成为你的助力”……只有当对方产生这样的想法时，才会主动托付他的真心。而这，正是“驭人术”的秘诀之所在。

事实上，人和人的接触正是心和心的接触，是你和对方之间进行的沟通交流、运用策略的过程，换句话说，就是“心理博弈”。你的期待能否成为现实，完全依赖于你的心。一个不重视心理作用的人是不可能完成梦想的。

再次强调，如果你希望在日常的心理博弈中胜出并实现梦想，万万不可忽视心理的作用。

内藤谊人





·第 1 章

心理博弈

无处不在的思辨之战

人类的所有行为都是心理博弈的结果。不经意的谈话、和他人的接触、日常的购物、习惯性的举止、与平常毫无二致的某一天……这些都是心灵纠葛的结果，是激烈的心理博弈的最终产物。



● 日常行为都极度感性

也许你认为自己是个异常理智的人，但事实并非如此。从工作中的对话到去便利店购物，你每天的行为、判断，都是由你的情感决定的。

一起来回想一下你的日常行为吧。

在着手不擅长的工作时，是否大喊一声“加油！”，你就能变得干劲十足？

为了躲避讨厌的领导，你是否宁可错过午饭？

在便利店选购罐装咖啡时，你是否会因为代言人而选择某商品？

事实上，你的一切日常行为都基于你极度感性的动机。换言之，你的行为并非基于大脑的思考，而是由你的心决定的。

在市场营销领域，人们对“能够引起深层心理欲望的产品”是十分重视的。是否能顺利捕捉到那些连消费者自己都没有意识到的内心深处需求，正是产品是否能畅销的关键。人们购买的不只是产品本身，而且将凝结在产品中的“印象”也当作配套品一并购买了。事实上，“印象”是相当个人化的认识，但巧妙利用这些“印象”却是市场营销领域的常识，而我们这些普通人，往往就中了这一圈套。

记住，任何行为都是基于你的心理而产生的，心理博弈无时无刻不在上演。

根据印象来选择是人们的普遍心理



不考虑罐内的咖啡，而是根据感性印象来选择商品的，正是我们这些普通人。

● 制胜于日常的心理博弈

一切“战争”皆是心理博弈，今后的“战争”中，心理因素将变得越来越重要。

古时的战斗，往往是手持武器，靠身体的力量与敌人斗争、对抗，但是，那样的时代已经一去不复返了。今后的时代，将是一个运用“心理的武器”，与敌人进行智斗竞争的时代。

或许“战斗”、“敌人”等措辞有些夸张，简单说来，就是向对方宣扬自己的主张。例如，说服客户同意己方的要求、男女间进行难以言传的小博弈、巧妙地给你带来困扰的邻居诉苦、买东西时讨价还价等，这些都是心与心的“战斗”。

枪支武器和强壮的身体被取代的当今社会，现代人通过砥砺智慧和心灵，探寻对方的心意，并与之进行战斗。若是赢得这场战斗，不仅能让对方按自己的预想行动，而且能令其对自己产生好感，从而维系良好的人际关系；若是在战斗中败北，事情便无法按照预想的推进，还有可能陷入被骗、被厌恶的窘境，招致惨痛的经历。如果是企业赢得心理博弈，就能提升业绩，并将其转化为具体的利益；但若输了，则会蒙受巨大的损失。

尽管比起其他因素，“心理”这一因素常被放在最后。但在今后的日子里，“人品”和“温文的谈吐”必将受到更多的重视。

在现代社会，只有主导心理博弈的人才能成为最后的赢家。

每天都在进行的心理博弈

心理博弈 ①

个人



诈骗犯

是我是我，是我呀！
快帮帮我！

哎哟，
这可不得了！我该
汇多少钱给你？



心理博弈 ②

企业的形象战略



高级车

那真是男
人的梦想
啊！等哪
天我一定
也弄一辆！



在现代，不论个人还是企业，制定的战略中若忽视了人心，都将不被看好。

● 心为眼睛所欺骗

在心理战中，探寻对方的心理、弄清对方的真正意图，并在对方未察觉之际掌控其心理是极其重要的。这种时候，一个行之有效的方法就是利用“错觉”。

以数字为例。我们在超市中随处可见这样的标价：豆芽 98 日元 / 袋，卷心菜 198 日元。这与 100 日元和 200 日元相比，仅仅 2 日元之差，但比起 100 日元和 200 日元的标价，感觉上却便宜了许多。4 万日元的智能手机若降到 3.5 万日元，我们也许不禁要惊呼“好便宜！”，但 11 万日元的超薄电视即使降到 10 万日元，我们也不会太吃惊，尽管超薄电视的降价额度更大。

人的心理就是这样微妙且摇摆，一点风吹草动都可能使其动摇。或许正是因为这样，我们的心才会渴望安定，倾向于以一种“安定的形态”来捕捉事物。心理学上称之为“形态法则”，一个广为人知的法则。

请大家参看右侧图例。

假设该公司某个产品的市场占有率为 40%，若要宣传该公司在这一领域所拥有的强大竞争力，图表 A 和图表 B，哪一个更能给人以强烈的印象呢？

答案是图表 B。因为这种具有稳健感的扇形图本身就能让对方在潜意识里产生一种印象，即这家公司是可以确保十分稳定的市场份额的。

呈现形式不同，即使相同内容，产生的印象也不同

公司市场占有率的宣传图表

表 A

人们更容易
关注剩余的
60%

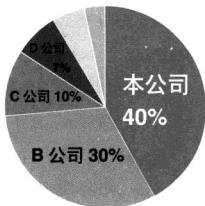
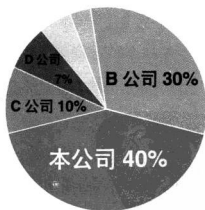


表 B

给人以超乎
数字以上的
“稳健感”



一般情况下表 A 更为常用，但看表时更容易关注剩余部分从而产生不稳定感。

● 外表，不可忽视的制胜法宝

看到面容凛然的男性，我们会自然而然地认为他很能干；见到明
朗清秀的美女，我们会不自觉地被其吸引，觉得她具有真性情。

尽管外表未必能反映一个人的内在，但人们的心理往往会擅自对
其进行注解。

在心理博弈中，外在形象有着极大的威力。即使你不是俊男美女，
也可以通过一定的手段，使自己的“外在”成为制胜的法宝。

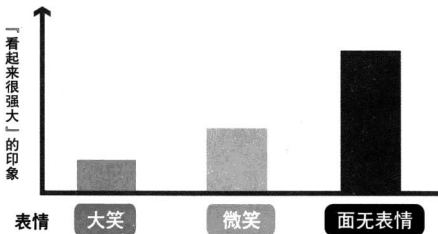
下面介绍的是一篇发表在某一学会杂志上的研究结果。

普林斯顿大学的亚历山大·托多罗夫博士在美国参议院选举之
际（2000年、2002年、2004年，共三次），就两名候选人的外貌进
行了调查。他让被调查者通过观看候选人的照片选出“看上去很有
能力”的一个。其结果是，仅通过“一张看起来很有能力的脸”，他
就以68.8%的高准确率成功预测出了当选者，“（“看上去很有能力”
的候选人竞选成功）换句话说，选民们将选票投给了“看起来很有
能力的脸”。

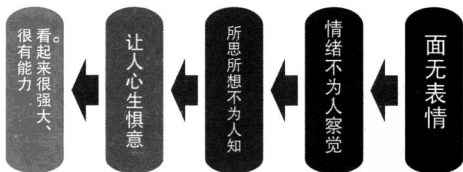
那么，什么样的外表看上去比较“有能力”呢？关于这点，德国
玛堡大学医疗社会学的乌尔里奇·缪勒博士也作了一份调查研究报告。
根据报告结果，要想变得“看起来很有能力”，“面无表情”是个很有
效的方法。比起“微笑”和“大笑”，“面无表情”会让你显得更强大、
更具支配力、更被人敬重，也更容易影响他人。

面无表情的人看起来更强大

乌尔里奇·缪勒博士的调查



为什么“面无表情”看起来更强大？



缪勒博士在 20 年后对调查中显得“很强大、很有能力”的人进行了跟踪调查，结果显示他们果然都很有作为。

● 语言因角度而转变

同样的事实，由于看待和选取的角度不同，得到的印象也会完全不同。心理学上将这种“选取”称为“框架效应”，这是心理博弈中的基本技巧之一。

举例来说，如果面前的玻璃杯中有半杯水，你会认为“只剩下半杯水了啊”，还是会认为“还有半杯水这么多啊”？

同样的半杯水，由于个人的观点不同、思维不同，对人的心理产生的影响也大不相同。

达特茅斯学院经济系的普南·凯勒教授，利用框架效应进行了一项以乳腺癌检查为中心的心理实验。实验中，普南·凯勒教授对其中一组被试验者进行了“若能在早期发现将会提高治愈率”的积极说明，而对另一组被试验者则进行了“若不能在早期发现将难以治疗”的说明，以引起其恐惧心理。结果证实，被引起恐惧心理的一组被试验者更容易被说服。

你不也是这样吗？当你想买一块 70% 都是瘦肉的牛肉时，若旁边的阿姨说了句：“哟，30% 都是脂肪呢！”你也会觉得不能接受，并下意识地吧肉放回货架吧？

可见，语言的含义因个人角度的不同而千变万化，并且总的来说，人们倾向于接受消极的观点。也就是说，鼓动人心的重要因素之一便是“恐惧”。

当你并不希望对方应承己方的要求时，不妨利用这种恐惧心理来打一场心理战。

印象因看待事物的角度而不同

积极性劝说



恐怖性劝说



同样的内容，由于框架构成的不同，产生的心理效果大相径庭。

● 笑容是一种展示

你想过笑容究竟为什么而产生吗？

是因为内心的愉悦？是因为一时的畅快？是为了向对方传递自己“是友非敌”的信息？或者，单纯是为了构筑良好的人际关系？

上述解读都没错，但是，还有一个更具冲击性的事实，那就是，笑容其实是一种“展示”。康奈尔大学的罗伯特·克劳特和罗伯特·约翰斯顿两位教授在保龄球道上安装了针孔摄像机，将投球者的面部表情拍摄下来，并进行了观察。他们通过拍摄、分析两千多个投球者的表情，得出了惊人的结果——如果按照预想，人们在投出好球、得到高分时，自然会露出笑容，但真正这么做的人仅占 4%。

那么，其他人是怎么做的呢？他们在得到高分后会先转过头、面朝同伴，然后才会笑容满面（42%）。

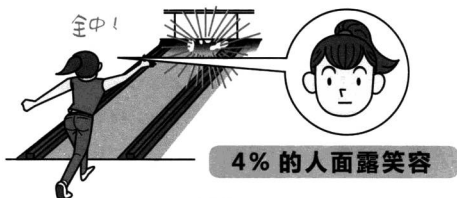
也就是说，人们展现给同伴的“喜悦的笑容”，并不是表达其“喜悦心情”的个人情感体现，而是一种为了向同伴进行“展示”的社会性行为。

因此，若有人对你微笑，你要明白，那不是他的情感表现，而是他向你做出的一种展示，而你，则要留心他的意图。

在心理博弈中，没有任何一种武器比展示出的笑容更强而有力。

笑容是为了“向别人展示”

投出高分时面露笑容的人



转过头时才展露笑容的人



只有掌握了笑容的种种运用之道，才能成为主导心理博弈的达人。

● 要不要谈论私人话题

在心理博弈中，准确把握对方的心理状态比什么都重要。

不管对方是愤怒、悲伤还是愉快，毫不在意对方的状态，只顾着和对方搭话，想来这样的人是不存在的。

想要操控对方的心理，就要了解他的内心所想，这是基础中的基础。

但是，一个不争的事实是，很多人都难以完成这项基础内容。你身边一定也有这样的人，他们不理解对方的心理状态，因不懂得察言观色而遭到批评。

下面给大家介绍一条读懂对方心情的准则：主动谈及私人话题的人，正处于幸福的心理状态中。

谈论诸如“我小的时候啊……”“我在家里总是……”等私人话题的人，不会对你抱有警惕心理。正因为对你不设防，他们才会聊些私人的事情。

为什么说谈论私人话题的人正处于幸福的心理状态中呢？

新南威尔士大学的心理学家周瑟夫·佛格斯博士，以 72 名大学生为研究对象进行了调查。他让这 72 人全情投入到喜剧或悲剧电影的观看中，调查他们在观看影片后的第一时间会和熟人聊些什么。结果显示，因观看喜剧电影而心情愉快的学生们多会聊起金钱、健康、性等私人性的话题。

概言之，人在心情愉悦的时候会想要聊一些私人话题，有向他人敞开心扉的倾向。因此，那些愿意和你谈论私人话题的人，往往处在幸福的心理状态中，并且对你不设防。

不开心的时候不聊私人话题

周瑟夫 · 佛格斯博士的实验

■ 让 72 名大学生观看电影

喜剧电影



悲情电影



电影欣赏 (10 分钟)

是否和熟人聊私人话题
(金钱、健康、性等) 的调查

6.21 分

4.89 分

(7 分满分)

只有对你不设防的人，才会和你谈论私人话题。

● 赞扬可以让对方不再沉默

第一章的最后，就以“捧杀”来结束吧，这也是心理博弈不可或缺的基本技巧之一。

作为谈话的一方，最难应付的就是对方沉默寡言。由于沉默，你不知道他们在想些什么，所以这类人最难交往。

但是，要和他们进行一场心理战也并非完全行不通。不管对方是什么类型的人，沉默寡言也好，能说会道也罢，有一种方法可以将他们全部拿下，那就是“捧杀”。

以下是卫奇塔州立大学的威廉·奥克斯博士进行的一项实验。

请仔细观察右图。

威廉博士让4名学生就特定题目进行讨论，并请学者对学生的发言进行评价。但这些评价都只是信口开河，和学生们的发言内容没有任何关系。学者们不停地褒扬两名特定的学生，而对另外两名学生则不断地贬低。结果不出所料，受到好评的学生越发踊跃地发言，而不论说什么都只能得到消极评价的学生则渐渐不再开口。

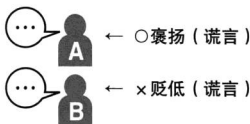
因此，如果你希望对方再多说些什么，就不停地捧他，再捧他，直至将他捧晕。对方受到追捧后心情舒畅，便会愈发侃侃而谈。

相反地，如果你想让那些口若悬河的人安静下来，就给他们负面的评价，站在同他们相对立的立场上，与他们唱反调——只一样，千万不要表扬他们！

发言数量受赞誉影响

威廉·奥克斯博士的实验

- 4人一组进行讨论（共12组）
- 题目：对于内心苦恼的患者的治疗方法
- 心理学家（Sakura）对4人的发言逐一进行评价



随着评价不断变化的发言数量

时间	A（得到赞扬的人）	B（遭到贬低的人）
开始的10分钟	16.71句	12.14句
接下来的10分钟	17.13句	10.77句
最后的10分钟	17.69句	9.77句

增多

减少

自己的发言受到肯定时会增加发言量，相反地，遭到否定时便会减少发言。

拿来就用心理学

● 几乎人人都怕麻烦

现代社会中，购物、银行业务的办理、股票的交易、机票和宾馆的预定等，都可以在网络上完成，相信正在享受这些便利的人为数不少。这时便会产生一个问题，即密码的管理。

咦？密码是什么来着？

想不起来了！

为了不陷入上述困境中，人们必须想出一个容易记忆、不会忘记的密码。

纽约市立大学的约翰·特林库斯教授对数百名持有一种法式小书箱的学生进行了调查，向他们询问箱锁的密码。结果表明，有 75% 的学生未对密码进行修改，仍然使用出厂时的原始密码“000”。

这里既有防止忘记密码的因素，也有认为特意更改密码太麻烦的倾向。根据安保公司的调查，在经常使用的密码中，“123456”“password”“I love you”“rock you”等谁都能想到的密码位居前列。

不要因为怕麻烦的不只有自己一人，就觉得安心，要对这一事实予以重视，多加小心才是。

● 25 个“最差密码”

2011 年，美国密码管理应用程序提供商飞溅数据通过分析黑客张贴在网上的数百万个被盗用户名和密码，公布了当年 25 个“最差密码”。“最差”是指最容易被黑客破解。

在这份“最差”榜单中，英文单词 password 排名第一；“123456”和“12345678”分列为第二、第三位；由键盘上位置相邻的字母组成的“qwerty”排名第四、“qazwsx”排名第二十三。

另外，受“password”一词的拖累，用户把其中的字母“o”换成数字“0”而组成的新密码“passw0rd”，排在第十八位。

● 最合适密码

密码短容易记忆，但安全性低；密码长虽然使安全性得到了提高，但不易记忆。如果要综合考虑方便、安全等因素，几位数的密码才是最合适的？

美国佐治亚理工学院的一项研究显示，12 位数的密码较为合适。

研究人员假设一名熟练的黑客利用计算机每秒能生成 1 万亿个密码组合，那么，黑客需花 180 年破解一个 11 位的密码。但如果用户使用 12 位的密码，以目前的技术水平来看，黑客需要耗费 17134 年才能破解。

● 密码安全管理

不要认为，怕麻烦的不只有自己一人，就对密码问题不予重视。在高科技的今天，无论是网络密码还是银行卡、信用卡密码，稍不留神都有可能被破解，造成个人信息、金钱的重大损失，因此给“怕麻烦”的读者几个小建议：

1. 定期更换密码；
2. 选择不同类型的字符，最好是使用数字、字母以及特殊字符等的组合密码；
3. 选择 8 位数或更长的密码；
4. 如果用的是独立的单词，最好加上空格、下画线等；
5. 不同的网站、卡最好不要使用相同的密码或类似组合；
6. 避免用生日、身份证号、门牌号、车牌号等；
7. 千万不要把所有的密码写在一张纸上，以防遗失后被不法之徒有机可乘。

密码管理无疑给压力巨大的现代人又增加了一分压力，但是除非你不使用现代化的管理与技术，否则不可避免地将要面临这一问题。



第2章

打赢与自己对阵的心理战

心理博弈中,最强劲的对手是“自己的心”,因为人们会为了迁就自己而编造谎言。最重要的是自己,最可靠的也是自己。

一起来认清这个任性妄为的“自己”的本来面目吧!



● 没有风险就没有收益

所谓心理博弈，并非只是和他人的博弈，也包括自我内心的矛盾纠葛，并且，后者在心理博弈中占有很大的比重。

对方在想什么、有什么感受、处于怎样的心理状态……这些问题，如果自身没有切实经历过，是很难明白的。《孙子兵法》有云：“知己知彼，百战不殆。”放到心理博弈中，就是要对自己的心理有所了解，然后才能了解对方的心理。

因此，要获得成功，你必须对自己容易陷入的窘境和心理陷阱有充分的认识，使自己有能力处理一切心理上的挣扎，有效选择有利于成功的心理状态。那么，什么样的心理状态是对成功有利的呢？

波兰考明斯基大学的安娜·马科博士在大学生中进行了一项调查，具体而言，就是根据学生的性格形象，将学生分为“没有创业打算”和“有创业打算或已在创业”两类，并让这两类学生在“中奖金额高，但中奖率低”（高风险）和“中奖金额低，但中奖率高”（低风险）两种彩票中进行选择。调查结果表明，“没有创业打算”的学生往往会选择低风险的彩票，而“有创业打算或已在创业”的学生则更多地会选择高风险的彩票。事实表明，选择低风险彩票的学生，大多平庸而无所作为，而选择高风险彩票的学生，大部分都获得了非凡的成就，名利双收。

由此不难看出，越是甘冒风险、勇于挑战的人，就越有可能脱颖而出，大获成功。

其实道理很简单——不买彩票的人不可能获得中奖的机会；没有勇气挑战现实的人，也不可能获得成功的垂青。

真正的成功是建立在风险之上的，不冒风险，任何成功都只是痴人说梦！

有关此电子图书的说明

本人由于一些便利条件,可以帮您提供各种中文电子图书资料,且质量均为清晰的 PDF 图片格式,质量要高于网上大量传播的一些超星 PDG 的图书。方便阅读和携带。只要图书不是太新,文学、法律、计算机、人文、经济、医学、工业、学术等方面的图书,我都可以帮您找到电子版本。所以,当你想要看什么图书时,可以联系我。我的 QQ 是: 85013855,大家可以在 QQ 上联系我。

此 PDF 文件为本人亲自制作,请各位爱书之人尊重个人劳动,敬请您不要修改此 PDF 文件。因为这些图书都是有版权的,请各位怜惜电子图书资源,不要随意传播,否则,这些资源更难以得到。