

<<牌局心理学>>

图书基本信息

书名：<<牌局心理学>>

13位ISBN编号：9787509344705

10位ISBN编号：7509344700

出版时间：2013-6

出版时间：中国法制出版社

作者：姚尧

版权说明：本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问：<http://www.tushu007.com>

<<牌局心理学>>

内容概要

牌桌是一个博弈平台，玩牌玩的是什么？

不是运气，实际上是智力和心理。

在牌桌上博弈，技巧才是决定性因素。

在牌桌上，大家都是对手，要想赢别人，就必须多动脑筋，学会观察。

《牌局心理学：心理学世界》从牌局玩家的心理角度入手进行分析，教会读者打牌的心理技巧，如通过牌友的性格、面部表情和姿势的细微变化来推测对方的底牌，从而提高战胜对手的概率。

<<牌局心理学>>

书籍目录

第一章 学会观察——表情中藏着大学问不会观察十玩九输 牌桌上如何观察对手 实战之前先进行演练 身体语言的妙用 身体语言可以伪造吗 牌桌上的身体语言 第二章 兵不厌诈——如何给对手制造压力大脑如何处理谎言 边缘系统的神奇作用 如何应对具有侵略性的玩家 用错误的心理暗示误导对手 第三章 学会隐藏——不要让对手看出你的马脚城府很重要 如何隐藏马脚 应该注意的细节 警惕安抚行为 第四章 识别马脚——从“脚动作”开始身体最诚实的部位其实是脚 脚部动作的秘密 快速捕捉马脚 观察多重马脚,提高准确率 脚是人脑最神奇的显示器 第五章 牌桌上的实战经验玩家信心十足时的表现 距离反映出来的马脚 双手如何泄露你的底牌 嘴唇和舌头的学问 微妙的面部表情 二十种行为暴露的秘密 第六章 不要让眼睛出卖你 “眼不见心不烦”背后的玄机 遮挡眼睛的马脚 从看筹码时间判断对手强弱 玩家的眼睛会泄露秘密 第七章 牌桌上缓解压力的行为安抚式行为 各种各样的安抚动作 安抚行为的重要性 第八章 牌桌上的演员牌局高手也是演戏高手 演戏讲究虚虚实实 如果演戏让你感觉痛苦 利用你的感觉 第九章 掌握规律——菜鸟也能战胜职业玩家职业玩家并不可怕 保龄球得分效应 击败职业玩家 马脚是要付出代价的 第十章 躯干动作与牌桌上的行为第十一章 手臂的秘密反抗重力的手臂动作 手臂收回与冻结 根据手势判断对手的牌 手动作背后的心理 第十二章 牌局心理博弈术如何操纵别人的心理 姿态越低,越容易成为主导者 学会做一只木鸡 心理暗示的巨大能量 牌桌上如何应对八种玩家 第十三章 牌局攻防策略基本攻守策略 将你的对手分类 玩扑克牌应该注意的十件事 偷鸡技巧 如何对付松散侵略型玩家 糟糕的诈唬术与容易失误的性格 第十四章 高手教你诈金花各种牌型出现的概率 诈金花实战解析 金花要看人“诈” 第十五章 如何玩好二十一点二十一点游戏规则 一些微妙的诀窍 高手如何玩二十一点 算牌技巧 算牌的故事 第十六章 梭哈——超级玩家的最爱梭哈的玩法 高手谈玩梭哈的原则 梭哈攻防策略梭哈智谋篇

<<牌局心理学>>

章节摘录

第四，不要被现象迷惑。

在观察过程中不断训练自己的直觉，一眼看出哪些信息是现象，哪些信息反映了本质。

牌桌有时就像球场，你的对手经常会有各种各样的“假动作”，所以你要学习分辨各种姿势和表情，在说谎的表情和真实的表情之间是有一些微妙的区别的。

这些区别当然很难用理论来概括，你需要凭借自己的生活阅历和观察经验来判断。

能不能判断准确往往是输赢的关键。

在生活中注意了以上四点，你的观察力就会逐日提升。

有了过硬的观察能力，在牌桌上你会比别人多一份赢的机会。

牌桌上如何观察对手 牌场就是一个战场，每一个细节都有可能决定成败，要想长时间立于不败之地，必须成为把握细节的高手。

比如说，有时候你的对手会突然谈笑风生，说一些轻松的话。

他这么做的目的可能是为了让自己放松，也可能是为了让你心里更加没底。

这就是一个细节，那么我们如何来判断这个细节呢？

如何从这个细节背后推断出他的真实目的呢？

首先，你要了解他是个什么样的人。

如果他是一个非常谨慎的人，他这么做八成是有很好的底牌，故意引你上钩。

谨慎的人通常是不会玩“空城计”的。

在这种情况下，如果你的底牌不是很好，最好别跟了。

如果他是一个虚张声势、喜欢诈唬的人，那则比较难对付。

因为他虚虚实实、变化不定，你很难揣测到他真正的意图。

他可能是底牌不好，故意虚张声势吓退你，他也可能是底牌相当好，故意让你以为他是诈唬，然后引你上钩。

牌桌上千变万化，对付不同的对手要用不同的策略，你永远不要指望一把板斧吃到底。

技巧是永远在变的，但宗旨不会变。

牌桌上的宗旨就是观察你的对手，读懂他们的身体语言，然后对他们的底牌作出一个合理的推断，从而决定用哪种策略来应付。

每个人上了牌桌都会用自己的经验来观察，问题是：“在牌桌上最佳的观察方式是什么？”

牌桌上七分看人三分看牌，观察失误的后果往往就是输。

在正式玩牌之前，你首先要从你的牌友们的言行举止来判断他们的性格，然后再根据他们的性格判断他们的玩牌风格。

玩牌就像打仗，不同的人打仗风格迥异。

胆大好斗的人在牌桌上往往具有进攻性，这些人求胜心非常强，往往会拿着一副不怎么好的牌，虚张声势把对手吓走。

那些谨慎的玩家又是另外一副光景，这些人把输赢看得极重，上了牌桌一定是稳扎稳打，绝不会轻易冒险。

所有玩家上了牌桌，都会有自己的小动作，动作虽然小，里面却有大学问。

在牌桌上，每个人都把自己防护得严严实实，唯恐别人看出了自己的马脚，但是小动作会泄露他们内心的秘密。

你要想成为牌桌上的高手，对于小动作必须要有研究，要能通过小动作来识别对手的内心活动。

在玩牌中，我们经常会发现，有些玩家把自己的底牌护得死死的，这多半表示这个玩家可能拿到了一手好牌，如果你没有过硬的牌，最好不要跟他较劲了。

如果你发现一个玩家很紧张，在下注之后还做了好几个自我安慰的动作，一般来说，这个玩家的牌不大，他在下注的时候存了极大的侥幸心理。

如果一个玩家喜欢把双手搭在一起，这通常表示他对自己的牌很自信。

假如有人比他更自信，加大筹码的话，这个玩家会把手紧紧地握在一起，这表示他的信心在不断下降

<<牌局心理学>>

。如果一个玩家在刚刚发牌的时候比较随意，但看了牌之后突然坐得笔挺，这说明他拿到了一副好牌，因为好牌能让人打起精神。

如果有一个玩家在看到他的底牌后，微微地发抖了，这通常说明他的牌相当大，以至于看到底牌后，他难以抑制兴奋的心情。

不过，对于这些小动作，我们也应该采取辩证的态度去看。

你必须假想你的对手也跟你一样，对小动作颇有研究。

一个玩家如果经验老到的话，他是可以人为地制造一些“小动作”来迷惑你的，所以如何辨析马脚的真假，也是一门非常大的学问。

就好比那个看到底牌的玩家身体微微发抖，如果这个动作不是发生在刚刚看到底牌的时候，而是在他押了大量的筹码之后，那么就很有可能只是为了迷惑对手而故意作出来的“假动作”。

在牌桌上，除了要会观察对手的小动作外，还要注意隐藏自己的小动作，知己知彼，方能百战不殆

。P5 - P7

<<牌局心理学>>

编辑推荐

《牌局心理学（打牌稳赢的超级心理战术）》编著者姚尧。

牌桌上千变万化，对付不同的对手要用不同的策略，你永远不要指望一把板斧吃到底。技巧是永远在变的，但宗旨不会变。

牌桌上的宗旨就是观察你的对手，读懂他们的身体语言，然后对他们的底牌作出一个合理的推断，从而决定用哪种策略来应对。

<<牌局心理学>>

版权说明

本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问:<http://www.tushu007.com>