

全民阅读
提升版

20几岁要懂得的 博弈论

刘育韬◎编著



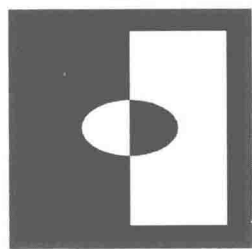
博弈论在人们的日常生活中有着广泛的应用，人际交往、夫妻关系协调、职场生存、商场竞争、股市基金投资，等等，都可以用博弈论的思维加以解决。20几岁懂得必要的博弈论知识，可以帮助自己在面对人生问题和困境时做出更理性的选择，避免盲目行动，在人生博弈的大棋局中占据优势，把握主动权，从而获得事业的成功和人生的幸福。

**懂点博弈论，让你洞悉人性，
轻松了解他人，成为赢家**

中国华侨出版社

20几岁要懂得的 博弈论

刘育韬◎编著



中国华侨出版社

图书在版编目 (CIP) 数据

20几岁要懂得的博弈论 / 刘育韬编著. — 北京 : 中国华侨出版社, 2015.3
ISBN 978-7-5113-5324-5

I. ①2… II. ①刘… III. ①博弈论—青年读物 IV. ①O225-49

中国版本图书馆CIP数据核字 (2015) 第061564号

20几岁要懂得的博弈论

编 著: 刘育韬

出 版 人: 方 鸣

责任编辑: 子 轩

封面设计: 中英智业

文字编辑: 王 宁

美术编辑: 北京东方视点数据技术有限公司

经 销: 新华书店

开 本: 720毫米×1040毫米 1/16 印张: 26 字数: 578千字

印 刷: 三河市万龙印装有限公司

版 次: 2015年5月第1版 2015年5月第1次印刷

书 号: ISBN 978-7-5113-5324-5

定 价: 59.00 元

中国华侨出版社 北京市朝阳区静安里26号通成达大厦三层 邮编: 100028

法律顾问: 陈鹰律师事务所

发 行 部: (010) 88866079 传 真: (010) 88877396

网 址: www.oveaschin.com

E-mail: oveaschin@sina.com

如发现印装质量问题, 影响阅读, 请与印刷厂联系调换。

前言

博弈论，又称对策论，是使用严谨的数学模型研究冲突对抗条件下最优决策问题的理论。作为一门正式学科，博弈论是在 20 世纪 40 年代形成并发展起来的。它原是数学运筹中的一个支系，用来处理博弈各方参与者最理想的决策和行为的均衡，或帮助具有理性的竞赛者找到他们应采用的最佳策略。在博弈中，每个参与者都在特定条件下争取其最大利益。博弈的结果，不仅取决于某个参与者的行动，还取决于其他参与者的行动。

当下社会，人际交往日趋频繁，人们越来越相互依赖又相互制约，彼此的关系日益博弈化了。20 几岁的年轻人不管懂不懂博弈论，都处在这世事的弈局之中，都在不断地博弈着。我们日常的工作和生活就是不停的博弈决策过程。每天都必须面对各种各样的选择，在各种选择中进行适当的决策。在单位工作，关注领导、同事，据此自己采取适当的对策。平日生活里，结交哪些人当朋友，选择谁做伴侣，其实都在博弈之中。这样看来，仿佛人生很累，但事实就是如此，博弈就是无处不在的真实策略“游戏”。古语有云，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。在社会人生的博弈中，人与人之间的对立与斗争会淋漓尽致地呈现出来。博弈论的伟大之处正在于其通过规则、身份、信息、行动、效用、平衡等各种量化概念对人情世事进行了精妙的分析，清晰地揭示了当下社会中人们的各种互动行为、互动关系，为人们正确决策提供了指导。如果将博弈论与下围棋联系在一起，那么博弈论就是研究棋手们“出棋”时理性化、逻辑化的部分，并将其系统化为一门科学。

目前，博弈论在经济学中占据越来越重要的地位，在商战中被频繁地运用。此外，它在国际关系、政治学、军事战略和其他各个方面也都得到了广泛的应用。甚至人际关系的互动、夫妻关系的协调、职场关系的争夺、商场关系的出招、股市基金的投资，等等，都可以用博弈论的思维加以解决。总之，博弈无处不在，它是一种神奇智慧，自古至今，从战场到商场，从生活到工作，几乎每一个人类行为都离不开博弈。在今



天的现实生活中，如果你能够掌握博弈智慧，就会发现身边的每一件让你头痛的小事，从夫妻吵架到要求加薪都能够借用博弈智慧达到自己的目的。而一旦你能够在生活和工作的各个方面把博弈智慧运用得游刃有余，成功也就在不远处向你招手了。

著名经济学家保罗·萨缪尔森说：“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。”真正全面学通悟透博弈论固然困难，但掌握博弈论的精髓，理解其深刻主旨，具有博弈的意识，无疑对 20 几岁的年轻人适应当今社会的激烈竞争具有重要意义。在这个激烈竞争的社会中，在人与人的博弈中，应该意识到你的对手是聪明且有主见的主体，是关心自己利益的活生生的主体，而不是被动的和中立的角色。他们的目标往往会与你的目标发生冲突，但他们与你也包含着潜在的合作的因素。你作出抉择之时，应当考虑这些冲突的因素，更应当注意发挥合作因素的作用。在现代社会，一个人不懂得博弈论，就像夜晚走在陌生的道路上，永远不知道前方哪里有障碍、有沟壑，只能一路靠自己摸索下去，将成功、不跌倒、不受挫的希望寄托在幸运、猜测上。而懂得博弈论并能将这种理论娴熟运用的人，就仿佛同时获得了一盏明灯和一张地图，能够同时看清脚下和未来的路，必定畅行无阻。

博弈是智慧的较量，互为攻守却又相互制约。有人的地方就有竞争，有竞争的地方就有博弈。人生充满博弈，20 几岁的年轻人若想在现代社会做一个强者，就必须懂得博弈的运用。本书用轻松活泼的语言对博弈论进行了深入浅出的探讨，使这一深奥抽象的学问通俗化、易懂化，同时对博弈论在 20 几岁年轻人的为人处世、职场生存、人际交往、恋爱婚姻、经营管理、人生规划、利益诉求等人生各个方面的具体应用作了详尽的阐述，帮助年轻人轻松学会博弈论的原理和规则，将博弈论的策略思维运用到自己的人生实践中，面对问题和困境作出最优选择，避免盲目行动，在人生博弈的大棋局中占据优势，获得事业的成功和人生的幸福。

目 录

绪论 人生处处有博弈——20 几岁要懂博弈论	1
比较也是一种病——别人的钱包总是更诱人	1
爱情不讲究门当户对——美女为什么嫁不出去	2
究竟谁做了傻子——房屋租金的合理分配	3
吃亏是福——聪明孩子只要 5 美分而不要 1 美元	4
谁出卖了主人——鸡为什么会选择自杀	5
不冒尖也是一种勇——杜拉拉升职与办公室潜伏	6
第一章 信息博弈：年轻人须谨防的迷局与陷阱	9
信息博弈：信息是博弈成败的砝码	9
被渴死的井底之蛙，赚钱的戴尔电脑	9
所罗门巧断争子案，华盛顿智捉偷马贼	10
虚者虚之，屡试不爽的空城计	11
不会表忠心，皇帝杀重臣	13
占便宜吃大亏，赢的永远是商家	14
没有时机，等待时机	16
工程师缘何错失珍珠猫	17
一切皆有可能：从“不可能”中发现机会	18
信息就是财富的沃尔森法则	18
虚假信息：请君入瓮的欺骗	21
老虎怕毛驴，假信息迷惑真敌人	21
未卜先知，算命先生的策略欺骗	24
信息环境下的优劣转换	25
以假乱真，控制朝廷	27
警惕虚假信息的炒作	30
先说好消息还是坏消息	31



广告：看上去很美	32
柠檬市场：劣币驱逐良币	33
不选对的只买贵的	33
“柠檬市场”买不到好车	35
招不到员工和找不到工作的怪事	36
屈原怀才不遇而小人屡屡得志	38
会员卡是蜜糖还是毒药	40
好酒也怕巷子深	41
第二章 随机博弈：年轻人不可不知的概率论	44
与上帝博弈：美女还是老虎的大小概率	44
是邂逅美女还是落入虎口	44
概率论不是赌博	45
血本无归是赌客的唯一下场	46
我们为什么不能中大奖	48
巴菲特咬伤自己的拇指	49
降低失败的可能性	51
豪赌是建立在实力的基础上	52
冒险创业：有 50% 的概率就要行动	53
不赌为赢：博弈的至高境界	54
石头、剪子、布：混合策略性游戏	55
警察与小偷的博弈：随机策略是最好的规则	55
一千次的打击比不上一次的成功	56
电话断了谁来打	59
猩猩胜过高明的炒股专家	60
乱拳打死老师傅	62
伟大的事业输在小概率事件上	63
猎鹿博弈：寻求帕累托最优	65
爱情的麦穗理论与极大极小	65
寻找帕累托最优	67
下地狱而不升天堂	68
新闻大战：同时行动中的优势策略	69
田忌赛马：相继行动中的优势策略	72
当没有优势策略时随机应变	73

洛克菲勒为什么会成为超级富豪	75
----------------------	----

第三章 选择博弈：20 几岁智慧抉择自己的一生..... 76

拍卖的陷阱：博弈的支付问题	76
---------------------	----

1 美元的困局：1 美元如何拍卖成 205 美分	76
--------------------------------	----

皮洛斯的胜利	78
--------------	----

成本 = 机会成本 + 沉没成本	78
------------------------	----

收益小于成本的事情不去做	79
--------------------	----

强吃剩饭是更大的浪费	80
------------------	----

决定命运的是选择而非机遇	81
--------------------	----

什么样的选择决定什么样的生活	81
----------------------	----

生活中的霍布森选择	82
-----------------	----

蔡戈尼效应：撞到南墙就拐弯	83
---------------------	----

及时止损出局	85
--------------	----

降低选择的机会成本	86
-----------------	----

丢卒保车，以小损失救“局”	87
---------------------	----

乔丹为什么不自己修草坪	87
-------------------	----

鱼与熊掌不可得兼	89
----------------	----

布里丹毛驴效应	90
---------------	----

边际效用：好东西不是越多越好	91
----------------------	----

大饼为什么越来越难吃	91
------------------	----

有钱不一定是幸福	92
----------------	----

锦上添花不如雪中送炭	93
------------------	----

协和谬误：欲罢不能的困局	94
--------------------	----

认赔服输，尽早出局	94
-----------------	----

不要怕与不要悔	96
---------------	----

为了整体，放弃局部	96
-----------------	----

比尔·盖茨为什么不弯腰捡钱	97
---------------------	----

放弃是选择的另一种表达	99
-------------------	----

第四章 人性博弈：年轻人历练自我的必修课 101

重复性博弈：丈夫会不会真打妻子	101
-----------------------	-----

争争吵吵，相伴到老	101
-----------------	-----

为什么火车站小贩卖假烟	102
-------------------	-----



分道扬镳的高发期	103
“一报还一报”带来双方的合作	104
信任是社会的进化：带剑的契约才有效.....	106
谁违约就处罚，带剑的契约才有效	106
真诚不等于轻信	107
熟人社会是走向共赢的最好策略	108
“欺骗”有时跟道德无关	108
诚信是重复博弈的手段	110
诚信博弈：道德遭遇自私.....	111
一两重的诚信抵得上一吨重的智慧	111
博弈离不开规则	112
自己能力范围之外的事，不要贸然答应	113
贸然接受别人的事，让你进退维谷	115
不骗别人但要防止被别人骗	116
第五章 多赢博弈：年轻人要具备的做人胸襟	118
零和博弈：有人赚钱就有人吃亏	118
狐狸与狼的博弈：狐狸得救而狼被困	118
零和博弈：损人不利己的双输策略	119
妻子和小妾的此消彼长	120
做人做事要避免零和博弈	122
负和博弈：从“冤冤相报”到“两败俱伤”	123
顶级大师的相互伤害	123
拆迁公司和“钉子户”的博弈	124
反目成仇为哪般	125
祝福变成了诅咒	126
正和博弈：共赢中的生存	127
蜜蜂与农夫博弈：生存中的共赢	127
瘫痪妻子和聋哑丈夫的恩爱生活	128
利己未必要损人	129
苏泊尔和金龙鱼的结亲	130
从合作中走向成功	132
奔驰优秀是因为宝马撵得紧	133
走向合作的承诺	134

互惠互惠是出于双赢的考虑	135
--------------------	-----

第六章 纳什均衡：20 几岁要懂得的利益天平上的游戏..... 138

利益追逐：淡泊明志晓进退.....	138
纳什均衡.....	138
对手为什么总喜欢做邻居	139
财富的追逐与争夺	140
温商的财富观.....	141
顽猴博弈：笼子里的利益角逐	142
明哲未必能保身.....	142
孔融让梨中的利益取舍	143
“浪费”与节俭的悖论	144
施恩有术，掌控好你的人际关系	145
三个和尚没水喝，多人博弈协调下的均衡	146
三人困境，三个和尚没水喝	146
多人博弈游戏的协调	147
稻草原理，在欲望和贪婪之间的度	149
压垮骆驼的最后一根稻草	149
荷花推理题的警示	150
成功在于积累.....	151
欲望还是贪婪.....	152
“坏东西”的存在也是合理的	154
贪心让你失去更多	155
一分利息吃饱饭，三分利息饿死人	156
逐步解决问题最有威力	157

第七章 竞合博弈：20 几岁学会理性面对人生困境..... 159

囚徒困境：精明策略与糟糕结局	159
两个自愿坐牢的嫌疑人	159
人质困境：徘徊于非理性之崖	160
增产困境：农业增产不增收	161
旅客困境：聪明反被聪明误	163
降价困境：集体自杀的价格大战	164



放弃合作：无奈的生存抉择.....	165
活路就是比对手跑得快	165
因利而制权.....	165
怀疑不如信任.....	167
前线士兵为什么不选择逃跑	167
真正的自利是前瞻性的	168
第八章 公平博弈：20 几岁必须认清的社会现实.....	170
搭便车的智慧：先动与后动.....	170
刘备的老二哲学.....	170
大树底下好乘凉.....	171
空手更容易套白狼	173
聪明者善借：隔山打牛，借力使力	174
阿迪达斯联姻体育明星	174
自驾车不如搭便车	175
沾边名人不平凡.....	176
骂名也会成为借力	177
利用别人的风头让自己出风头	178
借用其他企业的名气	180
大力宣传不如巧宣传	180
借助“敌人”之力成就自己	181
第九章 劣势博弈：弱者未必一定是输家.....	183
枪手博弈：能人跌倒在自己的优势上.....	183
神枪手常常出局.....	183
优势也会成为绊脚石	183
木秀于林风必摧之	185
胜出者未必是最优者	185
置身世外的艺术.....	186
幸存者的策略：先发制人与后发优势.....	188
找到心照不宣的合作者	188
避开锋芒行事.....	189
从对方内部借力让你以弱胜强	190

第十章 进退博弈：争强好胜未必真赢 193

斗鸡博弈：进一步与退一步 193

债权人与债务人的斗鸡博弈 193

驴子和驴夫的胜利 194

没有赢家的朋党之争 195

退是为了进 196

懦夫困境：撑死胆大的与饿死胆小的 198

让对手知道你不会退却 198

有勇无谋是大忌 199

坚持下去才有希望 200

呆若木鸡：斗鸡的麻痹策略 201

让其晓得无稳操胜券的能力 201

表面的“不为”，是为了实实在在的“为” 202

鹰立如睡，虎行似病 204

想得到，要装作不想要 205

明修栈道，暗度陈仓 207

以情动人，善打感情牌 208

时刻牢记三人行必有我师 209

强者也要装脚痛 210

吃亏是福，眼前小利与长远大利 212

给占便宜的人一点甜头 212

小利不取，大利不放 213

不“冒尖”也是一种作为 215

暂时退让更容易成功 216

以退为进，曲线成事 217

第十一章 目标博弈：敢于做一条反向游泳的鱼 219

蜈蚣博弈：从后向前的倒推 219

海盗们的公平分赃 219

人生规划的倒推逻辑 221

农村包围城市 222

“歪打正着”更容易成功 223

冬天开业的冰淇淋店 224



逆向思维的妙用	226
“贬低自我”让对方知难而退	226
一把屠刀揪出屠户	227
艾科卡的野马汽车	229
李嘉诚的成功抄底	231
阿罗不可能定律：是“民主”还是诡计	231
少数服从多数的伪命题	231
投票箱里的妖怪	233
第十二章 经验博弈：20 几岁是墨守成规还是敢于创新	236
酒吧博弈：盲从无异于踩上地雷	236
与大多数人做出相反的决策	236
热门专业难就业，冷门专业炙手可热	237
高速公路缘何越来越堵	239
不要做盲目从众的羊	241
冷板凳坐成热板凳	242
长尾理论，站在少数者的人群里	244
跳出红海，与“蓝海”同行	245
路径依赖：为什么没有人一步登天	247
马屁股决定铁轨的宽度	247
无法预测的蝴蝶效应	248
成功总是接连出现	250
僵化的思维无法创造辉煌的人生	251
在幼儿园学到的最重要的东西	252
没有人一步登天	253
避开急功近利的陷阱	255
分蛋糕博弈：不患贫而患不公	256
分蛋糕的最后拿蛋糕	256
责、权、利的一致	258
强者是规则的制定者	259
滥竽充数是齐宣王的错	260
制度是最好的上帝	262

第十三章 心理博弈：20 几岁要懂一点心理战术.....264**破窗理论：假作真时真亦假..... 264**

破窗的破坏力.....	264
重视第一印象.....	265
及时修好破窗.....	266
克服自身缺陷.....	267
制造同仇敌忾.....	268
背后赞美对方.....	269

脏脸博弈：别人也可以成为你的镜子..... 270

谁的脸是最脏的.....	270
谁的媳妇出轨了.....	271
共同知识的作用.....	272
谎言重复成真话.....	274
富邻居让你感觉穷.....	275

刚柔之间：完全理智的心就是一把锋利的刀..... 277

农夫与蛇博弈：防人之心不可无.....	277
“宋襄公之仁”反受其害.....	278
让他三尺又何妨.....	279
用“柔”来克“刚”.....	282
摸清心思再行动.....	283
通达人情是学问.....	285
脚踏两船并不坏.....	285

第十四章 两性博弈：20 几岁必知的人生课题.....287**爱情博弈：爱了不该爱的人..... 287**

爱情也是一场博弈.....	287
一见钟情变一见就堵.....	288
情人眼里出西施.....	289
放手也是爱情的智慧.....	291

婚姻博弈：经营婚姻有门道..... 292

爱情和婚姻不是一回事.....	292
婚姻的帕累托最优.....	293
贫贱夫妻百事哀.....	294



楚汉战争：家庭中的男女博弈	296
看球赛还是音乐剧	296
谁来做家务	297
争吵伤和气	297
婚姻中的撒手锏	299
婚姻不是女性的饭票	300
第十五章 管理博弈：20 几岁要懂得的驭人方略	302
赚取利润不如收获人气	302
给员工一个美好愿景	302
未来的预期与管理	304
裁员是一把双刃剑	305
索尼公司为什么能长治久安	307
激励比惩罚更有效	308
将能而君不御	309
管理场中的生意伙伴关系	312
承诺与威胁：胡萝卜加大棒的艺术	313
鹰鸽博弈：强硬与温和的演进	313
胡萝卜加大棒，威胁与承诺并举	313
下属负重才不会跌倒	316
与下属保持适当的距离	317
既要加油又要泼冷水	319
谋才博弈：二流人才也是人才	320
人尽其才，物尽其用	320
用“刺头”还是用“听话”的人	322
由显见隐，发掘真才	324
放错地方的金子就是石头	325
分槽才能喂好马	327
第十六章 商战博弈：20 几岁要懂得的经营策略	329
商业谈判里的“胆小鬼策略”和“让步之道”	329
讨价还价中的“沉锚效应”	329
摸清别人的底牌	330
报价是一门艺术	332



灵活应对讨价还价	334
以退为进让对手“束手就擒”	335
及时扭转谈判局面	336
给对手最后通牒.....	338
商业竞争：兵不厌诈	340
兵不厌诈，诱使对手出错招	340
侧面包抄，避免直接攻击	341
不走寻常路，以反常方式取胜	342
不要吃独食，让别人也赚钱	343
先予后取，以诚动人	344
莫要刀口舔血，保持对风险的警惕	344
财富博弈：你不理财，财不理你	346
将鸡蛋放到不同的篮子里	346
机遇总是眷顾有心人	347
“钱生钱”永远都胜于“人生钱”	348
做金钱的主人，而不是金钱的奴隶	350
第十七章 职场博弈：20 几岁必须懂得的生存规则	352
游刃职场，办公室政治的空手道	352
适当地向上司“邀功请赏”	352
做“墙头草”并没有大错	353
弃暗投明，禽择良木而栖	355
老板永远是对的.....	356
学会认错.....	356
顾全别人的面子，你才有面子	357
拉拢他的同时将真实信息透露给他	358
对手是最好的成功催化剂	359
懂得为对手的胜利叫好	360
选对工作，赢在卓越的平台.....	362
找到有潜力的职业，才有可能取得大成就.....	362
选准池塘钓大鱼.....	363
无论何时，都要发挥自己的强项	364
感谢折磨你的人	366
雕塑自己最完美的职业形象	367



把自己当作一个品牌来经营	369
跳槽是把双刃剑	371
第十八章 人际关系博弈：20 几岁要懂得的处世之道	373
低调做人：谦让也是一种武器	373
低调是一种美德	373
谦卑会开出鲜艳的花朵	374
水满则溢，过犹不及	376
隐藏自己的真实目的	377
百祸从口出	378
虚名是浮华的东西	380
人脉下面有宝藏：朋友多了路好走	382
为富不可不仁，为贵不可不义	382
盛赞之下无怒气	384
朋友多了路好走	385
把握人际交往的分寸	386
用人脉延伸你的工作能力	387
发掘你周围的人脉资源	388
人脉就是财富	389
多个朋友多条路	392
求人办事：请将不如激将	394
声东先击西	394
暗中智取	395
请将不如激将	396
抬高身价	397
迂回进取	398
投其所好	399
善借威名	399