

生活中的

# 博弈

人生如棋，错综复杂  
掌握了博弈之道  
就可以找到两全之策

博实◎编著

ShengHuoZhongDe

BOYI

纵横古今的权谋之计  
出奇制胜的博弈之道

地震出版社

生活中的

# 博弈

人生如棋，错综复杂  
掌握了博弈之道  
就可以找到两全之策  
博实◎编著

ShengHuoZhongDe

BOYI

纵横古今的权谋之计  
出奇制胜的博弈之道

地震出版社

**图书在版编目(CIP)数据**

生活中的博弈/博实编著. - 北京:地震出版社,

2009. 1

ISBN 978 - 7 - 5028 - 3381 - 7

I. 生… II. 博… III. 人生哲学 - 通俗读物

IV. B821 - 49

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2008)第 176007 号

地震版 XT200800156

**生活中的博弈**

博实 编著

责任编辑:刘江

责任校对:郭京平

---

出版发行: **地震出版社**

北京民族学院南路 9 号

邮编:100081

发行部:68423031 68467993

传真:88421706

门市部:68467991

传真:68467991

总编室:68462709 68423029

传真:68467972

E-mail:seis@ht.rol.cn.net

经销:全国各地新华书店

印刷:三河市鑫利来印装有限公司

---

版(印)次:2009 年 1 月第一版 2009 年 1 月第一次印刷

开本:787 × 1092 1/16

字数:291 千字

印张:16.25

印数:00001 ~ 10000

书号:ISBN 978 - 7 - 5028 - 3381 - 7/B(4095)

定价:32.80 元

版权所有 翻印必究

(如有印装问题 本社负责调换)

人生如棋，错综复杂  
掌握了博弈之道  
就可以找到两全之策



# Foreword

## 前言



博弈理论自古就有,比如我国古代的《孙子兵法》就可以算是最早的一部关于博弈理论的专著。在古代,博弈论最初主要是研究象棋、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。

直到 20 世纪初,美国著名经济学家冯·诺依曼证明了博弈论的基本原理,从而宣告了博弈论的正式诞生。冯·诺依曼的划时代巨著《博弈论与经济行为》奠定了这一学科的基础和理论体系,使今天的博弈论已发展成为一门较完善的学科。

如果将博弈论与生活结合起来,那么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。而博弈论正是研究棋手们“出棋”的招数与技巧,并将其系统化为一门科学。换句话说,就是研究个体如何在错综复杂的相互影响中得出最合理的策略。

以最简单的二人对弈为例,稍想一下便知此中大有玄妙:若假设双方都精确地记得自己和对手的每一步棋且都是最“理性”的棋手,甲出子的时候,为了赢棋,得仔细考虑乙的想法,而乙出子时也得考虑甲的想法,所以甲还得想到乙在想他的想法,乙当然也知道甲想到了他在想甲的想法……在人与人的博弈中,你必须意识到,你的上级、商业对手、亲密的朋友乃至你未来的伴侣都是聪明而有主见的人,是关心自己利益的活生生的人,而不是被动的和中立的角色。一方面,他们的目标常





常与你的目标发生冲突;另一方面,他们当中也包含着潜在的合作因素。为了自己,也为了与他人更好地合作,每个人都有必要掌握一定的博弈策略,使你在社会生活中变得左右逢源。

《生活中的博弈》正是基于这个目的编写而成的。本书文风淳朴,语言生动,内容丰富,结构严谨,力图通过生活中常见的一些比较浅显的例子,阐发博弈论的思想。在编写的过程中,编者参考了众多国内外权威人士经过多年研究所得出的精华理论、案例分析,这使得本书内容生动丰富,摆脱了理论说教的繁冗晦涩,更注重从生活出发,以贴近读者的角度,对形形色色的博弈案例进行释疑解惑。

在本书编写的过程中,编者得到了不少博弈专家的指导和协助,在此谨向他们的帮助表示衷心感谢!愿本书的出版,能够帮助广大读者从各个角度去认识生活中的博弈,从而利用博弈知识在事业与生活上获得最大限度的帮助。此愿达成,不甚欣慰!

编者

2008年7月11日



## 第 1 章

# 博弈：纵横古今的权谋之道

博弈源自生活，如果你细心地去观察，便会发现身边事事皆博弈，无论是柴米油盐酱醋茶的生活琐事，还是恋爱、学习或者工作的经历，博弈都在其中扮演着举足轻重的角色。

如果你的博弈策略运用得正确，便会达到四两拨千斤的效果；如果运用得不妥，便会“一招不慎，满盘皆输”。因此，博弈也被人们认为是纵横古今的权谋之道。



- ◎ 博弈是抽象的人生游戏 /3
- ◎ 竞争是博弈的目的 /5
- ◎ 人生中的竞局与博弈 /8
- ◎ 当博弈的局面更加复杂 /11
- ◎ 在对抗中产生的博弈 /14
- ◎ 理想博弈与现实博弈 /17
- ◎ 信息是博弈的关键 /20
- ◎ 博弈之中的平衡点 /22



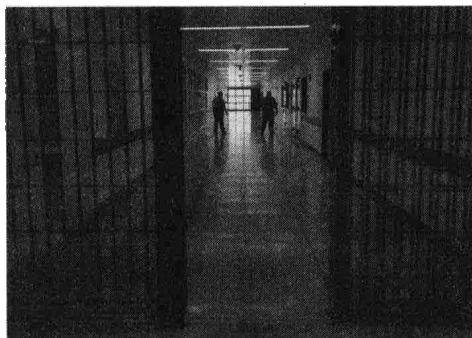


## 第 2 章

### 囚徒困境：进退两难的抉择

人的一生总要面对很多选择，而且在很多时候你都会面临那种让人进退两难的抉择。到底何去何从，囚徒困境的博弈虽不能给你带来一个明确的答复，但是却能使你通过这种两难的抉择，引发一种深深的思考。因为，背叛与合作并不只是道德与良知的核心，更是利益的化身。

- ◎合作还是背叛 /31
- ◎三个和尚没水喝 /35
- ◎囚徒困境的一报还一报 /38
- ◎以小博大的权宜之计 /40
- ◎同情弱者的诡计 /43
- ◎让对方进入你的棋盘 /47
- ◎利用弱点施展博弈 /49
- ◎走出囚徒困境 /52



## 第 3 章

### 重复博弈：不是一锤子买卖

在现实生活中，人与人之间可能会被某种纽带联系在一起，继而使得彼此的关系变得更加长远复杂。人们经常会说：“低头不见抬头见。”所说的正是此种情况。

这样一来,当你与对方进行博弈的同时,又要考虑到事后的情况。基于这种长期性与复杂性,人们即使是面对囚徒困境也很少去选择背叛,因为人们都知道,重复博弈不是一锤子买卖。



- ◎背叛的原因 /59
- ◎诚信,博弈中获胜的关键 /63
- ◎用道德来维持均衡 /68
- ◎破解诚信危机 /70

## 第 4 章

# 斗鸡博弈:狭路相逢的困局

电视剧《亮剑》中曾有过这样一句话让人印象深刻:“古时候的剑客在遇到对手的时候,即使明知自己不是敌人的对手,也要拔出自己的宝剑,就是死在敌人的剑下也毫无怨言,这就叫亮剑”。诚然,这种精神与气势在战场上是难能可贵的,而且也是必要的,但是在生活中面对狭路相逢的困局的时候,你是否还会亮剑而上呢?



- ◎狭路相逢的困局 /77
- ◎越陷越深的沼泽 /80
- ◎骑虎难下的协和谬误 /83
- ◎小损失获取大利益 /87
- ◎别做两败俱伤的对抗 /90
- ◎给对手留条后路 /93
- ◎威胁到底是否可信 /95
- ◎空口承诺的背叛 /98
- ◎报复的作用 /101





## 第 5 章

# 智猪博弈：多劳者未必多得

生活中，相信许多人都曾做过类似“天上掉馅饼”的美梦，如果你对智猪博弈的策略进行深入的研究就会发现，在一定的条件下，如果你能够正确地运用博弈策略，你就会发现原来“天上掉馅饼”也并非不可能。

- ◎当小猪变成囚徒 /109
- ◎奖励劳动者 /111
- ◎学会后发制人的本领 /113



## 第 6 章

# 酒吧博弈：混沌状态的选择

如果你的身边有“专业”的彩民朋友，通过观察你会发现，他通常会将以往的中奖号码进行收集、归纳、总结，然后得出自己所预测的下一期中奖结果。他们这种行为，其实是一种信息收集与预测的途径，也就是概率推算的规则，其原理与酒吧博弈如出一辙。

- ◎与少数人博弈 /121
- ◎学会利用“混合策略”/123
- ◎小偷与守卫 /126
- ◎“玄之又玄”的超感觉 /130



## 第 7 章

# 猎鹿博弈：大家好才是真的好

不知道从什么时候开始，“协作”“团队精神”这样的名词开始频频出现在我们的生活之中，我们也越来越深刻地认识到了协作的效果。事实证明， $1+1>2$ 。针对这种现象，博弈论为它起了一个有趣的名字——猎鹿博弈。



◎“共存”时代的到来 /137

◎狮子与熊猎鹿 140

◎从合作开始，达到共赢 /143

## 第 8 章

# 蜈蚣博弈：直觉与理性的背叛

在现实生活中，人们在尝试做一件事情的时候往往会先对其结果进行分析预判，然后根据可能发生的种种情况而进行合理的选择。但是，即使你的推断逻辑足够严谨，可能得出的结论也会与你的直觉大相径庭。比如恋爱，在恋爱中你无法肯定你的付出最终是否会有回报，你无法肯定彼此之间是否能够走进婚姻的殿堂。那么，从逻辑上讲，你就应该在付出的时候采取一种保守的态度，而事实证明这种保守的态度很难让你通向成功的彼岸。到底是逻辑上的错误，还是你直觉的错误？





◎理性的人,非理性的表现 /149

◎恋爱中的蜈蚣博弈 /151

◎海盗分金币 /153



## 第 9 章

### 鹰鸽博弈:强硬与温和的演进

在与自然博弈的过程中,鹰与鸽都表现出了各自不同的特点。鹰派注重实力,鸽派更注重道义;鹰派注重利益,鸽派注重信义;鹰派注重眼前,鸽派注重长远;鹰派注重战术,鸽派注重战略;鹰派倾向于求快,鸽派倾向于求稳。但是,鹰派与鸽派到底何者更好一些,恐怕难以一概而论。此一时,彼一时,此一处,彼一处,不同的条件、不同的目标等不同的因素使得鹰派、鸽派各有其存在的根据和发展的空间,应该具体情况具体对待。

◎寻找黄金分割点 /160

◎当两营对垒时 /162

◎大强示弱则更强 /164

◎负重忍耐,厚积薄发 /167



## 第 10 章

### 枪战博弈:最弱者生存的秘诀

这个世界的生存法则是物竞天择,适者生存,而非强者生存。恐

龙高大,但它却在地球上绝迹了。相对于强者来说,弱者有更多的选择和妥协,因为懂得适应,他们就有更多的生存机会。美国通用公司前任总裁杰克·韦尔奇说:这个世界是属于弱者的,因为弱者最懂得适应。蜥蜴很弱小,比它大的动物几乎都是它的天敌,但它却在地球上生活了上万年。

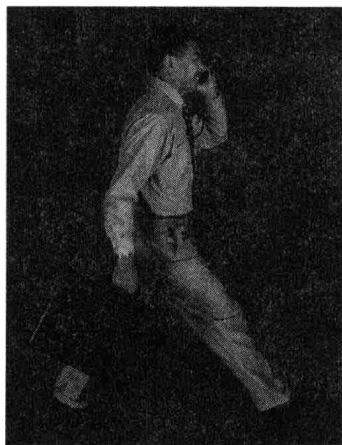


- ◎弱者暂时同盟 /175
- ◎“扮猪吃老虎”的弱者 /177
- ◎弱者的生存智慧 /180

## 第 11 章

# 商场博弈:优劣与均衡的选择

无需赘言,在商业竞争中的每个人都在进行博弈。如何确定你自己的优势策略?如何让你的劣势策略所带来的不良影响降到最低?如何在优劣与均衡之间找到属于你的黄金分割点?



- ◎讨价还价的技巧 /186
- ◎品牌博弈不是你死我活 /189
- ◎信用是一种长远的博弈 /191
- ◎先报价与后报价的区别 /193
- ◎买一辆送一辆的诡计 /196



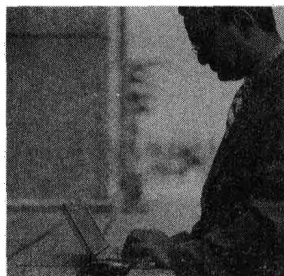


## 第 12 章

# 职场博弈：晋升、加薪还是跳槽

在职场中,老板要依赖员工,也要管理员工;员工要依靠老板,也要协助老板。所以,老板和员工相辅相成的关系注定了双方之间的博弈关系。如果你是一位员工,那么你将不可避免地在某些必要时刻,与老板进行谈判。那么,采用什么样的博弈方法是最恰当最适用的?怎样才能将老板和员工之间原本对立的局面转变为“双赢”局面?

- ◎员工与企业的博弈 /202
- ◎职场竞争中的博弈 /205
- ◎如何让老板给你加薪 /207
- ◎考核与被考核的博弈 /209
- ◎关于跳槽的博弈论 /212

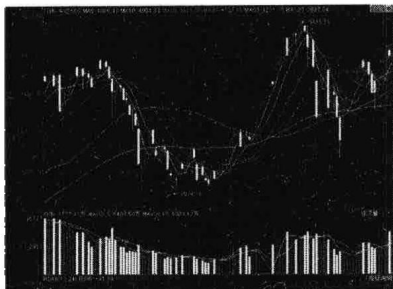


## 第 13 章

# 股市博弈：目标是利益的最大化

如果把世界上的人分为两种,那就是:抓住机会的人和失去机会的人。股市给人们带来了一夜暴富的美梦,也让人体味了顷刻间倾家荡产的残酷。尽管存在着无数的未知和不确定性,但人们不会止步,也不应该止步。就像历史反复证明的那样,尽管在一刹那之间造就了无数喜剧和悲剧,人们依然要进入这个市场,参与到这场伟大的博弈

中去,也正是通过这场生生不息的伟大博弈,人类不断地创造属于自己的财富和更加美好的明天。

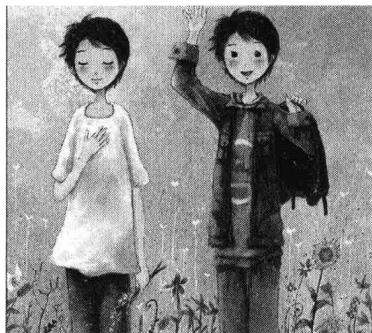


- ◎有人赢必然有人输 /218
- ◎识破庄家的阴谋诡计 /221
- ◎股市是一场概率性博弈 /223
- ◎巴菲特与“市场先生”博弈 /225
- ◎要博傻,不要最傻 /228
- ◎用博弈的方法分析股市 /230

## 第 14 章

# 情场博弈:谁是与 你相伴一生的人

恋人,既是你的合作伙伴,也是你的对手,甚至“敌人”。在恋爱这场不是游戏的“游戏”中,谁能熟练地驾御游戏或博弈规则,谁就是爱情的赢家。所以,要想成为赢家,就要学会与伙伴一样的恋人合作,还要学会与敌人一样的恋人周旋。面对对手围追堵截的爱情围剿,要学会闪转腾挪的诸多反围剿手段。



- ◎爱情的囚徒 /236
- ◎“牛粪”与“鲜花”的博弈 /239
- ◎不做布里丹的驴子 /241
- ◎谁是与 你相伴一生的人 /243



# 第 1 章

## 博弈：纵横古今的权谋之道

博弈源自生活，如果你细心地去观察，便会发现身边事事皆博弈，无论是柴米油盐酱醋茶的生活琐事，还是恋爱、学习或者工作的经历，博弈都在其中扮演着举足轻重的角色。

如果你的博弈策略运用得正确，便会达到四两拨千斤的效果；如果运用得不妥，便会“一招不慎，满盘皆输”。因此，博弈也被人们认为是纵横古今的权谋之道。

