



运用**博弈策略**去实现价值的最大化

楚庭南◆编著

在博弈中，结果不仅取决于参与者的实力与策略，
而且还取决于其他参与者的制约和策略。

人生的 选择与博弈

Rensheng De
Xuanze Yu Boyi



博弈的目的就是让自己“赢”

在博弈中，每个参与者都在特定条件下争取其最大利益，强者未必胜券在握，弱者也未必永无出头之日。因为在博弈中，特别是多个参与者的博弈中，结果不仅取决于参与者的实力与策略，而且还取决于其他参与者的制约和策略。



运用**博弈策略**去实现价值的最大化

人生的 选择与博弈

Rensheng De
Xuanze Yu Boyi



楚庭南◆编著

博弈的目的就是让自己“赢”

 中国纺织出版社

图书在版编目(CIP)数据

人生的选择与博弈/楚庭南编著.

—北京:中国纺织出版社,2010.5

ISBN 978-7-5064-6252-5

I. ①人… II. ①楚… III. ①人生哲学—研究

IV. ①B821

中国版本图书馆CIP数据核字(2010)第022693号

策划编辑:苏广贵 特约编辑:赵剑影 责任编辑:高振亚
责任印制:刘 强

中国纺织出版社出版发行

地址:北京东直门南大街6号 邮政编码:100027

邮购电话:010—64168110 传真:010—64168231

<http://www.c-textilep.com>

E-mail:faxing@c-textilep.com

北京世纪雨田印刷有限公司印刷 各地新华书店经销

2010年5月第1版第1次印刷

开本:710×1000 1/16 印张:15.5

字数:215千字 定价:29.00元

凡购本书,如有缺页、倒页、脱页,由本社图书营销中心调换

前 言

博弈论是一种“游戏理论”。其准确的定义是：一些个人、团队或其他组织，面对一定的环境条件，在一定的规则约束下，依靠所掌握的信息，同时或先后，一次或多次，对各自允许选择的行为或策略进行选择并加以实施，并从中各自取得相应结果或收益的过程。

通俗地讲，博弈就是指在游戏中的一种选择策略，博弈的英文为 game，我们一般将它翻译成“游戏”。而在西方，game 的意义不同于汉语中的游戏。在英语中，game 即是人们遵循一定规则的活动，进行活动的人的目的是让自己“赢”。而自己在和对手竞赛或游戏的时候怎样使自己赢呢？这不但要考虑自己的策略，还要考虑其他人的选择。生活中博弈的案例很多，只要涉及人群的互动，就有博弈。

比如，一天晚上，你参加一个派对，屋里有很多人，你玩得很开心。这时候，屋里突然失火，火势很大，无法扑灭，此时你想逃生。你的面前有两个门，左门和右门，你必须在它们之间选择。但问题是，其他人也要争抢从这两个门出逃的机会。如果你选择的门是很多人选择的，那么你将因人多拥挤、冲不出去而被烧死；相反，如果你选择的是较少人选择的，那么你将有望逃生。这里我们不考虑道德因素，你将如何选择？

博弈，就是用这种游戏思维来突破看似无法改变的局面，解决现实的严肃问题的策略。在博弈中，每个参与者都在特定条件下争取其最大利益，强者未必胜券在握，弱者也未必永无出头之日。因为在博弈中，特别是多个参与者的博弈



中,结果不仅取决于参与者的实力与策略,而且还取决于其他参与者的制约和策略。

事实上,博弈过程也是一种日常现象。我们在日常生活中经常需要先分析他人的意图从而做出合理的行为选择,而所谓博弈就是行为者在一定环境条件和规则下,选择一定的行为或策略加以实施并取得相应结果的过程。

博弈存在于人生的各个阶段。在社会中,为了求得生存,就会有激烈的竞争,有竞争就有博弈。博弈论来源于人生中的策略选择,博弈论的精髓,就是“策略思维”,策略的选择决定着人生的成败、社会的沉浮、历史的变迁。

本书以博弈论为依据,理论和事例相结合,阐述了成功人生的策略思维和生存之道,让读者深刻领悟博弈论在生活中的运用,并参透成就精彩人生的博弈策略。

人人都想成功,人人都想获得精彩的人生,但能成大事者总是一小部分人,为什么呢?那些成功者也不是天生的,他们之所以能跨越弱者和强者的临界点,战胜大多数人,成为最后的胜利者,并不是因为他们比别人更幸运,而更多的在于他们比别人更有雄心、更自信,更会运用博弈策略去实现价值的最大化。

阅读本书,你会学到精明的处世之道、精妙的博弈策略,从而缔造非凡的人生。

编者

2010年2月



目录

CONTENTS

- 1 / 第一章 虚虚实实
- 1 / 弑夫行动与公共信息
- 3 / 虚者虚之
- 5 / 韬光养晦是成功的前期功课
- 8 / 牛皮不可吹破
- 9 / 博弈的关键就是情报战
- 11 / 希特勒的情报战
- 14 / 特纳“暗渡陈仓”
- 16 / 希特勒虚张声势
- 21 / 第二章 破解“囚徒困境”
- 21 / 是背叛还是合作
- 22 / 合作的魅力
- 24 / 哈定悲剧
- 25 / 大公司逃过广告困境
- 26 / 重视和别人合作
- 28 / 做一名聪明的“自利者”
- 29 / 选 A 还是选 B
- 31 / 重复博弈与囚徒困境
- 32 / 一报还“0.9 报”
- 34 / 康熙的“打”与“拉”
- 35 / 置之死地而后生
- 37 / 第三章 我们都是被“吓大的”
- 37 / 博弈中的威胁与承诺
- 40 / 核子悖论



目录

CONTENTS



- 42 / 许诺与威胁的适度原则
- 44 / 惩罚的有效性
- 46 / “宋襄公之仁”不具有威慑力
- 48 / 德国法西斯的崛起
- 53 / **第四章 进攻与妥协**
- 53 / 斗鸡博弈
- 56 / 过犹不及的威胁
- 59 / 铁血与橄榄
- 60 / 无法取胜, 就应谋和
- 61 / 斗争与妥协是一体两面
- 63 / **第五章 纳什均衡**
- 63 / 非合作博弈的“纳什均衡”
- 65 / 看芭蕾, 还是看球赛
- 66 / 纳什均衡的作用
- 68 / 价格战与纳什均衡
- 69 / 警匪博弈
- 71 / 贝叶斯 - 纳什均衡
- 73 / 精炼贝叶斯均衡
- 75 / **第六章 做一只聪明的“小猪”**
- 75 / 智猪博弈
- 76 / 小猪策略
- 77 / 借助外力, 补己缺失
- 78 / 借人解危
- 79 / 借光之术



目录

CONTENTS

- 83 / 向“贵人”借力
- 85 / 受他人请求时必须特别小心
- 86 / 结交比自己出色的人
- 86 / 不要封闭了自己的朋友圈
- 89 / **第七章 以弱胜强**
- 89 / 逆向淘汰
- 90 / “三枪”博弈
- 92 / 便利店与政党之争
- 94 / 旅行者博弈
- 96 / 如何消除对方的嫉妒心
- 97 / 跑龙套也能跑出头
- 99 / **第八章 婚恋博弈**
- 99 / 癞蛤蟆是怎么吃掉白天鹅的
- 100 / 苏格拉底的训诫
- 101 / 谁是谁的谁
- 103 / 一定要甩掉初恋吗
- 104 / 真命天子与“淘汰郎”
- 107 / **第九章 职业规划**
- 107 / 美女还是猛兽
- 108 / 改变选项明智吗
- 109 / 换,绝不会吃亏
- 110 / 跳槽对自己有何利弊
- 112 / 怎样选择跳槽的时机
- 113 / 猎寻高薪的关键



目录

CONTENTS



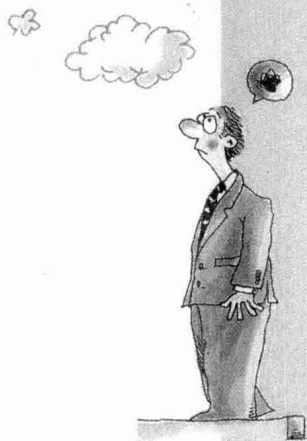
- 115 / 不要做你无法胜任之事
- 116 / 如何做出当下的选择
- 118 / 发现自己的人生使命
- 121 / 在工作中寻找自己的价值
- 123 / 将大目标分解成小目标
- 124 / 增大成功的可能性
- 125 / 成功具有“累积优势”
- 127 / **第十章 公司政治**
- 127 / 站队博弈
- 128 / 釜底抽薪
- 129 / 有人的地方就有博弈
- 130 / 过于坦率等于自寻麻烦
- 132 / 借刀杀人
- 132 / 融入团队,力量倍增
- 133 / 老板、部门主管与普通员工
- 136 / 上司的“假民主”
- 137 / 利用立场的改变而转变员工心态
- 139 / 别做“公司造反派”
- 140 / 花看半开,酒饮微醉
- 143 / 招致别人妒忌是十分失败的事
- 145 / **第十一章 信息博弈**
- 145 / 信息是商战制胜的关键
- 147 / 商业信息博弈
- 148 / 警惕假象



目录

CONTENTS

- 150 / 从外部信息悟得人内心的玄机
- 153 / 靠朋友获取更多有价值的情报
- 154 / 委婉传达拒绝之意
- 156 / 蒙哥马利声东击西
- 158 / 选题博弈
- 161 / **第十二章 股市出招**
- 161 / 去泡吧,还是“宅”在家里
- 163 / 炒股与泡吧
- 164 / 与“市场先生”博弈
- 166 / 苏必克博傻
- 168 / 不做最后的冤大头
- 170 / “选美”与选股
- 172 / 与庄家博弈
- 173 / “有效市场”假设
- 177 / 醉鬼漫步理论
- 180 / 麦道夫骗局
- 187 / **第十三章 看不到的成本**
- 187 / 凡事都有机会成本
- 188 / 沉没成本:不要为打翻的牛奶哭泣
- 191 / 退后一步是迂回进取的策略
- 193 / 变通是成功路上的一条捷径
- 194 / 失之东隅,收之桑榆
- 197 / **第十四章 结盟与背叛**
- 197 / 协作的力量最强大



目录

CONTENTS



- 199 / 超越“懦夫困境”
- 200 / 把大家“捆在一条绳上”
- 201 / 把员工和公司拴在一起
- 202 / 拥抱你的敌人
- 207 / 脆弱的联盟
- 209 / 敌我的合作
- 211 / **第十五章 公共决策**
- 211 / 破解“囚徒困境”是政府职能之一
- 212 / 没有博弈,何来公正
- 213 / “的士”牌照,租还是卖
- 214 / 效率与民意的悖论
- 217 / 民主只能避免最坏的结果
- 219 / **第十六章 交涉中的博弈**
- 219 / 先分化,再击破
- 222 / 无声的斥责
- 223 / 最后通牒
- 223 / 善用言辞“障眼法”
- 225 / 封杀对方意见,贯彻自己的主张
- 226 / 把自己的意见伪装成“道听途说”
- 227 / 巧用“两难选择”妙法
- 228 / 借他人的嘴说自己的话,使之具有客观性
- 230 / 对不同类型的人要用不同的交涉方法
- 234 / 通过谈话来洞悉他人
- 236 / 仪态、仪表会出卖一个人的内心

~ 0 ~

【 第一章 】

虚虚实实

博弈之道，虚虚实实。生活中的我们犹如棋手，在纵横交错的人生中搏杀对弈，精明慎重的棋手能够通过对他人的揣摩、试探来追究出对方的虚实，但若稍逊一筹者，虽然也可激荡搏杀，纵情肆意，也不免在变化多端的棋局被弃出局，空留遗憾。

弑夫行动与公共信息

在一个很偏僻的山村里，住着 100 对夫妇。这里的女人都堪称地道的逻辑学家，且拥有家庭的领导权。

在这个村子里，还有一个约定俗成的规定。如果女人发现自己的丈夫对自己不忠的话，就可以毫不犹豫地将他杀死，而且就在当天执行。当然，她必须有确切的证据来证明她的丈夫不忠。由于这个因素，某个女人如果发现某个男人不忠，她不会将之告诉那个不忠男人的妻子。但是，她会告诉其他人的妻子，并且女人们会相互传递这一信息，因此最后，一个男人不忠，除了其妻子不知道外，其他女人都会知道。

而事实上，这个村子里的 100 对夫妇中，所有丈夫都不忠，但由于女人不会将她知道的事实告诉不忠男人的妻子，每个女人都不知道自己的男人不忠。因此，该村一直很稳定，也没有发生妻子杀死丈夫的行为。



村子里有一个辈分很高的老太太，她德高望重，诚实可敬。每个人都向她汇报村里的情况，因此她对村里的情况了如指掌，她知道每个男人都不忠。

有一天，这位老太太对这 100 个女人同时说了一句很平常的话：“你们的男人当中至少有一个是不忠的。”

之后的 99 天，村里都风平浪静，但到了第 100 天，村里发生了一场大屠杀，所有的女人都杀死了她们的丈夫。

这是为什么呢？

其实，这是一个推理和行动的过程。对于其中的一个女人来说，如果她的丈夫不忠的话，她就杀死他；如果没有证据证明她的丈夫不忠的话，她便相信他，不杀死他。这是女人的策略。

在老太太宣布这句话之后的第一天，如果村里只有一个男人是不忠的话，这个男人的妻子在老太太宣布之后就能知道。因为，她会做这样一个推理：如果其他男人不忠的话，她应当事先知道，既然不知道并且至少有一个男人不忠，那么这个不忠的男人肯定就是她的丈夫。因此，村里如果只有一个男人不忠的话，老太太宣布之后，当天这个男人就会被杀死。

而如果村子里有两个男人不忠的话，那么，这两个男人的妻子第一天都不会怀疑到自己的丈夫，因为她知道另外一个女人的丈夫不忠。但是当第一天过后她没有发现那个不忠诚的男人被杀死，那么她会想，肯定有两个男人是不忠的，否则她知道的那个不忠的男人会被他的妻子当天杀死的。既然有两个男人不忠，这两个不忠的男人的妻子就会想，她只知道一个，那么另一个不忠的男人肯定是她的丈夫！

事实上这个村子里的 100 个男人都不忠，所以，这样的推理会继续到 99 天，也就是说，前 99 天每个女人都没怀疑到自己的丈夫，而当第 100 天的时候，每个女人都确定地推理出她的丈夫不忠，于是村子里便发生了一场大屠杀，所有的丈夫都被他们的妻子杀死了。

在这个例子中，在老太太宣布“至少一个男人是不忠的”这样一个事实时，

每个女人其实都知道这个事实，老太太对这个事实的宣布似乎并没有增加这些女人的知识——关于村里男人不忠行为的知识。但为什么老太太的宣布使得村里的女人产生了对她们丈夫的屠杀行为呢？这是因为，老太太的宣布使得这个群体里的女人的知识结构发生了变化，本来“至少一个男人是不忠的”对每个女人都是知识，但不是公共知识，而老太太的宣布使得这个事实成了公共知识。

老太太未宣布之前，对村子里的女人来说，“至少一个男人是不忠的”不是一个公共知识。设想一下，假定共有3个女人A、B、C，那么在未宣布之前，A想：由于自己不知道自己的丈夫不忠，其他两个女人B、C也同样不知道，那么A想B不知道C是否知道“至少有一个男人是不忠的”。而当老太太宣布了“至少一个男人是不忠的”之后，“至少一个男人是不忠的”便成了A、B、C之间的公共知识。

老太太的宣布使得“至少一个男人是不忠的”成了公共信息。于是，推理与行动便开始了。这是屠杀发生的原因！

虚者虚之

山之内是18世纪的日本贵族，一次他让自己的茶道老师陪自己到伊豆去，要在那儿待一段时间。山之内想向其他大臣炫耀他的家臣在茶道礼仪方面的高超技巧。茶师对有关茶的礼仪当然很熟悉，但别的事情他就不太了解了。茶师是个很平和的人，但因为地位很高，所以穿得像个武士。

一天，茶师在这个大城市里走路，一名武士要和他决斗。茶师不是剑客，他努力向对方解释，但对方根本不听。如果拒绝接受挑战，那就既侮辱了茶师自己的家族，也羞辱了山之内贵族。他知道决斗有死有生，但他不得不接受。他接受了挑战，不过要求第二天才决斗。对方同意了。

茶师惊慌失措，赶紧跑到最近的剑术学校。既然要死，那就学学如何死得荣耀一些。一般情况下，求见剑术老师需要推荐信，但是茶师一再坚持，而且一脸恐慌的样子，最后剑术老师答应见他，茶师说了他的情况。



剑师很同情他的遭遇：他会教他如何荣耀地死去，但首先要请茶师给他沏茶。茶师开始沏茶，他沉着镇定、心无旁骛。最后，剑师惊奇地叫道：“你没有必要学习死的艺术啦！你现在这种状态就足以应对那名武士。看到挑战者的时候，你想象自己要准备给客人沏茶。脱下外套，认真叠好，然后把你的扇子放在上面，就像你平时沏茶一样。”这个仪式结束之后，茶师要以同样的警觉状态举剑。然后，他就可以荣耀地等待死亡了。

茶师说将按照剑师的指导去做。第二天他去见武士，对方注意到，茶师脱下外套的时候，镇定自若、威严高贵。武士心里想，也许这个人是个笨手笨脚的茶师，却真的是个武艺高强的剑客。他鞠了一躬，为自己头一天的行为道歉，然后匆匆忙忙地走了。

所谓“虚者虚之”，是一种用真实信息去引诱对手，并且利用对手的疑虑误导对手的策略，也就是老百姓所津津乐道的“空城计”。实际上，空城计并非创始自三国时代的诸葛亮，而是早在春秋时期就已经投入使用，并且在此后的历史上“批量生产”了。

春秋时期，楚国的令尹（宰相）公子元，在他哥哥楚文王死了之后，非常想占有漂亮的嫂子文夫人。他用各种方法去讨好，文夫人却无动于衷。于是他想建立功业，显显自己的能耐，以此讨得文夫人的欢心。公元前66年，公子元亲率兵车六百乘，浩浩荡荡攻打郑国。楚国大军一路连下几城，直逼郑国国都。郑国国力较弱，都城内更是兵力空虚，无法抵挡楚军的进犯。

郑国危在旦夕，群臣慌乱，有的主张纳款请和，有的主张拼一死战，有的主张固守待援，这几种主张都难以解国之危难。上卿叔詹说：“请与与决战都非上策，固守待援倒是可取的方案。郑国和齐国订有盟约，而今有难，齐国会出兵相助。只是空谈固守，恐怕也难守住。公子元伐郑，实际上是想邀功图名讨好文夫人。他一定急于求成，又特别害怕失败。我有一计，可退楚军。”郑国按照叔詹的计策，在城内做了安排，命令士兵全部埋伏起来，不让敌人看见一兵一卒，令店铺照常开门，百姓往来如常，不准露一丝慌乱之色，大开城门，放下吊桥，摆出不

设防的样子。楚军先锋到达郑国都城城下，见此情景，心里起了怀疑：莫非城中有了埋伏，诱我中计？不敢妄动，等待公子元。公子元赶到城下，也觉得好生奇怪。他率众将到城外高地眺望，见城中确实空虚，但又隐隐约约看到了郑国的旌旗甲士。公子元认为其中有诈，不可贸然进攻，应先进城探听虚实，于是按兵不动。

这时，齐国接到郑国的求援信，已联合鲁宋两国发兵救援。公子元闻报，知道三国兵到，楚军定不能胜，好在也打了几个胜仗，还是赶快撤退为妙。他害怕撤退时郑国军队会出城追击，于是下令全军连夜撤走，人衔枚，马裹蹄，不出一点声响，所有营寨都不折走，旌旗照旧飘扬。第二天清晨，叔詹登城一望，说道：“楚军已经撤走。”众人见敌营旌旗招展，不信已经撤军。叔詹说：“如果营中有人，怎会有那样多的飞鸟盘旋上下呢？他也用空城计欺骗了我们，急忙撤兵了。”

韬光养晦是成功的前期功课

韬光养晦有时是为了麻痹对手，使他骄傲轻敌，以为你软弱无能，然后趁其不备而攻杀之。有时是为转移对手的注意力，达到声东击西的目的。面对比自己强大的势力，只能暂时采取韬光养晦的策略，一旦暴露自己的心迹，很可能给自己带来灾难，因为强者要想消灭弱者是轻而易举的。

为了有效地打击对手，首先要有效地隐蔽自己、保护自己，也就是要利用假象来迷惑敌人，让他朝着你希望的方向去行动。己方强时，不急于攻取，须以恭维的言辞和丰厚之礼示弱，使对手骄傲，待其暴露弱点，有机可乘时再击破之。

过于善良的人往往不懂得这一点，以为天下人都同自己一样善良，结果，以善良待人，反被邪恶伤害，成了邪恶的牺牲品。即使不以打击对方为目的，为了不遭对方打击，也不应天真善良地将自己暴露无遗，否则，遭到对手打击时将毫无还手的余地。

善良诚可爱，善于在险恶世道中保存这份善良，则更为可贵。



韬光养晦的智谋有几种：委婉和顺但不因循，称为逶迤；猫藏起来不显露，称作谬数；欺骗敌人，使自己不受损失，称作权奇。若不婉顺，那么事情就受阻；若不隐藏，就有危险出现；若不欺骗，就可能被敌人消灭。

北宋丁谓任宰相时期，把持朝政，不许同僚在退朝后单独留下来向皇上奏事。只有王曾非常乖顺，从没有违背。

一天王曾对丁谓说：“我没有儿子，老来感觉孤苦，想要把亲弟弟的一个儿子过继来为我传宗接代，我想当面乞求皇上的恩泽，又不敢在退朝后留下来向皇上启奏。”

丁谓说：“就按照你说的那样去办吧！”

王曾趁机单独拜见皇上，迅速提交了一卷文书，同时揭发了丁谓的行为。丁谓刚起身走开几步就后悔了，但是已经晚了。

没过几天，宋仁宗上朝，丁谓就被贬官到崖州去了。

王曾能顺服丁谓的苛求，而终于实际揭发了丁谓的目的，不能不说是韬光养晦之功。

《阴符经》说：“性有巧拙，可以伏藏。”它告诉我们，善于伏藏是事业成功和克敌制胜的关键。一个不懂得伏藏的人，即使能力再强，智商再高也难以战胜敌人。这里的伏藏说的就是韬光养晦的策略。

明朝的严嵩是一个有争议的人物，其功过是非我们暂且不论，就其个人成长及生存之道而论，其韬光养晦的功夫却不能不让人佩服。

嘉靖中期，夏言为朝廷的重臣，而且写得一手好文章，深为皇帝所器重。

当时严嵩在翰林院任低级职务，他打听到当时担任礼部尚书的夏言是江西同乡。严嵩想利用与夏言是老乡这层关系，设法去接近夏言，但两人并不相识。严嵩几次前往夏府求见，都被轰了出来。

严嵩却不死心，准备了酒宴，亲自到夏言府上去邀请夏言。夏言根本没有把这个同乡放在眼里，随便找了个借口不见他。严嵩在堂前铺上垫子，跪下来一遍一遍地高声朗读自己带来的请柬。