

文轩
励志馆

最精彩、最实用、最本土化的博弈论通俗读物

博弈论^的 诡计

【全集】

宿春君◎编著

生存竞争的博弈策略
社会万象的博弈解读

- ◎用国人思维解读博弈论，分享最有用的博弈智慧。
- ◎领悟高明的处世之道，让你洞察人情世事，挥洒精彩人生！



华夏出版社

博弈论^的 诡计

宿春君◎编著

华夏出版社

图书在版编目(CIP)数据

博弈论的诡计全集 / 宿春君编著. —北京: 华夏出版社, 2010.5

ISBN 978-7-5080-5641-8

I. ①博… II. ①宿… III. ①对策论—通俗读物
IV. ①O225-49

中国版本图书馆CIP数据核字(2010)第023860号



出品策划:

网 址: <http://www.xinhua bookstore.com>

博弈论的诡计全集

编 著 宿春君
责任编辑 杨永龙
封面设计 思想工社
排版制作 思想工社
插图来源 华盖创意(北京)图像技术有限公司
出版发行 华夏出版社
(北京东直门外香河园北里4号 邮编: 100028)
经 销 四川新华文轩连锁股份有限公司
印 刷 北京通州皇家印刷厂
开 本 787mm×1092mm 1/16
印 张 22.5
字 数 350千字
版 次 2010年5月第1版 2010年5月第1次印刷
书 号 ISBN 978-7-5080-5641-8
定 价 38.00元

本版图书凡印刷、装订错误,可及时向我社发行部调换

前言

Preface

有四位颇具姿色的美女和一位真正的绝色美女走进了酒吧，她们不知道的是，酒吧的一角有四个男生正对她们虎视眈眈。其中一个名叫纳什的男生教他的三个男同学该怎样去讨好这些女生。纳什说，在正常情况下，四个男生会同时对那个绝色美女展开攻势。但他认为，采取这种策略并不聪明，因为所有男生都追求同一个女生，他们会互相牵制，到头来可能没有一个人能如愿以偿。纳什预言，如果四个男生被绝色美女拒绝后才去追那四位颇具姿色的女生，那么这四位女生就会因为成为别人的“第二选择”而恼火，于是她们也会把这些男生一脚踢开。所以纳什提议说，为了避免两头落空，他们应该一起冷落这个绝色美女，转而去追求那四位颇具姿色的女生。

以上这一幕就是美国环球公司于2001年发行的电影——《美丽心灵》中的经典情节。而这个献计的男生也就是该片男主角、现代博弈论的先驱——约翰·纳什。该片艺术地再现了约翰·纳什传奇般的人生经历，漫谈式地讲述了纳什如何运用博弈理论来指导自己的生活，从而取得科学家的最高荣誉——诺贝尔经济学奖。他让全世界的观众为之震撼；他也让全世界的观众意识到，博弈时时存在，而且它就在我们每个人的身边；他更在全世界掀起一股学博弈、用博弈的热潮。

事实上，博弈过程本来就是一种日常现象。在日常生活中，我们每个人的行为对他人的利益影响很大，每个人的利益又受到他人行为的很大影响。这种斗智斗勇的过程，固然面临不确定性，但其中也有规律可循，这就是博弈论。博弈论就是讨论人们在博弈的交互作用中如何决策的学问。

博弈论的应用范围非常广。它已经被广泛地运用到经济、管理、社交、政治、生物等各个领域，为越来越多的人所了解，以至于著名经济学家保罗·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的了解。”现如今，只要对策略稍微有点儿概念的人，几乎都懂得博弈知识，不懂博弈理论的人在和这些人过招时，难免会屈居下风。



为了帮助那些在博弈中屡屡败北的朋友在策略上胜过生活中的竞争对手，或者起码能并驾齐驱，我们精心编写了这本《博弈论的诡计全集》。本书摒弃了市面上大部分博弈书中那种枯燥的说理和说教，通过精彩的小故事和深刻的剖析来讲述这些能够带你走出迷津的博弈论的“诡计”，告诉读者怎样与他人相处、怎样适应并利用世界上的种种规则、怎样在这个过程中确立自己的人格和世界观，并因此改变对社会和生活的看法，使读者以理性的视角和思路看待问题和解决问题。

阅读本书，我们不仅可以了解到那些令人叹服的社会真实轨迹，还可以学到如何运用这些博弈论的“诡计”成为生活中的策略高手。

譬如，你等车等了半个小时后车还没来，每每想放弃而另寻他法的时候，你就想到已经等了这么长时间，就再等一下吧。车终于在一个小时后来了，而你也迟到了。此时，如果运用博弈论的“诡计”，你就会明白，已经逝去的那半个小时属于沉没成本，不管你是走还是留，它都不可收回，所以最佳的策略是选择立即走而非继续等。

在公司里，你勤奋工作的时候总是有人偷懒，但是干出成绩后的奖金薪酬却是大家一同分享，你虽气愤却又无计可施。此时，如果运用博弈论的“诡计”，你就会知道，应对这种典型的“小猪跟随策略”，只能要求公司改变薪酬奖励制度，将薪酬与个人业绩完全挂钩。

再如，你去集贸市场买衣服，经过一番艰苦的讨价还价，你本以为这次终于没有吃亏，但走了没几步就发现有人以便宜你几十元的价钱买了同样的衣服。此时，运用博弈论的“诡计”，你就会明白，在这种讨价还价的博弈中，你与卖家总是处于信息不对称的地位，而要打破这种信息不对称，让自己买到物有所值甚至物超所值的衣服，只有通过运用货比三家的策略。

最后我们想提醒读者的是：任何书本都无法向读者提供类似“锦囊妙计”的东西。本书只能帮助读者建立用博弈论知识来指导生活决策的意识，并由此了解一些基本概念和原理。假如你想将它们运用于自己面临的某一个具体事件，并且作出正确的决策和选择，那么你就必须做一点创造性的工作——怀疑、思考和实践。



第一章

博弈： 人人都设法赢取胜利的游戏

博弈就是游戏	2
今天，你博弈了吗	3
把握博弈的最大特色——互动	7
博弈就要注重结果	9
博弈的生活妙用	11
如何运用博弈	13
博弈论的真正用途	15

第二章

信息博弈： 把信息作为博弈成败的砝码

信息的优劣和多寡决定你的胜算	18
不努力收集信息的井底之蛙难逃被渴死的命运	19
利用假信息达到控制目的	23
历史上最早的“空城计”	25
甄别信息以获取真相	26
提前获取有利信息，掌握生命的主动权	29
大太监刘瑾的博弈生存	31
信息不在大小，在于有用与否	33
没有信息时善于等待时机	34



第三章

信息不对称： 逆向选择的根源

从公共信息说起	38
由信息不对称导致的逆向选择	41
美女的烦恼	42
小人得志与怀才不遇	44
找出隐匿信息，避免逆向选择	46
利用信息不对称	48

第四章

纳什均衡： 己所不欲，勿施于人

多学一个词成为现代经济学家	52
有时占优策略关乎一生命运	55
为什么麦当劳、肯德基永远是邻居	57





第五章

负和、零和与正和： 寻求共赢的博弈之路

负和、零和与正和	60
负和博弈让人们两败俱伤	61
走出零和博弈的困局	63
正和博弈的运用	66
互利互惠是出于策略的考虑	67
要竞争，更要合作	69

第六章

概率： 生活的真正指南

概率论：由邪恶中诞生的智慧之花	72
每个人的运气都是独立的	73
增大你成功的概率	76
不要输在小概率事件上	77

第七章

囚徒困境： 活路就是比对手跑得快

注定不会合作的囚徒	80
-----------	----



用“相对速度”求生存	82
太精明未必是真聪明	84
利益本是无情物，化作利剑不认亲	86
从“温柔的独裁”到理性的共赢	88
信任——管理者冲出囚徒困境的不二法门	91
大棒之下无懦夫	93
推行价格联盟，为价格战解套	94

第八章

智猪博弈： 天时地利皆我取

多劳并不多得的智猪博弈	98
后发制人的“老二哲学”	100
能搭便车而不搭是浪费资源	102
有一种策略叫做“借”	104
善借“名人效应”成就自己	106
聪明的“小猪”懂得借对手来成功	108
借助媒体的力量一飞冲天	110
等待并非永远是“小猪”的最佳策略	112
学做办公室里的“双面伊人”	114
改变制度以实现有效激励	117



第九章

斗鸡博弈： 从你死我活到你好我也好

从“牛李党争”看斗鸡博弈	120
狭路相逢勇者未必胜	123
剑走偏锋，迂回取胜	126
暂时退让更容易成功	127
在斗鸡博弈中，不“冒尖”也是一种勇	129
巧妙示弱铺就成功之路	132
让人心服才是真正的征服	134
莫作妇人之仁	136
从你死我活到你好我也好	138

第十章

酒吧博弈： 只愿君心异我心

交通拥挤问题与酒吧博弈	142
盲从无异于踩上一颗地雷	143
甩开“红海”，与“蓝海”同行	146
冷门其实不冷	148
利用长尾智慧，做个少数者	150

第十一章

哈定悲剧： 个人理性与集体理性的冲突

从“公共资源的悲剧”说起	154
产权明晰——荒漠化草原的还魂丹	156
为何光天化日之下的违法行为总能成功	158
有效协调，让“看不见的手”不再失灵	160

第十二章

枪手博弈： 强弱对抗时的博弈策略

匪夷所思的博弈结局	164
与强者正面交锋等于自杀	166
活着就是一种对抗，先发制人才能赢	169
俯身比昂首怒目更有威严	171
夹缝中的生存策略	173
挑选对手结成攻守同盟	175





第十三章

胆小鬼博弈： 两军相遇勇者胜

- 胆小鬼博弈：两军相遇勇者胜 180
- “绝圣弃智”，狂人有时更占优势 181
- 勇而无谋是大忌 184
- 谈判中的“胆小鬼策略”和“让步之道” 186

第十四章

拍卖陷阱： 关于成本与收益的决策

- 拒绝得不偿失的胜利 190
- 摆脱沉没成本的羁绊 192
- 莫让无穷的追悔导致错上加错 194
- 壮士断臂，悲壮的豪迈 198
- 撞到南墙就拐弯 199
- 及时止损出局 201

第十五章

重复博弈： 骗子不是道德问题

- 从“一锤子买卖”和“59岁现象”看重复博弈 204



诚信只不过是重复博弈下的博弈手段	205
努力构建“熟人社会”	206
一报还一报带来合作	208
背离重复博弈的诚信是不可取的	211

第十六章

选择智慧： 选择本身就是一场博弈

选择决定生活是人生博弈的法则	216
霍布斯的选择与毛驴的选择	218
放弃，有时是一种明智的选择	220
先吃“好苹果”，降低选择的机会成本	221
爱情里的“麦穗理论”	222

第十七章

强盗分赃： 人生的倒推推理

向前展望，向后推理	226
用倒推法规划人生	230
倒推法：逆向思维的另一种表达	232
学会倒推，把眼光放长远一点	234
倒推法的悖论	236



第十八章

猎鹿博弈：
从合作走向共赢

猎鹿博弈中的合作哲学	240
有效合作，让牵手抚平单飞的痛	243
强强联合，与狼共舞	245
用承诺赢取合作	247
用惩罚保证合作的顺利进行	250
真诚合作但不要轻信	252

第十九章

路径依赖：
亦正亦邪的博弈策略

路径依赖，是天使也是魔鬼	256
成功的地方有更多的成功	257
共同知识降低社会交易成本	259
打破惯性思维，不做经验的奴隶	261





第二十章

赌博： 注定会输的博弈

血本无归是赌客的不二结局	264
别拿命作赌注	266
彩票、赌博与投资	269
股市博傻，寻找下一个冤大头	272

第二十一章

阿罗不可能定理： 选举中的博弈策略

从孔多塞投票悖论看民主的悲剧	276
投票制的民主，知易行难	279
通往民主之路的入口到底在哪里	281
阿罗不可能定理：一个毁灭性的发现	283

第二十二章

警察与小偷博弈： 没有纯策略均衡下的混合策略

警察抓小偷的故事	286
谁来打电话	287



随机策略不是章法，胜似章法	289
投资中的随机游走	292

第二十三章

最后通牒博弈： 讨价还价的策略

最后通牒博弈——讨价还价的基本模型	296
讨价还价中的“沉锚效应”	298
报价的艺术	300
讨价还价要考虑成本	303
如何谈薪水问题	305
保护讨价还价的能力	307
讨价还价需要坚持到底	309

第二十四章

言语博弈： 试探对手、提示自己人的良策

拉拢他人的同时将真实信息给他	312
不辩自明是极好的公关技巧	314
伸手不打笑脸人	316
宁可犯错，也不要犯忌	318



蚊虫遭扇打，只为嘴伤人	319
学会绕弯，避开直行时的暗礁险滩	322
“讷者”是最杰出的谈判家	323

第二十五章

思维博弈： 决定人生出路的策略性思维

卖豆子的学问	326
时刻保持对风险的“痛觉”	328
以变制变才会有出路	330
警惕无主题变奏	332

第二十六章

均衡博弈： 优势策略和劣势策略的终极PK

从爱情故事中解读优劣策略与均衡	336
同时行动中的优势策略	338
相继行动中的优势策略	341
当没有优势策略时	343