

潜规则

现实生活中的博弈法则

程超 编著

□□人生无处不博弈，世事如棋局，唯善弈者，能在社会中游刃有余，把命运掌握在自己的手中。用生活中最常见的事例，解密最深刻的生活潜规则。



了解博弈之道
可以学习非凡的处世策略

领悟博弈之道
可以识破别人的阴谋诡计

掌握博弈之道
可以破解人生的各种难题

深谙博弈之道
可以使你的人生游刃有余

运用博弈之道
可以使你的抉择最优化

黑龙江科学技术出版社



1902636

潜规则

现实生活中的博弈法则

程超 编著

图书在版编目(CIP)数据

潜规则:现实生活中的博弈法则/程超编著. —哈尔滨:
黑龙江科学技术出版社,2010.10
ISBN 978 - 7 - 5388 - 6493 - 9

I. ①潜… II. ①程… III. ①人际关系学—通俗读物
IV. ①C912.1 - 49

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2010)第 205265 号

潜规则:现实生活中的博弈法则

QIANGUIZE XIANSHI SHENGHUOZHONG DE BOYI FAZE

作 者 程 超
责任编辑 项力福 侯文妍
封面设计 白冰设计
出 版 黑龙江科学技术出版社
(150001 哈尔滨市南岗区建设街 41 号)
电 话 (0451)53642106 传真 53642143(发行部)
印 刷 北京彩眸彩色印刷有限公司
发 行 全国新华书店
开 本 710 × 1000 1/16
印 张 17.75
字 数 210 千字
版 次 2011 年 1 月第 1 版 · 2011 年 1 月第 1 次印刷
书 号 ISBN 978 - 7 - 5388 - 6493 - 9/Z · 787
定 价 32.00 元



前言

人生活在世界上每时每刻都与外界进行着一场场博弈。可以说,天地间就是一张无形的巨大棋盘,世间的每个人都是棋手。有的人善于揣摩、善于心计存活了下来;而那些不善于如此的人逐渐销声匿迹。

“弈”在中国是下棋的意思,下棋本身就是一种典型的博弈。通俗说博弈就是一种关于决策和对策的理论,更多的用于人与人之间,但人的思维是随环境、心情等不断变化的。于是,对于每个人每个时间段应对的策略都得变化。于是,这增加了博弈论的难度,让人觉得它是高深的、难于驾驭的。其实,将博弈论融入到现实生活中,每个人都会发现自己就是伟大的博弈大师。

当然,把博弈扩展开来说,国家之间的角力、企业之间的竞争、生活中的琐事等都可能是一种“博弈游戏”,只不过是内容和规则不同而已。比如两个国家之间关于某个问题的磋商属于博弈;在一场球赛中,参赛者都想努力防卫的同时,再向对方发起进攻,让对方输得一败涂地,最终他们之间必定一胜一负,从博弈的角度来看,这属于零和博弈;两个企业之间由竞争走向合作也是一种博弈;甚至去菜市场买菜,当我们质疑某种菜的质量时,卖菜的大婶常会这样说:“放心吧,我一直在这里卖东西,不会有问题的。”这句看似纯朴的话里其实也包含了“博弈论”思想:这次交易是一种次数无限的重复博弈,假如我今天骗了你,下次甚至连你的朋友都不会再来我这里买菜了,所以我不能骗你,而且,因为我



的菜质量好,我才得以长期在这里卖菜,也就是说,你买回去亏不了。我们往往在听了大婶的这句话之后,很快消除疑虑,把菜买回家。

爱情、婚姻问题,就像是一场游戏、一场竞赛,在这场游戏和竞赛中,男人和女人都想彼此“征服”或者“打败”对方。男人和女人产生爱情火花时,男人和女人之间的博弈就展开了。谁做饭谁洗碗?一个爱看古装剧,一个爱看军事片,如何才能令两个人的兴趣爱好都得到满足呢?这就要看谁博弈的能力技胜一筹了。

为何卖三件陶器,售价居低不上,当商家将其中的陶器摔碎两件,第三件卖了高价?为何顾客挑三拣四希望商家降价,最后嫌贵的顾客还是买走了未降低的商品呢?……

这就是博弈。

可见,博弈并不是遥不可及,它就存在于我们的生活中,就在我们身边。

本书选取日常生活中经典的博弈事例,深入浅出,娓娓道来,不乏趣味性、幽默性。使得读者朋友能够在欢笑中读完本书,从中获得博弈论的精髓,并能很好地应用在生活中,帮助自己摆脱困境。

当然,由于资料收集有限,书中难免有不足之处,欢迎读者朋友批评指正。谢谢!



目 录

第一章 外圆内方的生存大智慧——生活博弈

博弈就是一场对抗	2
博弈是生存的手段	4
有竞局的地方就有博弈	6
理想博弈与现实的博弈	9
博弈的结果:冲突或和谐	11
懂得博弈才有更多成功机会	13

第二章 该圆滑的时候就得圆滑——处世博弈

诚信是获胜的关键	18
藏锋是一种自我保护	22
从出老千谈道德风险	24
不相容时刻如何博弈	26
千万别让诚信受到威胁	30
诚信可以获得双倍的收获	32
饶人一条路,伤人一堵墙	37
没有信用就没有博弈的资本	39



第三章 暂时合作是存活的手段——困境博弈

两害相权取其轻	42
兔子急了也会咬人	44
从合作才可以走向共赢	46
给别人路就是给自己路	48
用好博弈术才可速战速决	50
个人利益毁掉了集体利益	52
制胜于敌,让对方陷入困境	54
在假意顺从中获得反抗时机	56
借敌方的双手推动自己成功	58

第四章 放弃不是退缩而是保全——利害博弈

诸葛亮骂死王朗	62
过分仁慈是一种软弱	63
抓刀抓刀柄,制人拿把柄	65
不吃回头草的马不是好马	67
见人说人话,见鬼说鬼话	69
背离重复博弈的诚信是不可取的	70

第五章 放长线并非为了钓大鱼——用人博弈

借树开花的计谋	74
做一个耐心的垂钓者	76
与虎谋皮得讲策略和方法	78
捂好底牌,关键时刻再出	81
与人交往,多同流少合污	83
把潜在对手解决在摇篮之中	85
权衡利弊,抓住关键问题解决	87
做自己的朋友还是做自己的敌人	89



第六章 找准位置才可以小搏大——杠杆博弈

实力决定一切	92
王与马,共天下	93
不按套路出牌制胜于敌	95
适度暴露,变缺点为优点	96
善用弱点,巧把劣势化优势	98
给我一个支点,我将撬动地球	99
先守弱、示弱,然后以弱胜强	101

第七章 退避三舍只为先发制人——取胜博弈

后发制人的潜规则	106
退一步为了进两步	107
糊涂之中隐藏大智慧	108
退是策略,进才是目的	110
威胁只能让自己很受伤	114
报复是人类最基本的本性	117
用你的行动赢得一切,而不是用争辩	121

第八章 仁者吸引朋友远道而来——人脉博弈

用利益赢取人脉	124
得道多助失道寡助	125
请将难,不如激将更妙	128
雪中送炭,感情投资的策略	129
文饰不如情饰,学会以情动人	131
做好感情投资,增加成功的胜算	133

第九章 比宇宙更广阔的是思维——思维博弈

众里寻他千百度	136
不妄求,不妄取	137
莫做刀口舔血的狼	138



洛克菲勒的慷慨赠予	140
伺机而动,以变应变	141
用变通让生命充满弹性	142
空手道,实现多赢博弈	144
巧借媒体炒作,于平淡中生奇	147
牛仔裤发明者:李维·施特劳斯	149

第十章 无硝烟的战场逃生法则——职场博弈

上司永远是对的	152
一定要尊重你的上司	153
不拍马屁难有大的前途	155
同事之间无真正的友谊	157
办公室里面的恋情谈不得	159
让老板加薪一定要讲策略	162
管不住自己的嘴巴必然有大麻烦	164
要想升职一定要在工作外下工夫	166
除非不想混了,否则别与上司唱反调	169

第十一章 寻找手段与谋略的天平——官场博弈

寇准莫名罢相	172
赵构杯酒释兵权	176
伴君如伴虎明成祖杀旧臣	178
安禄山“先母后父”拍马术	179
超竞者,必以恬退者为不是	181
官场上水深,懂得韬光养晦	183
要想守住官,就得学会迎合圣意	185
修身是提升自己涵养的重要途径	187
官场上得学会打刚柔相济的“太极”	189

第十二章 放手让爱飞得更加高远——情场博弈

情侣博弈的大讨论	194
----------------	-----



不要做布里丹的驴子	196
走出爱情中的囚徒困境	197
情侣之间的“约会博弈”	200
情义最能打动女人的芳心	203
设定自己的爱情游戏规则	205
温柔与刚性的爱情博弈策略	207
鲜花应该有被插在牛粪上的勇气	208

第十三章 智者与金钱的博弈游戏——商场博弈

用小钱做大买卖	212
格兰仕的远交近攻	215
讨价还价的边缘策略	216
标新立异的促销方法	218
品牌大小决定市场地位	220
所罗门故事与制度设计	222
寻找适合自己的竞争方式	224
胡雪岩重义守信,以诚招财	226
示假隐真,在博弈中迂回取胜	229

第十四章 知己知彼才可百战不殆——信息博弈

掌握信息,破解难局	232
信息是博弈获胜的密码	233
知己知彼才可以赢得博弈	235
风流照片,垃圾箱里的情报	237
好酒也怕巷子深,更应勤吆喝	238
谁掌握了信息,谁就掌控博弈的胜利	240

第十五章 股市没有对错只有盈亏——股市博弈

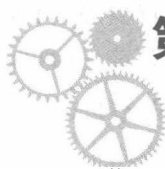
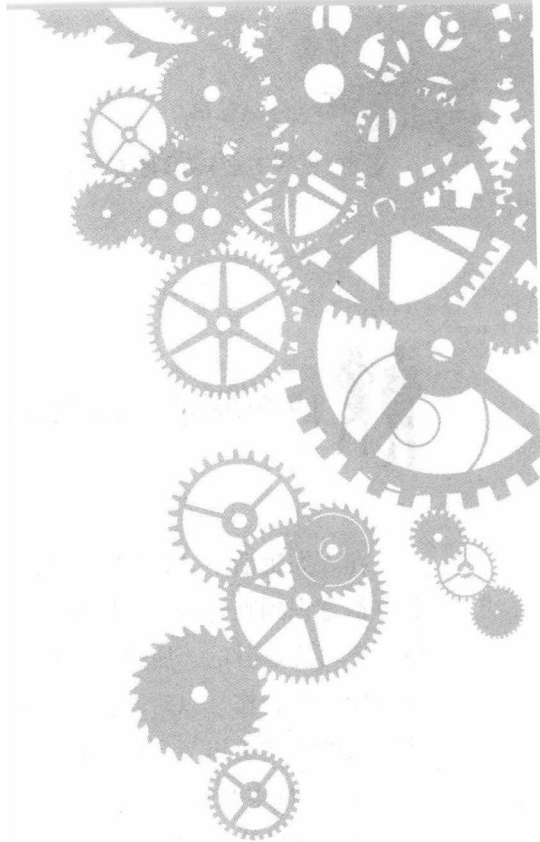
学会与庄家共舞	244
用博弈的眼光看股市	245
寻找胜算股市的概率	248



股市里的盈亏乃炒家常事	249
股市里不是天堂就是地狱	252
股市制胜法宝:冷静与主见	253
股市接力赛,不接最后一棒	255

第十六章 讨价还价是别样的艺术——谈判博弈

价格谈判的博弈	260
保全面子,不伤感情	262
华尔街大佬与总统的谈判	264
摸清对方底细掌握谈判优势	265
让对手别无选择的悬崖策略	266
从对抗到合作的谈判潜规则	269
最后通牒游戏与独裁者博弈	271



第一章



外圆内方的生存大智慧 ——生活博弈



博弈就是一场对抗

在人类生活中,博弈不仅是权衡的结果,更是对抗的成因。残酷的博弈使各方都意识到唯有合作在团体中才能使自己在这场博弈中取胜,靠一个人的力量是不可能取胜的。所以,竞争压力越大,合作团体结合得就更紧密。当然,这种更紧密的合作是以对其他博弈方更为强烈的对抗为代价的,这种博弈会同时培养人的对抗意识与合作精神。

比如,日本是一个对抗意识和效忠意识很强的民族,这是由于其特殊的地理和历史条件决定的。日本是一个岛国,国土面积小,四周为大海所环抱,多地震、台风,物产不丰富,自然环境条件较差。因此,整体资源较少的正和常量博弈必然引发激烈的对抗,形成激烈的对抗博弈。封闭的地理环境又像蛊术中的罐子,把博弈各方关起来,加剧对抗的激烈程度。所以激烈的对抗必然是其历史特征。事实上,日本在历史上曾有漫长的时期处于战乱,各武士集团之间激烈争斗,其残酷程度无须赘言。

例如,历史上曾经统治日本数百年的平氏家族,在被德川家族打败之后,族中的男人上至八十岁的老人下至还在母腹中的胎儿,一个不留全被杀光了,个别逃走的,很快也被捉回来杀掉了。日本的国土狭小,彻底的斩尽杀绝是容易进行的。所以,日本武士没有退路,一旦失败只有死路一条。这种没有退路的博弈态势养成了日本武士的武士道精神,面对失败,日本武士的传统选择是剖腹自杀。

时至现代,日本在国际政治中的作为带有明显的民族特点。

其实,不仅在社会生活中,而且在文化方面也渗透着这种高度对抗造成的张力。日本人不管是研究围棋还是研究水母(日本天皇裕仁是世界上研究水母的几个著名专家之一)都有一种缜密、精研、注重细节、一丝不苟的精神,这其实是其内在的对抗意识在思想方法上的反映。

当然,博弈中所竞争的利益,有些是属于博弈本身的,有些和博弈没有直接



关系,是人为加上去的。如棋赛中的奖金,战争背后的利益争夺等。对任何一种博弈,剥去这种附加上去的利益,都有其最直接的竞争目标,也就是作为博弈的胜负判别标准的那个东西。

如战争以进行到最后哪方还具有保留作战能力决定胜负,一切策略都围绕这一目的。可以通过政治攻势瓦解敌军的士气,削弱其战斗力,所谓“攻心为上”;可以袭击敌人的指挥部,造成敌军失去指挥,丧失战斗力,所谓“擒贼擒王”;也可以切断敌人的运输补给线,使部队失去战斗力;通过正面战斗消灭敌人是最根本的办法,也是比拼实力的办法;在比拼实力的战斗中为了在战斗进行到最后阶段时仍然有战斗力,保留预备队是关键,预备队不能过早投入,因为战争的胜负决定于最终谁还有战斗力。

只有这个胜负判别标准才是博弈计算的关键,也只有这样才能落实到操作上来,其他东西都是后加上去的,和博弈本身没有直接关系,不必考虑。其他东西对胜负没有意义,考虑太多只能使人患得患失,影响情绪,或者干扰人的注意力,使人不能集中精力于博弈本身的胜负,影响正确计算。参与博弈的最佳心态是忘记博弈以外的一切,心中只有这个最基本的胜负标准,这就是博弈中的“平常心”,这种心态最有利于水平的发挥。

我们可以想象这样一个场景:两位围棋高手,在皇帝的命令下对弈决生死,刽子手已经准备好,输棋的一个立刻拉出去砍头!这时候,这盘棋会下得更精彩还是更糟糕?一般而言肯定会下得更糟,人在这种紧张状态下思维必然受影响。

其实,一盘没有任何奖惩的棋和一盘决定生死的棋在计算胜负时都是一样的,胜负所代表的意义是博弈以外的事,和博弈本身无关,对胜负是没有影响的,应该彻底剥离出去,在计算时不予考虑。再比如在运动场上,优秀的运动员自然能认真参加比赛,用不着以个人或祖国的荣誉来激励,也用不着以经济利益来激励,那种没有激励就不能兴奋起来的人注定不可能成为真正的高手,那种被激励出来的斗志也是有时起好作用有时起坏作用。



博弈是生存的手段

现实生活中,人们之所以会参与博弈,往往是受某种利益吸引,利益的轻重直接影响到博弈的吸引力和参与者的关注程度。一般来说,竞争的东西越重要则吸引的人越多,参与的人越投入,竞争也越激烈。比如,小孩子游戏,赢者奖一块糖,或者根本没有奖励,只是赢了而已,这对一般人是没有多大吸引力的,只是个游戏,不会认真参与,但也有些对胜利看得很重的人会执著地参与进来。

在各种争夺中,生存权对大多数人来说是最重的,生存权受到威胁时,大部分人都都会起而参与,如角斗士间的决斗;比个人的生存权更重的是多数人的生存权,如干旱地区对水资源的争夺,国家之间对领土的争夺,背后都关系到国民生存权的问题。即便是能对个人生死不看重的人,至此也不得不争了。所以,博弈所竞争的利益越重要博弈就会越激烈,参与者对所争看得越重,则博弈越激烈。涉及多数人生存权的利益争夺引发战争,这种竞争最为激烈,参与的人也最多。

由于各种博弈都是各博弈方在竞争某种资源,并以得到多少来判断胜负,所以,根据所竞争的资源性质可以把博弈分为几类:

第一种情况是正和博弈。在正和博弈中,由于有大量的资源可供争夺,所以竞争主要围绕着对资源的争夺,而攻击性较弱,资源越丰富攻击性越弱,极端情况是资源无限,不会和任何人发生争夺,只看你自身的占有能力。比如掌握知识的竞争,这时每个人都在调动自己的全部潜力去占有更多的知识,而不用管别人怎么样。这种竞争仅仅指向自身内在潜力的开发而不指向别人,可称之为竞争意识。

在资源不太丰富的正和博弈中,既存在对无主资源的抢占,也存在对别人所占资源的攻击和面对别人的攻击采取的防守,只有在别人的攻击下不会被夺走的占有才是稳定的。如围棋盘上占目,只有做活了才有效,没活以前都有失去的危险。把自身的潜力向这种带有占有、防守和攻击意识的方向发挥可称



之为对抗意识。

第二种情况是零和博弈,各博弈方所得的总和是零。所以,一个人所赢的就是另一个人所输的,这时最容易引发激烈的竞争。在零和博弈中,没有无主的资源可争,占有的唯一方法是剥夺他人的所有,发掘自身的潜力主要向攻击他人的方向发挥,这时可称之为攻击意识。

在零和博弈中,一个人的胜利必然建立在其他人的失败之上,自己的赢就等价于别人的输,自己想赢就等价于想让别人输。自己对对手要有攻击意识,对手对自己也具有攻击意识。对手必然也在时时地寻找你的漏洞,以便通过打击你而获利,稍有漏洞就可能让人有机可乘。所以,稳健是零和博弈的要务。

世界首富沃伦·巴菲特曾经打过一个比喻,他说:“好比打扑克牌,如果你在玩了一阵子后还看不出这场牌局里的输家是谁,那么,这个输家肯定就是你。”赢的前提是不要输,不要输的办法就是自己不要有弱点被人抓住;想赢别人就要抓住别人的弱点,所谓制人而不受制于人。出手攻击别人的时候往往也是最容易暴露自己弱点的时候,所以,一定要先把攻击的每一个环节都考虑周到,不能有任何的疏忽,否则,没有必胜的把握就仓促出手,别人就可能趁机抓住的弱点,你可能反倒要被别人打败了。一个天衣无缝的攻击计划是寓守于攻的。

第三种情况是正和常量博弈,各方所得是恒定的正值,随着这个值的增大,竞争的激烈程度将逐渐减少,当资源丰富到足以满足竞争各方的需求时,则接近无限资源,不会引发竞争;当资源总量远远少于各方的总需求量的时候则接近零和博弈,会引发激烈竞争,土地资源和水资源都是恒定资源,在水资源缺乏的地区人们会为了争夺水源发生战争,而在水资源丰富的地区则不会发生。

第四种情况是负和常量博弈,即竞争的结果,各方所有的总和将比竞争开始时少,如角斗士的决斗,开始时有两个活人,结束时只剩下一个活人了,负值越大,则博弈越不容易发生,除非是被强迫(如角斗士)或者为了争夺某种有特别意义的东西(如骑士为争夺荣誉),因为各方都明白,参与这种博弈总体上已经先受损了。

人能想象出的最残酷的博弈是几个博弈方争夺一个生存权。

传说古代有毒蛊之术,将多种毒虫放在一个罐子里互相格斗,一直斗到只剩一只,这一只就是最毒的;以符咒法术祭炼这只毒虫,百日之后即能飞能隐,



去来无形,蛊人于不觉之中。且不说毒虫是否真的能以符咒炼成能飞能隐的神物,单就这种博弈设计和实施已经是用心太毒了。所以炼成毒蛊之术的关键不在于斗出的毒虫是否真是最毒的,而在于能实施这种事的人已经具备了一颗刻毒的心,是这种刻毒之心招来了邪恶的蛊神,这才是炼成毒蛊之术真正需要的条件。

第五种情况是变和博弈,这时博弈的总体效果将决定于各参与方所采取的行动,博弈中可以产生合作行为,即各博弈方为了争取获得更大的总利益而采取合作行为,必要时可牺牲暂时的利益以获得长远的更大利益。



有竞局的地方就有博弈

博弈论的研究对象是理性人的互动。在诺伊曼、纳什等大师的努力下,博弈论形成了较为完善的理论体系,已经成为各门社会科学力图使用的工具。人生处处皆博弈,在生活中,人们的博弈思维时刻在起作用。在战争、政治、商业等竞争性的领域里,人们的策略选择与人的生存状态密切相关,博弈思维几乎发挥到极致。在这种博弈的对决中,我们每个人都是策略使用者。我们时刻都面临着不同的行动选择,时刻都在计算着应当采取何种行动。这种选择不仅体现在选择上哪所大学、学哪门专业、从事何种工作等等这样的大事上,而且体现在买什么菜、穿什么衣服这样的小事上。所以,我们自然可以说,人生处处皆博弈。

众所周知,博弈的最终目的便是利益的争夺,这里的利益是个宽泛的概念,它可以是金钱、名利、荣誉等所有你想要得到的东西。当你所想得到的东西出现竞争的局面之时这便形成了竞局。竞争需要有一个具体形式把大家拉在一起,竞争各方之间会走到一起开始一场竞局。所以形成竞局有三个要素:(1)竞局的参与者;(2)所争的资源;(3)竞争的具体形式。竞局起源于利益的争夺,有利益的争夺是形成竞局的基础,参与竞局的各方形成相互竞争相互对抗的关系,以争得利益的多少决定胜负,一定的外部条件又决定了竞争和对抗的具体