



进入社会的

人生就是一场博弈，会博一定赢

博弈是什么？就是以最小的代价获得最大的收益！

文净◎编著

49堂博弈课

老师和家长不曾教，但你必须要懂得的博弈常识！
要想成功不仅要战胜自己，更要战胜他人！

进入社会的

人生就是一场博弈，会博一定赢

博弈是什么？就是以最小的代价获得最大的收益！

文铮◎编著

49堂博弈课

全国百佳图书出版单位



时代出版传媒股份有限公司
安徽人民出版社

图书在版编目 (CIP) 数据

进入社会的 49 堂博弈课：人生就是一场博弈，会博才能赢 / 文诤编著. —合肥：安徽人民出版社，2012. 11
ISBN 978-7-212-05935-4

I. ①进… II. ①文… III. ①成功心理—青年读物
IV. ①B848. 4-49

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2012) 第 280527 号

进入社会的 49 堂博弈课： 人生就是一场博弈，会博才能赢

作 者 | 文 诤
出 版 人 | 胡正义
选题策划 | 胡俊生
责任编辑 | 胡俊生 樊艳清
责任印制 | 范玉洁
营销推广 | 孙向雷
装帧设计 | 翼之扬设计

出 版 | 时代出版传媒股份有限公司 <http://www.press-mart.com>
安徽人民出版社 <http://www.ahpeople.com>
合肥市政务文化新区翡翠路 1118 号出版传媒广场 8 楼
邮编：230071

发 行 | 北京时代华文书局有限公司
北京市东城区安定门外大街 138 号皇城国际大厦 A 座 8 楼
邮编：100011 电话：010 - 64267120

印 刷 | 北京鹏润伟业印刷有限公司
(如发现印装质量问题，影响阅读，请与印刷厂联系调换)

开 本 | 655 × 935 1/16
印 张 | 13.5
字 数 | 160 千字
版 次 | 2013 年 1 月第 1 版 2013 年 1 月第 1 次印刷
书 号 | ISBN 978 - 7 - 212 - 05935 - 4
定 价 | 26.80 元

版权所有，侵权必究



序：人人都是生活的棋手

经济学家保罗·萨缪尔森曾说过：“要想在现代社会做一个成功的人，就必须对博弈论有一个大致的了解。”

按照辞海里的解释，博弈是中国古代游戏活动的一部分，大体有六博、双陆、打马格、围棋、象棋等内容，是我们老祖先展现智慧、较量智力的重要方式。而现代的博弈概念则来自于数学，又名“对策论”或“赛局理论”，属于应用数学的一个分支。表示多个决策主体在相互作用时，各主体根据自己所掌握的信息，做出有利于自己决策的一种行为理论。

博弈论不仅广泛地应用在军事战略、政治斗争、市场竞争等领域，就是在日常生活中也有很多体现，它的核心理念就是以最小的代价获得最大的收益。例如股市中和庄家共舞的散户，拿先进的新产品或技术特价而沽的技术达人，四两拨千斤的上市老总等等，均是博弈术的践行者。即使是在人际关系的互动、职场利益的争夺上，博弈术也有着不可替代的作用。因此，对于刚进入社会的年轻人来说，必须要懂得博弈的策略思维，这样才能及时地识破他人的诡计，保护自身的利益。如果年轻人能在生活和工作的各个方面将博弈术运用得游刃有余，那么成功就不再是一件难事。

俗话说世事如棋，人和人的相处中充满了竞争和对抗，每个人都是生活的棋手，一招一式都显现在社会这张棋盘上，那些精明谨

慎的高手往往会相互牵制，下出精彩纷呈、变化多端的棋局。年轻人刚步入社会，自然属于新手的范畴，如果不懂得博弈的策略思维，那么就难免掉入别人精心布置的陷阱里，正所谓一着不慎，满盘皆输。

本书运用通俗易懂的语言对博弈论进行了深入浅出的探讨，让博弈这门抽象的科学变得更为通俗实用，同时结合了大量生动有趣的案例，从不同的角度阐述出博弈的精髓，帮助那些刚进入社会的年轻人轻松掌握博弈的技巧，从而走出现实的困境，获得事业的成功和人生的幸福。



C Contents 目录

序：人人都是生活的棋手

第一章 颠覆：进入社会，换一套思维来活

有人说社会是一个大染缸，如果没有主心骨，就会被染得面目全非；还有人说社会是一所不发文凭的学校，却永远都有东西值得去学。不管是染缸还是学校，年轻人进入社会，就告别了无忧无虑的象牙塔，就要为了生计而奔波忙碌，这时如果还抱着很傻很天真的学生思维，就会死得很难看，因此，年轻人必须要掌握博弈术，换一套思维来活出自己的精彩。

- 第1堂课 鹰鸽博弈：偃旗息鼓的智慧 / 3
- 第2堂课 智猪博弈：既做聪明人，又出傻力气 / 5
- 第3堂课 斗鸡博弈：狭路相逢勇者胜 / 8
- 第4堂课 猎鹿博弈：人心齐，泰山移 / 13
- 第5堂课 蜈蚣博弈：运用逆推法取得成功 / 16
- 第6堂课 枪手博弈：后发制人的策略 / 20

第二章 警醒：别人跌倒的地方，需要格外小心

年轻人身上有着无穷的干劲和朝气，却也存在着这样那样的缺陷，但作为局中人，很难察觉到自己的不足之处，这时候就需要以

他人为镜，照照自己身上的盲点。古今中外无数惨痛的案例告诉我们，在别人跌倒的地方，需要格外小心……

第7堂课 囚徒困境：沉默者出局 / 27

第8堂课 人质困境：壮士如何断腕？ / 31

第9堂课 警匪博弈：用随机策略达到最佳效果 / 34

第10堂课 强盗分赃：人生的倒推理论 / 37

第11堂课 酒吧博弈：神奇的60%客满率 / 41

第12堂课 脏脸博弈：用共同认知理论看清自己 / 44

第三章 平衡：共生共赢的智慧

从物理上来说，平衡是指矛盾双方在力量上相抵消，保持一种相对静止的状态；在博弈中，平衡则是指共生共赢。在竞争中获胜需要勇气，而达到共生共赢的效果，则需要更深的智慧。年轻人闯社会不能一味地争强斗狠，而是要以和为贵，在有限的资源下，和博弈对手共生共赢。

第13堂课 纳什均衡：利益天平下的博弈 / 51

第14堂课 协和谬误：不要让自己一错再错 / 55

第15堂课 零和博弈：输赢的概率 / 59

第16堂课 多人博弈：集体行动的智慧 / 62

第17堂课 双赢博弈：谁说博弈一定要有输家？ / 65

第18堂课 竞合博弈：竞争与合作 / 68

第19堂课 正和博弈：鱼和熊掌可以兼得 / 72

第四章 修身：闯江湖，必须要有深厚的“内功”

人在江湖飘，哪能不挨刀。在武侠小说里，纵横江湖的侠客大多内功深厚，并且十八般武艺样样精通，否则就有性命之虞。同样，年轻人踏入社会，也必须要有两把刷子，不然没人把你当葱蘸酱。年轻人的“内功”不是九阴真经或乾坤大挪移，而是绝佳的口才、

良好的形象、乐观的情绪等个人气质。

第 20 堂课 口才博弈：把话说到别人的心坎上 / 79

第 21 堂课 形象博弈：好形象是闯江湖的资本 / 84

第 22 堂课 情绪博弈：控制情绪 / 89

第 23 堂课 信息博弈：情报越多，胜算越大 / 95

第 24 堂课 知识博弈：“充电”的重要性 / 98

第 25 堂课 时间博弈：学会时间管理 / 104

第五章 攻心：混社会，玩的就是心计

对于年轻人来说，如何在社会上安身立命，是一件既迫切又有难度的事情，混社会不是过家家，不能由着自己的性子来。在社会上，如果没有点博弈的手段和心计，会让自己遇到一些挫折。

第 26 堂课 分槽喂马：富有智慧的用人之道 / 111

第 27 堂课 路径依赖：可进可退的博弈策略 / 114

第 28 堂课 哈定悲剧：当个人理性遭遇集体理性 / 118

第 29 堂课 混合策略：用心理博弈术来迷惑对手 / 121

第 30 堂课 最后通牒：讨价还价的艺术 / 126

第 31 堂课 阳光攻略：爱是一切的动力 / 129

第六章 品牌：打造属于自己的金漆招牌

在当下，社会各界都在谈论品牌，每个企业都梦想着把自己的品牌做起来，让越来越多的消费者认可。但却有很多人对品牌二字存在着这样那样的认识误区，品牌不只属于公司或企业，每一个年轻人都应该将自己打造成品牌，在社会的角力场上大放异彩。

第 32 堂课 品牌博弈：将自己打造成品牌 / 135

第 33 堂课 炒作博弈：酒香也怕巷子深 / 139

第 34 堂课 策略博弈：亮出自己手中的王牌 / 142

- 第 35 堂课 细节博弈：细节决定成败 / 145
- 第 36 堂课 信誉博弈：诚信是块金漆招牌 / 150
- 第 37 堂课 人缘博弈：建立自己的人脉圈 / 154

第七章 事业：让事业起飞是个“技术活”

孔子说三十而立，每一个踏入社会的年轻人，都渴望干一番事业，让自己的青春不留空白，让自己能在而立之年有所建树。但又有几个人知道，创事业其实是个技术活，既不是靠运气，也不用“拼爹”，只要你掌握了一定的博弈技术，就能让自己的事业起飞。

- 第 38 堂课 支点博弈：找到撬动工作的支点 / 159
- 第 39 堂课 速度博弈：快鱼吃慢鱼 / 162
- 第 40 堂课 责任博弈：让自己成为顶梁柱 / 165
- 第 41 堂课 重复博弈：潜伏中的理性较量 / 170
- 第 42 堂课 毅力博弈：人生的马拉松靠耐力 / 174
- 第 43 堂课 思维博弈：掌握策略性思维 / 178

第八章 人生：站在生命的高度，下一盘大棋

崔健有首歌叫《红先生》，其中里面有这样一段歌词：“如果为了爱情，歌曲算个屁；如果为了生命，爱情算个屁。”这段歌词话糙理不糙，人们之所以忙忙碌碌，就是为了寻找自己生命中的幸福，年轻人可以没有钱，也可以没有关系，但决不能失去对生命的热爱。

- 第 44 堂课 野心博弈：心想才能事成 / 183
- 第 45 堂课 信念博弈：男儿心事当拿云 / 187
- 第 46 堂课 归零博弈：每一刻都是崭新的 / 191
- 第 47 堂课 选择博弈：向左转向右转的智慧 / 195
- 第 48 堂课 进退博弈：随心所欲不逾矩 / 199
- 第 49 堂课 方圆博弈：方与圆的智慧 / 203

第一章

颠覆：进入社会， 换一套思维来活

有人说社会是一个大染缸，如果没有主心骨，就会被染得面目全非；有人说社会是一所不发文凭的学校，却永远都有东西值得去学。不管是染缸还是学校，年轻人进入社会，就告别了无忧无虑的象牙塔，就要为了生计而奔波忙碌，这时如果还抱着很傻很天真的学生思维，就会死得很难看，因此，年轻人必须要掌握博弈术，换一套思维来活出自己的精彩。

第 1 堂课

鹰鸽博弈：偃旗息鼓的智慧

老鹰是众所周知的猛禽，搏斗起来凶狠霸道，除非自己身负重伤，否则决不退却半步；鸽子则恰恰相反，它从来不伤害对手，经常委曲求全，这个特点让它为自己获得了“和平鸽”的美誉。

当老鹰跟鸽子进行搏斗的时候，鸽子会迅速地逃跑；如果两只老鹰搏斗，那么必须要打到有一方重伤或死亡才罢休。把这种模式扩展到人类社会，人们在进行博弈竞争的时候，要么选择“鹰策略”，要么选择“鸽策略”，最好的结果就是当对手选择鸽策略的时候，自己选择鹰策略，最坏的结果则是竞争的双方都选择鹰策略。

鹰鸽博弈的演进策略共有三种：第一种是老鹰的世界，又称为霍布斯原始丛林；第二种是鸽子的天堂，即各种乌托邦；最后一种是老鹰和鸽子共生共存的策略。在社会中，往往存在着这样的现象：一群鸽子正聚在一起吃苞谷，这时候来了一只老鹰，由于鸽子不敢和老鹰抢食，所以这只老鹰获得了很大的利益。其他的老鹰看到有利可图，于是也纷纷加入进来，当老鹰增加到一定的数量时，它们之间就会因为抢食而产生争斗。当付出的代价大于得到的利益时，鹰的数量就不会再增加，从而达到一种均衡的状态。

通过鹰鸽博弈，我们可以知道，在非自愿的团体中，选择做老鹰可以获得最大的利益，但是在那些自愿结合的团体中，选择做鸽派更为明智。



刘宁是一位外贸公司的白领，他和十几位同事在一间办公室里工作，每天按部就班地上班下班。这种平静的日子有一天被打破了，刘宁在整齐划一的办公桌的隔板上，自作主张地添加了一块纸板，比左邻右舍高出了近 20 厘米。同事们一致表示抗议，理由是这块 20 厘米高的纸板破坏了办公室的整体氛围。几乎每一个同事都感到自己的利益受了伤害，其中有一位同事更是勃然大怒，要动手强行将纸板拆除。面对这种情况，刘宁显示出了“鹰派作风”，表示寸步不让，并且叫嚣道：“谁要来蛮的？我奉陪到底！”面对刘宁的强势态度，同事们都软了下来，个个敢怒不敢言。

刘宁自以为得计，觉得占了很大的便宜，有一次，公司主管来他们办公室视察，发现了这个情况，在问清原委后，对刘宁说：“年轻人不要太标新立异，这样下去是会吃大亏的！”刘宁心里不忿，忍不住回嘴道：“不就是一块纸板么？我不认为自己做错了什么。”听了刘宁的话，主管很生气，转身就走了，一个月后，刘宁被公司扫地出门。

刘宁之所以被公司除名，是因为他错误地运用了鹰鸽博弈。在面对同一阵营的同事时，他本应采取“鸽子策略”，而他却鲁莽地采用了“老鹰策略”，最后让自己自食恶果。按照博弈论的观点，博弈的最大好处是能保持稳定，而那些破坏稳定的人，很容易被当作“出头鸟”干掉，年轻人必须要引以为戒。

第 2 堂课

智猪博弈：既做聪明人，又出傻力气

猪圈里有一头小猪和一头大猪，猪圈的一侧有个踏板，每踩一下，另一侧的投食口就会落下少量的饲料。如果一只猪去踩踏板，另一只猪就会有可能会抢先吃到食物。当小猪去踩踏板时，大猪就会抢先跑到食槽，将食物全部吃光；如果大猪去踩踏板，小猪会抢先跑到食槽前吃食，但大猪仍然有机会获得一些残羹。如果两只猪同样具有智慧，那么，小猪会选择等待，而大猪则会奔波于踏板和食槽之间。

之所以出现这种情况，是因为对于小猪来说，选择等待是最佳的策略，如果它去踩踏板，那么就会什么都得不到。作为大猪，为了获得食物，它必须去踩踏板，虽然小猪会坐享其成，但是大猪依然会获得一些残羹冷炙。

智猪博弈存在于社会生活的方方面面，在职场中，既有守株待兔的“小猪”，也有吃力不讨好的“大猪”。年轻人刚踏入社会，如果不懂得智猪博弈的道理，就很有可能在不知不觉中扮演起“大猪”的角色。

焦晨是一位刚入职不久的年轻人，他下班回家的第一件事，就是拿起电话，向老同学大吐苦水：“我真是要累死了，部门所有的工作都让我一个人干，简直成了干活机



器了!”

焦晨所在的运营部属于公司的核心部门，每天从早忙到晚，很难有机会停下来喘口气。最让人崩溃的是，如此重要的部门，公司只配了三个人：部门主管、主管助理以及普通员工。焦晨处在主管助理的位置，不上不下，正好被卡在中间。主管每天的任务就是发号施令，无论遇到什么事情，他都会来这么一句：“焦晨，把这件事给我办一办！”焦晨接到活后，虽然也想把任务分配给普通员工小米来做，但是小米的学历低，能力有限，终究不太放心，而且他还是主管的亲戚，不能太颐指气使。久而久之，公司形成了一个不成文的规矩，只要是找运营部办事，就找焦晨一个人。

有一次，小米把一叠发票搁在焦晨面前：“焦助理，你帮忙去财务报一下吧。”焦晨被噎得说不出话，过了好一阵，才说：“你自己怎么不去？”小米回答道：“我跟财务不熟，你去好一点。”尽管心里愤怒无比，碍于同事情面，焦晨还是去了。到了年底，由于运营部业绩出色，公司奖励了四万元，部门主管自己拿了两万，焦晨和小米各得一万。焦晨心里非常不是滋味，自己奔波了一整年，得到的奖金竟然和不劳而获的小米一个级别。焦晨转念想想，如果自己也不做事了，那么来年可能连这一万元也得不着了，甚至会有被炒鱿鱼的危险，想来想去，只好继续干着这份吃力不讨好的工作。

在现实生活中，像焦晨这样的“大猪”比比皆是。在一些人浮于事的公司里，一件任务往往会安排很多人来一起做，结果就会出现“智猪博弈”的现象。虽然“大猪”知道“小猪”一直过着不劳



而获的日子，但是迫于丢掉饭碗的压力，只能主动去完成任务，于是“小猪”们乐得逍遥自在，任务完成后，奖金工资一点都不少拿。

一般来说，任何一家企业都存在着两拨势力。一拨是业务骨干人员，他们是一些干实事的职业经理人以及崇尚用业绩说话的员工，也就是“大猪”；另一拨则是守株待兔、坐享其成的“小猪”，“小猪”的业务能力虽然较弱，但是他们懂得迎合企业老板的喜好。在这种情况下，公司里就会出现“小猪吃着大猪跑”的现象。

之所以出现这种现象，根源在于管理机制方面的缺失。传统的“人治”文化，对“智猪博弈”现象也有煽风点火的作用。那些懂得做人的员工，不做事也能获得利益；而那些专注做事的员工，就算累死也难以有出头之日。很多“小猪”以逸待劳，等到“大猪”跑累了的时候，惺惺作态地做做样子，让领导注意自己，以期获得赏识或捞个一官半职。

随着公司体制的完善，这种人浮于事的作风也渐渐得到抑制，越来越多的企业开始施行绩效制，如果员工的活没有干好，那么即使是天天拍马屁也没有用。

在这种形势下，刚进入社会的年轻人应当努力工作，用业绩来证明自己的能力，让自己获得较高的薪水和晋升空间。当然，也不能像老黄牛一样埋头傻干，要结合智猪博弈的智慧，既做聪明人又出傻力气。

第 3 堂课

斗鸡博弈：狭路相逢勇者胜

斗鸡是我们老祖宗所钟爱的娱乐活动，试想一下，当两只正当壮年的公鸡狭路相逢，它们会有怎样的表现呢？

每一只公鸡都有两个选择，要么进攻，要么后退。如果一只公鸡退下阵来，另一只没有退下来，那么没有退下来的那只公鸡就赢得胜利；如果双方都退下来，那么就是平手；如果两只公鸡都选择进攻，那么结果往往是两败俱伤。对于处在斗鸡博弈中的人来说，最好的结果是对方选择后退，自己不退，正所谓狭路相逢勇者胜。

二战结束后，世界上崛起了两个对峙着的超级大国，它们是美国和苏联。这两个超级大国都有各自的盟友，形成了两大互相敌对的阵营。

1962 年，苏联领导人赫鲁晓夫暗中将一批导弹运往位于加勒比海的古巴，古巴是苏联的盟友，同时也是美国的敌人。赫鲁晓夫的目的是神不知鬼不觉地将导弹部署在美国的眼皮底下，但是这个行动被美国的 U2 侦察机注意到了。美国举国震惊，当时的总统肯尼迪对苏联作出了严重警告，而苏联却矢口否认。

在这种情况下，美国决定对古巴进行军事封锁，派遣了大量舰艇以及航空母舰，还集结了一批登陆部队，美苏