

这年头不懂博弈学的人，一定会败在人生博弈之中！

这年头一定要会点 博弈学

这年头一定要会点什么，这年头一定要会点博弈学！

人生如棋 博弈之间分胜负
世事难料 不懂博弈必吃亏

领悟博弈真谛，启发博弈智慧，掌握博弈之道，
提升博弈能力，成为博弈王者。 | 张铁成◎编著

ZHE
NIANTOU
这年头不可不读

张铁成



这年头一定要会点博弈学

张铁成

新世界出版社

目 录

前言	5
第一章	7
做好博弈的准备	7
博弈无处不在	9
坚持原则，处事灵活	11
要用脑子积极思考	12
让自己处于强势状态	14
奖惩并举	16
第二章	19
“囚徒困境”	19
巧降商业成本	21
困境变顺境	22
走出困境的困扰	24
切不可自作聪明	26
做竞争中的强悍囚徒	27
第三章	30
不自信必受他人所制	30
认识你自己	32
评价自己要客观	33
把身后的袋子放到前面	35
处事要有主见	37
别人指出的错误要接受	39
反省是进步的动力	40
第四章	43
变劣势为优势	43
懂得扬长避短	45
学会示弱	47
选准攻击的对象	48
鹬蚌相争，渔翁得利	50
“三个臭皮匠，赛过诸葛亮”	51
第五章	54
重视团队的力量	54
两只手才能拥抱	55
众人拾柴火焰高	57
各司其职，精诚合作	59
团结起来力量大	60

整体重于个体.....	62
取人之长，补己之短.....	64
第六章	67
做“聪明”的小猪.....	67
乌龟的哲学.....	69
借助他人的力量.....	70
做“老二”的甜头.....	72
调动小猪的积极性.....	74
以退为进.....	75
第七章	78
敢于搏傻的投机者.....	78
你不是最后的笨蛋.....	79
郁金香现象.....	81
要博傻，不要“傻博”	82
贪婪的人往往是最后的笨蛋.....	84
一匹马的交易.....	86
第八章	88
信息是博弈的关键.....	88
信息就是财富.....	89
私有信息导致不对称.....	91
将信息传递出去.....	93
掌握正确的信息.....	94
利用信息迷惑对手.....	95
第九章	98
斗鸡博弈.....	98
退得远，为了跳得更高.....	100
从对手的软肋入手.....	101
狭路相逢勇者胜.....	103
何不化敌为友.....	104
对手是提高自己的动力.....	106
利用“狗鱼效应”	107
第十章	110
蜈蚣博弈策略.....	110
为自己的人生进行规划.....	112
用倒推法解决难题.....	113
运用反向思维.....	115
与自己的人生博弈.....	116
成功在于选择.....	118
第十一章.....	120
讨价还价蕴藏大智慧.....	120
有备无患.....	122
分蛋糕的故事.....	123
打好心理战.....	125
“知彼”方能占据主动.....	126

巧布迷局.....	128
该放弃就放弃.....	129
第十二章.....	131
退一寸，得一尺.....	131
长痛不如短痛.....	132
别为过去的失败所累.....	134
以大局为重.....	135
不被“情结”左右.....	137
把“沉没成本”捞出来.....	138
放弃是为了更好地选择.....	139

前言

在古代，博弈又称博戏，是指一门古老的游戏。《世本》说，“乌曹作博”，乌曹乃是夏代著名之能工巧匠。千百年来，博弈更是与人们的生活紧紧相连，从围棋、象棋到马吊、纸牌，一直到各种各样的彩票游戏……如今，时代赋予“博弈”更广泛的内容和意义。要学习博弈学，首先我们要知道“博弈”是什么？在这里，给大家举一个例子，可以更直观地理解什么是博弈。

在一个可以容纳上千人的剧院里，座无虚席，观众们正在聚精会神地观看舞台上的演出，这时，剧院突然失火了，而且火势越来越大，已无法扑灭。此时你立即想做的就是逃生，你知道这个剧院有两个门，你必须在它们之间作出选择。但问题是，剧院里的人都要争抢从这两个门逃生。如果你选择的门是大多数人所选择的，那么有可能你会因人多拥挤被踩踏致死，或被火烧死；相反的，如果你选择逃生的门是少数人选择的，那么你将会逃生。你会如何选择呢？简单地说，失火了时候，你必须考虑作出选择，往哪个门跑，因为这关系到你的生死——这就是博弈！

通俗地讲，博弈是指一些个人、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，从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。一个完整的博弈应当包括五个方面的内容：第一，博弈的参加者，即博弈过程中独立决策、独立承担后果的个人和组织；第二，博弈信息，即博弈者所掌握的对选择策略有帮助的情报资料；第三，博弈方可选择的全部行为或策略的集合；第四，博弈的次序，即博弈参加者做出策略选择的先后；第五，博弈方的收益，即各博弈方做出决策选择后的所得和所失。

俗话说：“世事如棋。”生活中每个人都如同棋手，也无时无刻不在进行着博弈，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。其实，只要作出一次决定，就是进行了一次博弈。博弈是一种智慧，博弈中需要理性判断，寻找到适合自己的最优策略，从而使自己立于不败之地。

在经济、政治、社会高速发展的今天，人与人之间、企业与企业之间、组织与组织之间、国家与国家之间的合作与竞争日益频繁，博弈存在于各个行业、各个领域，也发挥着越来越举足轻重的作用。掌握一定的博弈知识，会点博弈学，对博弈各方均是大有裨益。所以说，这年头一定要会点博弈学，它有助你找到最佳的解决问题的方法，在合作、竞争中实现共赢互利，取得人生的一个又一个胜利，进而达到事业的巅峰。

在日常生活中，我们能够见到的博弈例子很多，只要有关人与人之间的互动，就有博弈！从小处说，我们去市场买菜中的讨价还价就是一种博弈；单位同事之间的利益之争，也是一种博弈；往大了说，企业与企业之间、国家与国家之间进行的谈判，是一种博弈。无论是何种博弈，博弈的各方都在努力寻找适合自己的最优策略。

《这年头一定要会点博弈学》一书，运用形象、生动的案例将看似晦涩难懂的博弈理论向读者娓娓诠释，只需你在茶余饭后信手拈来，就可领悟博弈的真谛，启发博弈的智慧，掌

握博弈的技巧，提升博弈的能力，最终让你成为各种博弈的强者。

第一章

生活处处有博弈人的一生可以看成是由无数的博弈组成的，上哪一所大学，选择什么专业，从事什么样的职业，与什么样的人合作，甚至要不要结婚、什么时候结婚、和谁结婚等都是一个博弈，而这些只不过是人生中的几个重要事件而已，其他的博弈更是数不胜数。比如每天早上我们几点起床，要不要吃早饭，走哪一条路线上班，要不要微笑面对工作中的问题，要不要快乐地生活，这都是一次博弈。

做好博弈的准备

俗话说，社会是个大染缸，不染红就染绿，一切其实都是自己的选择。在走进这个大染缸之前，要做好一切的准备，不要让自己在这精彩的颜色里面迷失掉了自己。

俗话说，外面的世界很精彩，的确是，博弈组成的人生其实是很丰富的，仔细想想自己的人生就会发现，每一种博弈的选择都给自己的后来作了一定的铺垫。当然我们每个人都想要一个美好的旅程，选择好了才会让自己更加成功。

首先，无处不在的博弈游戏这个观点要开始学会接受，不管你怎么去看待这个问题，它都是一个事实，对于不可改变的事实，我们能做的事情就只有去接受它，客观地看待它，这样才能更客观地做好它。

其次，就是要认识到博弈的作用，它能为我们带来什么，这个理论的运用使我们的生活发生了什么样的改变。

其实博弈原理弄清楚了，作用是很大的，第一个就是能给我们带来信心，让我们感到亲切和熟悉。

春秋战国时期，吴越两国都是当时的小国，吴王夫差把越国打得只剩下 5000 甲兵，躲在会稽山上惶惶不可终日。越王勾践被迫向吴国求和，送了一大批的珠宝美玉，最后还被迫亲自和夫人、大臣一起去吴国做奴隶才暂时保住了国家的安危。勾践的忍辱负重让骄傲的吴王答应了，以为勾践屈服了。

勾践入吴给夫差当了 3 年马夫，夫差每次坐车出去，勾践就给他拉马，这样过了两年，夫差认为勾践真心归顺了他，就放勾践回国。

勾践回到越国后，立志报仇雪耻。他唯恐眼前的安逸消磨了志气，在吃饭的地方挂上一个苦胆，每逢吃饭的时候，就先尝一尝苦味，还自己问：“你忘了会稽的耻辱吗？”他还把席子撤去，用柴草当做褥子。这就是后来人传诵的“卧薪尝胆”。

勾践决定要使越国富强起来，他亲自参加耕种，叫他的夫人自己织布，来鼓励生产。因为越国遭到亡国的灾难，人口大大减少，他制定出奖励生育的制度。他叫文种管理国家大事，叫范蠡训练人马，自己虚心听从别人的意见，救济贫苦的百姓。全国的老百姓都巴不得多加一把劲，好叫这个受欺压的国家改变成为强国。

经过“十年生聚，十年教训”，越国重新复兴，最后一举灭掉了骄傲的夫差，成为春秋战国时期的最后一任霸主。

这个故事是以弱灭强的典型例子，可以看得出来暂时的强弱并不能和胜负画上必然的等号，弱小的一方用策略同样可以赢得对方，所以，博弈让我们有信心战胜对手。而博弈其实

和古人的对弈是相通的，都是双方或者多方的对峙，自己要全面分析自己和他人的实力，获得足够的信息，根据对方的策略作出自己的策略，以求一胜。

无独有偶，当年著名的故事“田忌赛马”也是这样，田忌经常与齐国诸公子赛马，设重金赌注。孙臆发现他们的马脚力都差不多，可分为上、中、下 3 等。于是孙臆对田忌说：“您只管下大赌注，我能让您取胜。”田忌相信并答应了他，与齐王和诸公子用千金来赌胜。比赛即将开始，孙臆说：“现在用您的下等马对付他们的上等马，拿您的上等马对付他们的中等马，拿您的中等马对付他们的下等马。”场比赛完后，田忌一场不胜而两场胜，最终赢得齐王的千金赌注。

因此其实博弈这一整套的理论到应用都是很熟悉的，没有什么特殊化，无论是上层的贵族还是下层的放牛娃，都早已在生活中广泛应用了。

第二个就是博弈的理论能让我们理智，能让我们进行均衡的考虑。均衡的原理是什么呢？就是说根据对方的策略采取对自己最有利的办法，最后的结果往往是双方都没有得到最好的利益，而是双方都得到最坏的结果。像勾践这样的大胜利在生活中并不多见，这样的事情风险太大，因为作为“全输”的一方很容易“豁出去”，想要拼个鱼死网破，最后的结果肯定都不会怎么样。

而且即使是吴越争霸中也有均衡的对策，试想当年夫差在会稽山中为什么要接受勾践的投降？勾践当时有两种选择：如果不接受投降，可以率领最后人马决一死战，那么国家真的就全部毁灭了；而夫差一方面很贪恋财产，一方面也顾忌着勾践的鱼死网破之争，于是就答应了投降，在均衡的原理上这是正确的。

下面是典型的囚徒故事：

a、b 两个囚徒，a 坦白，b 抵赖，b 判 10 年，a 判 1 年，若两人都坦白则各判 5 年，若两人都抵赖则都判 2 年。a、b 面临抉择。

显然最好的策略是双方都抵赖，结果是大家都只被判 2 年。但是由于两人处于隔离的情况下无法串供，按照亚当·斯密的理论，每一个人都是一个“理性的经济人”，都会从利己的目的出发进行选择。这两个人都会有这样一个盘算过程：假如他招了，我不招，得坐 10 年监狱，招了才 5 年，所以招了划算；假如我招了，他也招，得坐 5 年，他要是不招，我就只坐 1 年，而他会坐 10 年牢，也是招了划算。综合以上几种情况考虑，不管他招不招，对我而言都是招了划算。两个人都会动这样的脑筋，最终，两个人都选择了招，结果都被判 5 年刑期。

原本对双方都有利的策略(抵赖)和结局(被判 1 年刑)就不会出现。这就是著名的“囚徒困境”。而囚徒困境中，博弈双方所形成的局面，在博弈学上有个专有名词，叫做纳什均衡。

纳什均衡的定义是这样的：假设有 n 个局中人参与博弈，给定其他人策略的条件下，每个局中人选择自己的最优策略（个人最优策略可能依赖于也可能不依赖于他人的策略），从而使自己效用最大化。所有局中人策略构成一个策略组合。纳什均衡指的是这样一种策略组合，这种策略组合由所有参与者最优策略组成，即在给定别人策略的情况下，没有人有足够理由打破这种均衡。

但是，现实中并不是每个人都能遵守纳什均衡的原则，很多时候都是像故事中的人物一样，都是不理性的，一切都纯粹为自己的利益着想，没有全盘去考虑，没想到别人也会为自己采取最有利的措施。

所以，每一个理性的博弈者，都要学会双赢的策略，在自己全胜的时候，也要给对方留下一条出路，保住对方最低限度的利益，在这个基础上的均衡才是长久的，例如，现在的可持续发展道路的提出、和谐社会的实施，都是这个原理。

既然我们每个人每时每刻都在进行着博弈的行为，而一个明确的博弈能给大家带来如此的好处，我们就要很好地利用这个道理，用博弈来创造美好的未来。

具体来说，我们都是在和个人、社会在进行着博弈的行为，如果每个人都只是人人为己的话，就很难形成合作性博弈，在这样的情况下，整个社会的交易分配都面临着严重的不稳定性，而且还反过来阻碍生产和消费。

第二就是要有一个合作性竞争的意识，竞争能够提高效率，合作就可以长久，所以恶性的竞争只会导致大家的灭亡。

所以就可以看得出来，为什么有一些人在处理事情的时候能够处理得很好，即使看起来吃亏但是实际上却不会，而有一些人利欲熏心却没有得到什么好处。

社会是复杂的，但也是简单的，从一些简单事情的处理方法上就可以看出你这个人的处事方式，一个能成功的人在任何事情处上都是很理智的，因此在进行大事件的处理之前，我们要注意自己平时处理小事情的方法，学会博弈的精神，用智慧、用策略给自己的未来一个美好的基础，让自己在社会的大染缸中染出自己想要的颜色。

博弈无处不在

政治上很强调一个事实，那就是人并非孤立存在的，即使是漂流到小岛上去的鲁滨孙，他也有星期五和小岛上的自然环境作为伴侣。所以，从这个原理上来说，人是一种活在社会上的生物，是一种社会的动物。

而人在社会上的一切活动，就都可以用博弈的原理来解释清楚了，大到国家之间的战争，小到你出门被石头绊了一跤。当然很多人是不太理解了，这种大的交易、战争可以说是一种博弈，但是对于自己摔跤这样的事情却不可思议了，因为自己就一个人，和谁进行游戏？

这个时候就要用到我们社会人的原理了，博弈看似很玄乎、很抽象，其实是一个很实在的东西，博弈不是某些人的专利，也不是某一群体的游戏，而是人人都在参与，时刻都在进行着的平凡事情。不管你愿不愿意，也不管你是否意识到了，社会上的人都在为自己、为他人展开着形形色色的各种博弈。

回到上面这个问题中来，当我们摔了一跤或者生了一场病的时候，我们并非一个人在进行这件事情，还有一个同我们博弈的对象的存在，这就是“自然”。这是一个广义的范围，可以是自然的环境，也可以是你本身意愿之外的一些条件，等等。

人想要在这个环境中生存，就要和这个自然的条件、社会的环境进行无条件的博弈，例如，我们有一句话叫“要致富，先修路”，这就是很典型的和自然环境博弈。以前经常看见这样的情况，说山里有货，本来可以卖上好价钱的，轻松就可以让大家脱贫，可是就是因为没有一条可以顺利进出的路，所以失去了致富的好机会。

那怎么才能让自己走出困境呢？这时候就会有人想到要先修路了，即使花掉了一些资本，但是这也算是一种投资。

这就是人和环境的博弈，人是社会性的，不可能单独存在，至少需要有空气的呼入，也需要食物的养育，等等，需要通过改造自然来进步，需要环境给自己提供生活的基本条件。所以人无时无刻不在和环境进行着博弈。

还有就是人在生活中，更多的是与社会上的人之间的活动，是双人或者多人之间的博弈，很简单地，例如，夫妻俩之间的争吵、两个品牌的市场占有之争，等等。在这里举一个简单的例子，这是唐代柳宗元记录的一个真实的故事：

儿童区寄，是郴州地区打柴放牛的孩子。一天，他正一边放牛一边打柴，有两个蛮横的强盗把他绑架了，反背着手捆起来，用布蒙住他的嘴，离开本乡 40 多里地，想到集市上把他卖掉。区寄装小孩儿似的哭哭啼啼，害怕得发抖，做出一副孩子常有的胆小的样子。强盗并不把他放在心上，相对喝酒，喝醉了。其中一个强盗离开前去集市谈买卖孩子的生意，另一个躺下来，把刀插在路上。区寄暗暗看他睡着了，就把捆绑自己的绳子靠在刀刃上，用力

地上下磨动，绳子断了；便拿起刀杀死了那个强盗。

区寄逃出去没多远，那个上集市谈买卖的强盗回来了，抓住区寄，非常惊恐，打算要杀掉他。区寄急忙说：“做两个主人的奴仆，哪里比得上做一个主人的奴仆呢？他不好好待我，主子你果真能保全我的性命并好好待我，无论怎么样都可以。”强盗盘算了很久，心想：与其杀死这个奴仆，哪里比得上把他卖掉呢？与其卖掉他后两个人分钱，哪里比得上我一个人独吞呢？幸亏杀掉了他（被杀的强盗），好极了！随即埋藏了那个强盗的尸体，带着区寄到集市中窝藏强盗的主人那里。越发把区寄捆绑得结实。到了半夜，区寄自己转过身来，把捆绑的绳子就着炉火烧断了，虽然烧伤了手也不怕；又拿过刀来杀掉了做买卖的强盗。然后大声呼喊，整个集市都惊动了。区寄说：“我是姓区人家的孩子，不该做奴仆。两个强盗绑架了我，幸好我把他们都杀了，我愿把这件事报告官府。”

集镇的差吏把这件事报告了州官。州官又报告给府官。府官召见了区寄，不过是个幼稚老实的孩子。刺史颜证认为他很了不起，便留他做小吏，区寄不愿意。刺史于是送给他衣裳，派官吏护送他回到家乡。

乡里干抢劫勾当的强盗，都斜着眼睛不敢正视区寄，没有哪一个敢经过他的家门，都说：“这个孩子比秦武阳小两岁，却杀死了两个豪贼，怎么可以靠近他呢？”

表面上看，这就是一个描述这个孩子用计杀死了两个强盗的故事，这其实就是博弈了，是这个孩子和两个强盗之间的博弈，从开始来看，是这两个强盗占了上风，似乎是不可逆转的大获全胜。

没想到的是区寄居然会“扮猪吃象”，骗了两个强盗的感官，然后各个击破，利用他们的利欲熏心和放松的警惕，解救了自己。博弈从经济学的角度来说，都是向着自己的利益出发的，不管是做什么，都是要采取最有利于自己的措施的。

博弈是一种智慧的体验，也是生活中的常事。出租车涨价了，打车的人都会掂量一下，还要不要打车呢？听说牛奶要涨价了，电费要涨了，排队买奶粉、买电的人是不是排成了长龙呢？你在买菜的时候，还要货比三家的时候，卖菜的大婶赶紧说：“还不放心呀，我可是天天都在这儿卖的，大家都知道我的菜最好了”，于是你也就买了。

这些其实都是一种无意识的博弈了，它不像上面区寄的故事那样故意绞尽脑汁，也不像谈判一样激烈，只是一种很简单的、很平常的事情。

所以其实人的一生可以看成是由无数的博弈组成的，上哪一所大学，选择什么专业，从事什么样的职业，与什么样的人合作，甚至要不要结婚、什么时候结婚、和谁结婚等都是一个博弈，而这些只不过是人生中的几个重要事件而已，其他的博弈更是数不胜数。比如每天早上我们几点起床，要不要吃早饭，走哪一条路线上班，要不要微笑面对工作中的问题，要不要快乐地生活，这都是一次博弈。

实际上，这种有利益的争夺正是博弈的目的，也是形成博弈的基础。在现代经济学上，对此都有专门的研究，最基本的假设就是经济人的效用最大化，参与博弈的博弈者正是为了自身效用的最大化而互相争斗。而对方也为了在社会上生存，大家就形成了一种对抗的关系，以争取己方的效用最大化，而一定的外部条件又决定了竞争和对抗的具体形式，这就形成了博弈。

所以说，每个人从生下来开始就要为着生存而不断地进行着与人、与环境的抗争活动，从出生的哇哇大哭到死后还要占有一席之地都是如此。而在活着的几十年里面，如果不和社会上的人、环境联系的话，它是活不下去的。因此，每个人都是社会的，也同时和社会进行着博弈的。

每个人都要像区寄一样，学会用自己的智慧来生活，让自己在社会上活得更出色的，在博弈组成的人生中赢得更多，效用最大。我们没有办法脱离社会，那么能做的就只有融入社会，做一个强大的社会人。

坚持原则，处事灵活

有一句话说得很好：能伸先要能屈，能飞还要能伏，能方妙在能圆，能直妙在能曲。事情都不是一面的，要解决好一件事情并不是说只有一种方法，你看跳远的运动员想要跳得更远都要先弯曲自己。

在生活的博弈中，能方，更要能圆。方是教你要坚守自己的正确原则，而圆是教你在处事的方式上要学会灵活的方法。

只方不圆，是一个方方正正、原地踏步的物体了。没有灵活性的人是办不好事情的，太死板的方式谁都不喜欢。

只圆不方，是一个八面玲珑、滚来滚去的球，那就失方圆滑了。方，是人格的自立，自我价值的体现，是对人类文明的孜孜以求，是对美好理想的坚定追求。

中国古代的钱币是一种外圆内方的形状，这就像人一样，能够把圆和方的智慧结合起来，做到该方就方，该圆就圆，方到什么程度，圆到什么程度，都恰到好处，左右逢源。

其实方圆的例子很多的，我国古人讲究中庸之道，这就是一个很好的例子。而著名的大禹治水的故事，也是一个绝好的示范，很值得我们去学习。

黄河，一直都被认为是中华民族的摇篮，它哺育了伟大的中华民族，但同时也给祖国的大地带来过很大的灾难。在我国远古时代，相传四五千年前，发生了一次特大洪水灾害。为了解除水患，部落联盟会议推举了鲧去治水，鲧采用的方法是筑堤防水，可是今天刚筑好的堤坝，明天就被大水冲垮了。鲧治水 9 年劳民伤财，对洪水束手无策，耽误了大事，被处死在羽山。传说尧在位时年年大水泛滥。

舜利用鲧的儿子禹来治水，禹在治水过程中，善于思考，善于总结前人的经验，善于作退步思考，不钻进一条死胡同里。他凭着自身的智慧和顽强的斗争精神，经过十几年的艰苦斗争、利用疏导的办法，开凿了许多条河流渠道，终于把洪水引入大河，由大河流入大海，最终取得“治黄”的成功。其实，疏导对于筑堤来说是一种后退，面对汹涌而来的河水，我们不后退怎么能行呢？后退并非意味着河水的强大，而是为了寻找更好的时机和手段来控制它、牵引它、疏导它，使它按渠道流入大海。

大禹在这一场与自然的博弈中，没有采用以往的方法，而是采取了以退为进的新方法，结果当然就不一样了。他的父亲固守成规，虽然也是一心想要治理好水灾，而结果只落得一个被杀头的下场，这就是只会方而不知圆的后果了。

大禹对中国的生灵真的是功不可没，他的方圆结合也让自己成为了功臣，也避免了像自己的父亲那样，保全自己又救了万民。

其实这就是能屈能伸的大丈夫行为，以一种圆滑的、退让的方式来解决并不是说明你的懦弱，正好相反，这就是智慧的象征。古人形容大丈夫就说能屈能伸为大丈夫也，可见大丈夫行事，理应有进有退。退的目的是什么呢？是为了更好地进攻。

例如，我们总能见到一些人，身处低下，但是品德高尚，志向高远，不畏一切，对待社会的腐败等现象很是看不惯，对这些人更是疾恶如仇；他们喜欢伸张正义，直言不讳地指出领导的小算盘，在公共场合直接不给这些人面子。当然，我们要说这些人的品德是高尚的，他们的行为是值得我们去佩服的，他们的精神我们永远都是要学习的，但是我们要注意到一个现象，那就是为什么那些被揭露的官员们似乎没有打算要改掉自己的行为，而这些正直的人却遭到不公平的待遇，再也没有发言的机会？

那些贪污受贿的官员就因此廉洁了吗？答案是否定的！

那么这种行为除了在精神上给予我们鼓舞之外，还有什么实际作用吗？

还是没有。

一个人如果有很大责任心，那他不仅仅是为了生存，他还要扬善惩恶，还要去战斗，不仅仅是奉献而已；可是如果因此受到压制，一生碌碌无为，我们能不能说，他达到了自己的人生目的？

这些勇者的失败必然有其原因。

尽管很多人都具备才智，但最终却落得两手空空，时光空度。这是因为什么呢？就在于对“方圆处世”这个处世的大原则没有了解或了解得不深。对这样的人来说，博弈游戏的基本原则他们是没有掌握好的，在博弈游戏中，他们不小心就成为弱者，被别人打压下去了，还谈什么壮志呢？

对于生活中的小事而言，方圆更是必不可少的原则，好话人人都爱听，缓和的方式人人都能接受。虽然良药苦口，忠言逆耳，但是如果你有足够的智慧去采用顺耳的忠言，那岂不是妙哉？

我们来看看下面这个故事里面的家长是怎么教育孩子的，现在孩子的教育问题越来越被大家所重视，但是很多人的教育并不好，不但教育不好孩子，反而让孩子的逆反心理更大了。坚持让孩子走上正道是每个家长内心的“方”，这是必须要坚持的，但是方式上一定要学会“圆”，才能百战百胜。

有段时间，一名家长很是忧心忡忡，因为他的孩子最近数学成绩滑坡太厉害，气得他一连好几顿都吃不好饭，不知道该怎么办。孩子是骂也骂了，训也训了，谈心也谈过了，还是没有有什么用。后来他向一名教育专家讨教这个问题。

专家问他是何种原因导致这种局面。他说也并非孩子不刻苦用功，老师的作业每天使孩子累得连自己心爱的足球赛也无法看，体育锻炼的时间更不用说了。可这孩子对戏剧艺术挺感兴趣，无论什么时候一谈起京剧便能脱口而唱出，而且其嗓音也是极其出色的。但孩子的父亲认为，在目前社会学京剧是没有出息的。于是对这孩子的兴趣横加指责而不去鼓励他自由发展。听他这么一说，我颇感兴趣。好一个急于事功，只求成而不愿败的父亲！

后来，专家建议他必须妥善处理，不能强逼孩子去干自己不愿干的事，也不能强逼他放弃自己的兴趣和业余爱好，唯一可行的办法就是退一步海阔天空，让孩子在广阔的天地里找到自己的影子、欢乐、痛苦、失败，当然，最终他肯定会找到自己的成功！

果不出所料，过了几周，这个家长跑来告诉专家说他孩子参加了业余京剧班，进步很快。同时，学习也得心应手，心理压力被去掉了，似乎前边的路很宽，也很轻松。

看，简单的事情也是这样，不要死守着不变的方式，古代的教育方式是“棍棒之下出孝子”，即使在古代也还是有一些不孝的孩子。而这个家长在和孩子的博弈之中，采取了灵活的方式，不但让孩子得到了自己想要的东西，也让自己心中的“方”得到了解决。这也符合我们说的博弈均衡原理。这才是真正的赢家。

在多变的社会里，真正的危险不在于生活经验的缺乏，而在于认识不到变化，或不能把握变化的规律。生活在这样一个变化多端的社会，需要人们具有最灵活、最敏捷的应变能力，审时度势，纵观全局，于千头万绪之中找出关键所在，权衡利弊，及时作出可行、有效的决断。

方圆处世，并非是让你圆滑处世，当老好人，也不是让你营私舞弊、贪污贿赂，更不是让你结党营私、投机取巧。方圆之道，是人生智慧的凝结。方圆之道的最大的特点，就是平和地应对一切，达到博弈游戏的高境界，取得各种胜利于无形之中。

要用脑子积极思考

生活中的事情太多了，不会动脑子的人永远也不会明白自己为什么会输掉，就像 80 年代动画中的一休一样，只有转转脑子才能有好的主意。没有什么事情是解决不了的，就是在

你觉得自己不能解决的时候，其实你就是在选择了一个输掉的方法，一场博弈的游戏你就没有玩好。

智慧是人所拥有的特征，是人与动物的不同之处，要舍得动脑，才能让脑子越来越灵活，才能给自己一个更完美的玩法。

看看现在有很多报道说一些很现实却让人们很歔歔的事情，例如，一些女大学生被骗，卖到乡下给人做媳妇儿，而这些国家的一代骄子能做的就只有梨花带雨、哭哭啼啼，她们的学富五车、满腹经纶在此时却毫无可用之地，任人宰割。又如现在报纸上屡屡刊登说一两名劫匪拿着一把匕首就可以胡作非为，在公车上呼风唤雨，满车的青壮年却都睁一只眼闭一只眼，神情麻木，没有一个敢为，这是何等的悲哀。

再想想上面故事里的放牛娃居然可以一个人敌过两个强盗，相信这个放牛娃没有受过什么文化的感染吧，任何一个现在的城市人都可能会觉得他是个土老帽。但是正是这么一个人，却能充分利用自己的智慧，活用自己的脑子，智慧其实人人都有，但是并不是每一个人都会利用的。看看下面这个小伙子是怎么来超越众人的：

英国一个名叫 Alex 的学生的大胆创意：从小就喜欢奇思怪想的 Alex 为了筹集自己的大学学费而又不想跟银行贷款，于是突发奇想，只用 10 分钟就建立了一个名叫百万首页的网站 (milliondollarhomepage.com)，然后将这个网站的首页平均分成 1 万份，每一份只是一个小小的格子，他宣称每个格子卖 100 美元，于是一个几乎是零成本的网页在经过 Alex 的创意后，总价值就变成了一个高达百万美元的网页。买家可以在自己购买的格子中随意放任何东西，包括自己网站的 LOGO、名字或者特意设计的图片链接，等等。

看吧，现在上网人人都会，但是能够从网络中这么轻松地赚钱就不是每个人都能做到了，这个小伙子做到了，他就在自己的博弈大游戏中漂亮地赢了一回，让别人是没有办法不羡慕自己。

这是一个在事业的博弈上赢了的例子，其实生活中很多事情都是这样，生活中更多的是小事情。每个人的生活都是由这些小事情组成的，但是如果这些小事情上没有足够的智慧，也会让自己的生活一团糟糕，所以我们每个人都要学会用自己的脑子来解决生活中的每一件事情。

博弈的世界就是要靠脑袋的转动，不动就是木头一个，和任人宰割的植物有什么区别呢？但是就是有很多的人容易上当，很容易失败，很多时候不是因为事情有多么的复杂，只是因为自己不好好用脑而已。

所以在生活中也常见那些不爱用自己智慧的人，总是遇到各种困扰，其实稍微动一下自己的脑子，下一些决心，就能避免一些损失的。

有一对夫妻，结婚之前都是典型的“月光族”，身边都没有什么积蓄，组合成家之后，夫妻俩决定要好好存钱，觉得没有一定的经济基础难以承受风险，而且以后要了小孩更麻烦，于是夫妻俩达成了储蓄的协议。但是夫妻俩都是会挣钱但是更会花钱的料，他们俩在繁华地段买了住房，周围超市林立，只要一有空闲，妻子就会拉着老公双双逛商场，看见新潮的东西，夫妻俩总是忍不住要伫立欣赏半天。在伶牙俐齿的推销员的花言巧语下，往往都是毫不吝啬地刷卡买下。当夫妻俩发现买的东西并不是什么要紧的东西，白白打乱了自己的储蓄计划时，夫妻两互相反复叮嘱，不能轻易再被人唆使购买不需要的东西了。为了说到做到，他们夫妻俩还真下了一番苦心，决定了，以后逛超市的时候缺什么都先列个清单，然后再去购买，不在计划之中的东西坚决不买。

但是每次夫妻俩去购买自己最需要的物品时，总要先路过各种服装、饰品、化妆品、家居用品等地方。而生活需要的用品总是摆在比较偏僻、不起眼的地方。经过琳琅满目的货架，夫妻俩又总是不自觉地停下来，对那些时尚物品把玩半天，最后还是决定买下来，而且每次都决定这是最后一次。而那些真正列入清单的物品，却都是在最后匆匆搭上，成为购物之后

的附属品，几乎每次都是这样。

1 年下来，夫妻俩的工资涨了不少，家里的时尚用品也增加了不少，但是却几乎没有作用，清理的时候还想着怎么打发掉。再看自己的存折，并没有添上一位数，夫妻俩都很郁闷，为什么就是忍不住会上当呢？为什么就是存不住钱呢？

这就是现代生活中很正常的一种现象，人们赚了更多的钱可是花掉的似乎比赚的还多，买了一堆不需要的东西。

对于众多的顾客来说，生活消费品，特别是食品消费是一项重要内容，很多消费者进入超市的目的就是直接购买自己需要的物品。对于超市来说，如果把客人消费频率最高的东西摆在最前面、最抢眼的地方，那么大部分消费者买上自己最需要的东西就会离去，对那些可买可不买的物品根本就没有机会去看，消费这些东西的机会就会减少很多，这样的话对超市是极其不利的。如果这样下去，超市想要推销的产品没有足够的潜在顾客，超市就会成为博弈中的弱者。而精明的商人都会将众多的中高档产品摆在顾客一眼就能看见的地方，而普通需要的东西却放在角落里，这样，顾客就更容易成为博弈的弱者。

故事中的这一对小夫妻显然是陷入了超市和顾客这场博弈的陷阱，由于夫妻俩都是“月光族”的典型，对于新奇、时髦的产品有强烈的占有欲望。他们每一次在购买自己的必需品时都会经历超市设立的“陷阱”，这时候一场没有硝烟的战争就打响了，可惜的是，每一次这样的欲望博弈中，夫妻俩都以失败告终。每一次面对这些物品的时候，夫妻俩的智商都同时下降了，而这正是商家所希望的。

你看，其实不管是你的一次购物还是一次争吵都是一次博弈的游戏，双方都在想着为自己最好的方式来进行，不更好地动用自己的脑子就会成为博弈的失败者。因此不管遇到什么事情的时候我们都要养成一种习惯，那就是需要不断地思考，多用用自己的智慧，主意都是想出来的，只有多使用脑子才能让自己的生活更加优于别人。

让自己处于强势状态

《韩非子·说林上》里有一则寓言故事，说的是：

蛇要迁移，于是小蛇对大蛇说了：你在前，我跟着你走，人们就会认为这是普通的蛇，会将我们打死的。大蛇问：那该怎么办呢？小蛇说：你就让我站在你的头上一同走，人们一定会认为我是神灵。

果然，大蛇背着小蛇走，人们见了，不但不敢打它们，还感到惊奇，都以为见到了神灵，烧香磕拜，祈求保佑。

这则寓言教会我们要随机应变，要善于与他人合作，合理利用身边的物力和人力，让这些人力和物力发挥最大的作用，也能让自己处于博弈游戏的强势状态之中。

大家都知道，我们是社会的人，每一次的博弈都不是一个单独的活动，是要和外界的事物或者人联系的，如果能够合理地利用别人手里的力量，就会让你的力量更加强大。

在纷繁芜杂的今天，在自己的力量还没有足够强大的时候，借助他人的力量，是走向成功的捷径。对于一个人来说，要获得进一步发展，更免不了借助他人的力量。

像上面的小蛇与大蛇，它们任何一个的力量都是不够的，如果单独出去，肯定会被人给打死在路上，那么在这样的博弈游戏中，这两条蛇就成为了失败者，不但找不到一个新的住宿地点，可能连命都要搭进去了。

但是这两条蛇懂得利用自己的智慧，知道怎么去迷惑众人，知道怎么才能加强自己的力量，让人不但不敢伤害自己，而且还奉为神灵一般。无疑，这两条蛇是智者，只有充分发挥自己的才智，利用自己和别人的优势，更好地合作，才能赢得博弈游戏。

一个人，不管他的能耐有多大，他的智慧和才能都是有限的。唯有借助他人的能力和智

慧，取长补短，为我所用，才能广采博集，发挥集体的智慧。特别是在全球化迅速发展的今天，更离不开他人的智慧和支持。

荀子在《劝学》中有一段善于借助他人力量和外部条件的精彩论述：“登高而招，臂非加长也，而见者远；顺风而呼，声非加疾也，而闻者彰；假舆马者，非利足也，而致千里；假舟楫者，非能水也，而绝江河。君子生非异也，善假于物也。”即是说，登上高处，挥动手臂，在很远的地方也能看到；顺风而呼，声音并非洪亮，但听的人都觉得很清楚；借助车马，不用腿跑也能行千里之远；借助船只，水性不好也能渡过大江河。

乘船的人能渡江河，并非他的游泳技术好，而是他借用了船的力量；骑马的人能行千里，也不是他跑得快，而是他借用了马的力量，想想如果你牵着马一起走而不是骑着马奔腾，那么你的速度也不会更快了。

美国亿万富翁丹尼尔·洛维洛近 40 岁时还很穷，不成气候。无所事事地“混”了几十年后，洛维洛突然大彻大悟，发现了一个借钱发财的办法。他先说服银行给他一笔贷款，买了一条货船，将之改为油轮包租了出去。而后，又以这条船做抵押，到银行借到另一笔贷款，买了第二条货船，也改成油轮出租。随后的几年中，洛维洛不断地贷款买船、出租，生意越来越大。

后来，洛维洛借钱赚钱的方法又上了一个新台阶：他组织人设计了一条船，在安装龙骨之前，他便找到一家运输公司，说服该公司预定包租这条八字还没有一撇的船。洛维洛拿着该公司与他签订的合同，并以未来的租金为抵押到银行里贷来款子建造这艘船。若干年之后，洛维洛连本带息还清了这笔贷款，拥有了这艘船。但从严格意义上说，他却始终没有花过 1 分钱。

我们来分析一下这个富翁的起家，本来他是什么资本都没有的人，而且年龄还那么大了，在社会上和大家竞争的博弈之中这无疑是一个很弱的条件，想要成功是很难的，这场没有硝烟的战争很多人都不敢去想了。但是他很聪明，知道怎么去利用别人的财产来赢得信任，继而有了更多的资本。而对银行来说，贷款是可以给他们增加利润的，而且这个商人的信誉比较好，有发展的前途，银行也愿意为他提供资本而为自己赢利。所以，单独的这两者似乎都是不可行的，但是当这两者相互借助力量的时候，就形成了强有力的组合，从而赢得了博弈游戏，战胜了游戏中的对手。

在上大学的时候，也经常有这样的情况，学校的球队经常要组织各种各样的比赛，本来这是一个很好的活动，但是问题是，球队的队服怎么去解决，每次踢完球的买水，平时球队的活动，这些正常的活动都是需要钱的，如果让球员出那是不可能的。

所以，这时候就出现了去拉赞助的情况，学校旁边的小公司之类的都很愿意帮这个忙。其实这也是一个背着小蛇出发的故事，想想吧，球队为了能正常发展，当然需要这些公司的力量，而这些小公司同时也基本是靠学校的学生来维持的，所以，赞助一些小钱就能让球队给自己做免费的广告，何乐而不为呢？

最后，大家都达到了自己的目的，这就是和谐、双赢！在现代社会，很提倡双赢的结果，这和纳什的均衡原理就是相通的，只有当双方都不吃亏的状态，结果才是最好的。

现代社会越来越开放，信息传播越来越快捷，企业的结构越来越庞大，专业分工越来越细致。靠个人单枪匹马独闯天下的时代已经过去。要成功就要借助他人的力量而不是自己一个人的艰苦奋斗。换句话说，就是要调动外界的一切能为我所用的资源，从而提高我们的办事效率，迅速达到我们的预定目标。

汉高祖刘邦共有 8 个皇子，生母不一，为了争夺太子之位，展开了子与子、母与母之间的明争暗斗。刘邦有位爱姬戚夫人，她想要刘邦废除太子，改立自己的儿子如意为太子。可吕后想保住自己的儿子刘盈的太子地位，于是她找张良帮忙。张良献上一计：“皇上一直想招聘 4 个隐居的贤人出山，但他们始终不肯，若将他们迎为宾客，太子常请此 4 人赴宴，必

会被皇上看见而问其原因。”果然不出张良所料，高祖以为刘盈为人恭敬仁孝，天下名人慕名而来，终于打消了废去太子的念头。

刘盈的成功完全是因为借助了四大贤人的盛名，借助他们的名望保住了太子的地位。一个人的力量毕竟是有限的，要想在事业上获得成功，除了靠自己的努力奋斗之外，有时真得需要借助他人的力量，只有“好风凭借力”，才能“送我上青云”。

一个人想要取得大家的信任，想要在世上立足，想要日子过得顺利，都必须要和他人合作，借助别人的力量。博弈中，能够合作的人一起叫做合作博弈，而始终敌对的势力叫做非合作博弈，如果你能够加强这种合作博弈的力量，那非合作博弈的对象就能更加容易被打倒。

所以，就像前面我们提到的一样，每个人都不能做一个木头一样的人物，要靠自己的智慧，动用自己的脑子来取胜，来创造和谐的生活。而外界的资源不利用就是浪费，要学会理性地博弈，让别人已有的资源和自己的优势结合起来，给自己的生活带来便利。

奖惩并举

“胡萝卜加大棒”的故事相信大家都不陌生，它来源于西方一则古老的故事。要使驴子往前走，就在它前面放一个胡萝卜，或者用一根棒子在后面赶它。

而今，这个原理被广泛地适用在各个行业，特别是企业管理上，很多的领导人都喜欢使用这个方法。的确，在管理上这是一种很有效的方法，常常用来考核业绩。

这就是管理阶层与员工之间博弈的方法了，其实不仅是在企业中，在很多的其他管理方法中，也用到了这个方法，例如，学校对于学生的管理方面，一面采用奖学金的方式，而另外一面则采用不及格必须补考的模式。

首先我们来看大棒的好处，有这样一个故事：

每天，当太阳升起的时候，非洲大草原上的动物们就开始奔跑了。狮子妈妈在教育自己的孩子：“孩子，你必须跑得再快一点，再快一点，你要是跑不过最慢的羚羊，你就会活活地饿死。”在另外一个场地上，羚羊妈妈在教育自己的孩子：“孩子，你必须跑得再快一点，再快一点，如果你不能比跑得最快的狮子还要快，那你就肯定会被它们吃掉。”

俗话说，“溺是害严是爱”，“棍棒底下出孝子”，“严师出高徒。”人是要有压力的，养尊处优，只能使人安于现状、丧失斗志、降低效率。不可否认，大棒会给人带来一种恐惧感，而这种恐惧感并不是在任何条件下都是负面效应的。恐惧来源于人们对生存的威胁，而只有当人们受到生存威胁的时候，人才大都会集中精力、激发思维、提高效率。美国哈佛大学克莱默教授的一项研究表明，很多人喜欢给比较凶的和比较严厉的管理者做事情。

而现实中也是这样，当一个人严厉的时候，往往他办的事情或者他要求别人完成的东西质量都是很好的。而同时，这个严厉的人很容易给人一种威严的感觉，不管在什么方面，都会让人有信任感。

你想想，在生活的博弈世界里，当你处处都得到人们的信任，做事都能让别人信服，能够激励别人的斗志的时候，你还有什么游戏不能玩得出色的呢？像对待任何一个人或者一件事情都不能一味地将就，否则就成“溺”了。

情侣之间谈恋爱，如果只是一方的百依百顺，最后得势的一方不但不会感激，反而会觉得对方没有个性，没有气概，没有主见，和这样的人在一起不会有什么前途，最后两人只能落下一阵的遗憾。

对待孩子，如果孩子想要什么就买什么，做错了事情不知道用“大棒”去惩罚，那么最终这个孩子将无法无天，贻害社会。

再说胡萝卜的力量。

古人云：“重赏之下，必有勇夫；赏罚若明，其计必成。”你要获得什么你就去奖励什么。