

BOYILUN
SHENG CUN ZHI HUI
DAQUANJI
博弈论
生存智慧
大全集

张宏彬 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。

了解博弈之道

可以掌握非凡的处世策略

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

领悟博弈之道

可以识破别人的阴谋诡计

运用博弈之道

可以使你的选择最优化

黑龙江科学技术出版社

图书在版编目(CIP)数据

博弈论生存智慧大全集/张宏彬编著. —哈尔滨:黑龙江
科学技术出版社,2010.11

ISBN 978-7-5388-6520-2

I. ①博… II. ①张… III. ①成功心理学—通俗读物
IV. ①B848.4-49

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2010)第 219408 号

博弈论生存智慧大全集

BOYILUN SHENG CUN ZHIHUI DAQUANJI

作 者 张宏彬

责任编辑 闫海波 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 19.5

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 978-7-5388-6520-2/B·113

定 价 35.00 元

第一集 职场博弈智慧

- ◎了解规则：入职博弈第一课/002
- ◎调整心态：自我博弈的起点/004
- ◎自我定位：博弈制胜的前提/007
- ◎忠诚公司：既是境界更是行动/009
- ◎职业态度：敬业强度的博弈/013
- ◎善待顾客：多赢的博弈策略/015
- ◎人际关系：一种特殊的博弈/017
- ◎能力高低：职场中的政治博弈/019
- ◎合作共赢：博弈的狼群法则/021
- ◎参与分享：团队精神的体现/023
- ◎遵守诚信：让你摆脱囚徒困境/026
- ◎升职条件：综合体现博弈水平/029
- ◎细心观察：升职博弈的心法/031
- ◎金玉良言：给博弈晋升者的忠告/034
- ◎薪酬公平：员工与企业的博弈/037
- ◎跳槽风险：博弈中的纳什均衡/040

第二集 高效工作博弈

- ◎热忱：不可缺少的精神能量/043
- ◎勤奋：博弈高效工作的前提/045
- ◎方法：取得预期效果的保障/047
- ◎严实快新：执行力博弈要诀/050

第三集
细节博弈智慧

- ◎挑战自我：博弈新的制高点/052
- ◎积极思考：主动博弈的智慧/055
- ◎学习能力：博弈新知识框架/057
- ◎任劳任怨：工作中的智猪博弈/059
- ◎合作博弈：工作能量的最佳发挥/061

- ◎求职细节：谨慎灵活的博弈技巧/065
- ◎个人形象：打造个人品牌的策略/067
- ◎工作细节：创造新业绩的关键/070
- ◎办公室的细节：博弈职业高分/073
- ◎通讯会话细节：提升个人魅力/075
- ◎职场中的细节：练到极致就是绝招/077
- ◎关注体内循环：职场养生博弈训练/081
- ◎利用健康能源：人与自然的博弈/084
- ◎控制自身贪欲：自我博弈的结点/087
- ◎养生式思维：生命博弈的关键所在/089
- ◎正解社会热词：对这个时代的博弈/093

第四集
官场博弈智慧

- ◎打好基础：向上走的实力博弈/096
- ◎消化所学：体味生命的升华/101
- ◎懂得禁忌：博弈官场之必知/103
- ◎正名立威：稳扎稳打的策略/106
- ◎怀柔公正：固权博弈之道/108
- ◎勤奋：稳居高位的必修课/111

第五集
商场博弈智慧

- ◎恩惠：人际网络博弈技巧/113
- ◎精业：身处低谷的博弈策略/115
- ◎了解下属：官场博弈的任贤政治/117
- ◎仔细观察：微妙关系中的博弈术/120
- ◎兼听：权衡利弊的博弈之道/123
- ◎牢记降职戒律：谁的地盘谁做主/127
- ◎中庸之道：博弈官场的秘诀/129
- ◎韬光养晦：官场修身的要旨/130
- ◎难得糊涂：官场处世博弈内涵/132
- ◎外圆内方：官场博弈哲学/134
- ◎善处共赢：合作博弈的终极意义/137
- ◎商业谈判：商场上的情报博弈/141
- ◎声东击西：实力与技术的较量/143
- ◎掩饰欲望：谈判中的竞争博弈/145
- ◎后发优势：最后一轮的话语博弈/147
- ◎置敌被动：力量博弈的诡道/149
- ◎扮黑扮白：蚕食与让步的博弈/151
- ◎情侣博弈：谈判桌上的纳什均衡/152
- ◎炒股心态：投资中的博弈王道/154
- ◎组合与止损：资金管理中的博弈术/156
- ◎成交技巧：销售中的博弈计谋/160
- ◎品牌管理：商场中的囚徒困境/163
- ◎同生共存：竞争中的智猪博弈/165

第六集
情场博弈智慧

- ◎商业诚信：博弈商场的商德之魂/167
- ◎企管三要素：管理中的博弈之道/170
- ◎幸福：爱情博弈的原则/175
- ◎美女与丑男：理性博弈的结果/178
- ◎约会：情场博弈的必胜之举/180
- ◎暧昧：诗意温情的浪漫博弈/183
- ◎选择富人：精神博弈的险招/185
- ◎吵架：不可避免的婚姻博弈过程/187
- ◎婚姻规划：最理性的博弈方略/190
- ◎察知潜规则：预防翻船的博弈策略/193

第七集
处世博弈智慧

- ◎两败俱伤的“负和博弈”/196
- ◎吃掉一方的“零和博弈”/199
- ◎互利互惠的“正和博弈”/201
- ◎日久见人心的“重复博弈”/206
- ◎全看实力的“枪手博弈”/208
- ◎处世智慧之“囚徒博弈”/211
- ◎处世智慧之“纳什均衡”/213
- ◎理性与非理性的较量/217
- ◎弱者的缓兵之计/223

第八集 古人博弈智慧

- ◎中国古代博弈思想/226
- ◎吴越之争的精彩对局/229
- ◎田忌赛马的占优策略/231
- ◎孙庞斗智的动态博弈/233
- ◎曹刿三击鼓的心理博弈/239
- ◎七擒孟获的博弈之道/241
- ◎空城计的不完全信息博弈/243
- ◎华容道的完全信息博弈/245
- ◎诸葛亮的激将控局博弈/247
- ◎刘邦的霸气博弈/251
- ◎韩信的命运博弈/256
- ◎苏秦纵横六国的博弈术/261
- ◎高明的博弈者曹操/266
- ◎武则天的信息博弈/269
- ◎赵匡胤的政变博弈/276
- ◎魏忠贤的爆发式博弈/280
- ◎康熙与鳌拜的斗鸡博弈/287
- ◎三方制衡中的博弈术/293
- ◎胡雪岩的商道博弈/297
- ◎袁世凯千变博弈术/301

前 言

生活中的一切，均可从博弈得到解释，大到国家之间的征战，小到今天早上突然生病。人生是由一局又一局的博弈所组成的，你我皆在其中竞相争取高分。博弈论探讨的就是聪明又自利的“局中人”如何采取行动及与对手互动。比如一个农夫种庄稼也是同自然进行博弈的一个过程。自然的策略可以是天旱、多雨、风调雨顺，而农夫对应的策略分别是防旱、防涝、放心地休息。当然，大自然究竟采用哪种策略并不确定，于是农夫只有根据经验判断或气象预报来确定自己的行动。估计今年的旱情较重则早做防旱准备，估计水情严重则早做防涝准备，估计是风调雨顺就可以高枕无忧了。

本书全面阐释了博弈论在生活中的运用智慧，指出了对应各种局面所应采取的策略、方法和技巧。“职场博弈智慧”通过经典小故事引出职场博弈的问题，通过生动的例子，将职场中深奥的哲理和办公室政治以及复杂的人际关系，用生动、浅显的文字表达出来，同时总结了职场生存的技巧和在职场竞争中如何立于不败之地，如何建立自己的人脉；“官场博弈智慧”用诸多实例，从谋权起步阶段到走下高位，以及如何修身养性、打造自我内在素质，全程展示了权力格局骤然陡变的无穷奥妙和潜在规则；“商场博弈智慧”通过对合作、谈判、投资、商业诚信等各方面的实例阐述，揭示了商场博弈原则和策略；“情场博弈智慧”以鲜活的实例揭示出真情真爱这一情场制胜的不二法门，同时总结了情场的某些潜规则，让情场中人规避暗礁，成就美好姻缘；“生活博弈智慧”用大量引人入胜、贯穿古今的事例，阐释了聪明做人、机智做事的途径和方法。

以上各项内容，贯穿古今，涵盖人类社会生活的各个领域，并总结出具有启示作用和指导意义的宝贵经验和教训。因此我们相信，读者朋友一定能够从中获益匪浅。



第一集 职场博弈智慧

博弈论如今已被广泛应用到各个领域，能够正确使用博弈论必能达到所要的效果。特别是在这个竞争激烈的职场中。对于职场中的任何一个人来说，博弈论都是一种工具，它与经济学中的其他理论一样，并没有为你的某个具体问题提供一个你可以操作的具体答案或做法，仅仅是为你提供一种分析方法，指明一个思路。它可以有助于你做出正确的决策，但绝不是给你一个现成的决策。职场中人重要的是运用博弈的思想去解决实际问题。

了解规则：入职博弈第一课

职场上的每个人都在追求自我实现，以自我为中心，自身利益第一的思想常常左右人们的思想，所以职场博弈的结果是，本来应该是人们快乐成长的职场变成了彼此折磨的地狱。这是每个人都不愿看到的情况。为了使自己尽可能地避免损失，了解职场规则，确立正确的竞争策略，成为入职新人博弈职场的第一课。了解职场规则，需要你明心亮眼地默默参透，这样才能避免接二连三的尴尬糗事发生。

首先，不要苛求百分之百的公平。

一味追求公平往往不会有好结果，“追求真理”的正义使者也容易讨人嫌，有时候，你所知道的表象，不一定能成为申诉的证据或理由，对此你不必愤愤不平，等你深入了解公司的运作文化，慢慢熟悉老板的行事风格，也就能够见惯不怪了。

其次，处理好和同事的关系。

一是尽量减少资金往来。“同事”是以挣钱和事业为目的走到一起的革命战友，尽管比陌生人多一份温暖，但终究不像朋友有着互相帮衬的道义，离开了办公室这一亩三分地，还不是各自散去奔东西。所以如果不想和同事的关系错位或变味，就不要和同事借钱。

二是不要得罪平庸的同事。千万别和他们过不去，实际上你也得罪不起。

三是给上司预留指导的空间。不管你承认不承认，那些表现出色，从不出事，也不需要老板来指点的人，并不一定能得到重用和认可。完美就是你的缺点。倒是那些大错不犯小错不断又喜欢和上司接近的人却容易获得更多的机会，因为他给老板预留了发挥的空间，让上司很有成就感，即便日后升了职也会被骄傲地冠名为“我培养出来的”。有时候，满足一下上司的虚荣心也算剑走偏锋的一招。

再次，一定要用脑子听话。

职场显规则告诉我们要用耳朵听话，用嘴巴沟通；潜规则却说要用脑子听话，用眼神沟通。潜规则暗示了公司的一种潜在文化和行事规则，往往只有老员工们才能深刻领会。如果对此尚不了解，那么不妨多请教资深同事，同时记住：你既不能把自己的上司不当回事，也不能把他们的话真正当回事，执行起来也得有弹性，有时你的确需要装糊涂。

最后要说的是，你要懂得上司的心理和行事习惯，熟悉公司文化和运作方式，懂得难得糊涂的拿捏尺度。因此你要做到的是：别和老板谈公正，不能抢了上司的风头，太露锋芒的人容易没饭吃，给上司预留指导和发挥的空间，适时的巴结也算一种沟通技巧，尽早投靠新上司，把握好潜规则的分寸。

调整心态：自我博弈的起点

一个新入职的员工如何快速地认知企业与职业，树立良好的工作态度？如何快速融入企业团队，快速提高个人工作积极性？如何面对拒绝和挫折，把握时机，走向真正的成功？什么是真正的成功呢？怎样建立我必成功的信念？所有这一切都始于原点，即对工作意义的认识。只有充分地认识到工作的意义，才能拥有一个积极而乐观的心态，在快乐工作中走向成功。心态不仅仅是悲观或者乐观，而是一种思维方式、思维习惯。心态是入职新人自我博弈的第一课。

针对新入职的员工，有这样一段话说得好：“你不能延长生命的长度，但你可以扩展它的宽度；你不能控制风向，但你可以改变帆向；你不能改变天气，但你可以左右自己的心情；你不可以控制环境，但你可以调整自己的心态。”由此可见，“心态”这个词自始至终都占据着最重要的位置。

在这个世界上，文化在日益进步，生活也日趋复杂，到处是义务、责任、恐惧和阻碍，这些东西不是由大自然产生出来的，而是由人类社会产生出来的。在社会中，人和人的相互作用是以社会为前提发生的。社会是人的产物，没有人就不称其为社会；人终究是社会性的人，所以必须工作。

社会对工作赋予道德上正面的价值，直接或间接地促进了社会的发展和进步。如果有一天人类停止了劳动，那就意味着人类社会自身的毁灭。除了为赚钱而劳动之外，凭借每天工作的进行，人们还可以满足心理上的欲望，并借此肯定人生的价值，实现人生质的飞跃。从这个意义上说，劳动是一种快乐。

人活在世间必须工作以换取生活。人不能不工作，道理很简单：工作不过是人赖以生存的方式而已。人要吃饭，要养家，要买房，要买车，要供子女读书，还要享受……如果想要吃得好、穿得好、把下一代抚育好，

就必须工作。我工作我存在，存在就是为了工作，努力工作一定会有好结果。

人世间的事情就是这样，人们必须工作以换取生活，当然有其他的交换方式，如抢劫、行骗，但这些方式的选择会产生恶果。生活对我们任何人来说都不容易，我们必须工作，而且最重要的是我们必须爱自己。

我们生活在一个以工作为主导的社会中，被与消费职责紧密关联的工作伦理所控制。过去人们工作是为了创造以便保持我们的温饱；现在人们工作为挣钱，挣钱为消费，消费又促进人们更努力地工作。

一个组织存在的价值和目的可分为社会性和利益性两方面，从劳动者个人的目的来说，组织给了你工作，你成为其中的一员，担当了一份职责，你只有做好本职工作，才能享受到劳动的成果，这就是安身立命、养家糊口、体验快乐。

“为什么要工作？”你是否这样问过自己？1954年，美国社会学家怀兹等人对数百名美国人问过这样一个问题：当你发现自己拥有一笔不必工作也能维持生计的遗产时，你会不会脱离职业人的行列？结果发现，竟然有百分之八十的人回答：“即使自己生活富裕，仍然愿意继续工作”。至于理由则有下列种种：工作是一种乐趣；希望自己的内心经常保持充实感；以此维持自己的健康；通过工作可以促进人际关系；用工作来证明自己是活生生的人；保持自尊心……

对另一个问题：“如果没有工作，你会怎样？”大多数人是这样认为的：每天将会无所事事，感到极为无聊；不再觉得自己是活泼、有生气的；觉得自己似乎成了废人……

其实无论在何种社会何种组织之下，人是不能甘心闲着的。工作可以满足个人的某些愿望，让人快乐。凡是经过人劳动生产的东西，都包含着劳动者的个人价值。这种表现力是与生俱来的，是促使人类做事的原动力。

人需要在工作中寻找其归宿和价值，实现其理想。人总得找点寄托，能够把工作同理想、兴趣、爱好融合起来的人是幸福的。有了这种工作习惯，人就会习惯任何工作，不管他到底是什么工作。最后，哪怕是不需要工作的时候，人也会渴望工作，这是人的升华。

因此，对于准备入职的新人来说，首先要树立良好的心态。下面介绍

的职场生活十种心态，希望可以帮助你很快找到自己的方向。

第一是企图心，也就是指奋斗的目标。学会一切从零开始，脚踏实地地工作，将个人的命运及目标与企业的命运及目标统一起来。

第二是决心。生活中的矛盾只是客观的必然，但如果脱离社会摆脱必然就不能成为人。要有决心克服生活中的各种困难，不让环境决定我们的命运。

第三要有主人翁精神，自动、自发地为企业排忧解难。不能只做老板交代的事情，不能让老板过多地督促和提醒。要知道，被动的员工连自己的命运也会是被动的。成功在于行动，在于主动发问，主动做事，主动建立自己的企业威信。

第四是必不可少的工作热情。没有完美的人，也没有完美的团队。用百倍的热情面对企业面对同事，方能取得业绩。

第五要有爱心。爱心是世界上无坚不摧的武器。不支持、不关心别人的人，也不会得到别人的支持和关心。

第六要勤奋地学习。现在社会知识更新速度加快，不学习就不能进步，要活到老学到老。学习是人才相互竞争的标准，学历和经验只代表过去，要时时刻刻做一名优秀的学生。

第七是自信。在最没有信心的时候，第一件要做的事就是找回自信。“自信者自知，不信者不知。”“信则灵，不信则为零！”

第八是责任心。责任能激发人的才能，唤醒人的良知。责任能够增加人的尊严和使命感。把企业的事当成自己的事，要对企业负责！

第九是顽强的信念。勇于面对逆境，执着追求，是走向成功的不二法门。“衣带渐宽终不悔，为伊消得人憔悴”！

如果你拥有了以上的九种心态，那么最最重要的就是坚持，要怀揣这些积极的心态在职场博弈下去。成功就是简单的事情重复做，坚持做。业精于勤，只有日积月累，方能滴水穿石。“合抱之木，生于毫末；九层之台，起于垒土；千里之行，始于足下。”故“不积跬步，无以至千里；不积小流，无以成江海。”成功就是每天进步百分之一，就是遇到挫折而热情不减，就是一种保持高昂斗志的奋斗精神！成功一定有方法，失败一定有原因。成功者绝不放弃，放弃者绝不成功！

自我定位：博弈制胜的前提

职业定位有两层含义：确定自己是谁，适合做什么工作；告诉别人自己是谁，自己擅长做什么工作。

定位准确，你就会持久地发展自己，就会善用自己的资源，就会抵抗外界的干扰不会轻易放弃，就会让合适的用人单位招聘你，或者让你的上司正确培养你，或者让你的所有关系帮助你。

定位是自我定位和社会定位两者的统一，一个人只有在了解自己和了解职业的基础上才能够给自己做准确定位。那么，如何定位？

首先要了解自己。主要是核心价值观念、动力系统、个性特点、天赋能力、缺陷等。方法：可以自我探索，可以请他人做评价，可以借助心理测验，充分地了解自己。

其次要了解职业。包括职业的工作内容、知识要求、技能要求、经验要求、性格要求、工作环境、工作角色等。方法是询问业内的专家十名以上，参照业内成功人士的意见和做法。

第三，要了解自己和职业要求的差距，需要仔细地比较各个方面要求的差距。你可能会有一种职业目标，但是每个目标带给你的好处和弊端不同，你需要根据自己的特点仔细地权衡选择不同目标的利弊得失，还要根据自己的现实条件确定达到目标的方案。

第四，要确定如何把自己的定位展示给面试官和上司。确定了自己的职业取向和发展方向之后，你需要采用适合的方式传达给面试官或者上司，以期获得入门和发展的机会。

怎样防止定位的误区呢？这里为大家指明了定位认识上的误区，以利于预防和规避。

误区之一，认为定位会使自己变得僵化。其实定位不是静态的，而是动态的事情，当自我发生重大变化，当外部环境发生重大变化的时候，都需要重新定位。

误区之二，认为定位时很多想要的会得不到。我们要的很多，要做技术还要做管理，要有挑战还要有休闲，人们担心定位会让自己受到限制。其实定位并不是确定一个固定的位置，而是确定和目标的距离，你可以确定多种目标，只是你要知道自己距离各种目标的远近程度，要知道达到目标需要怎样的努力。

误区之三，认为定位让自己失去机会。这个误区尤其体现在毕业生身上，如学生经常到处投放简历，甚至发给谁了都不知道，学生会取得很多的证书，认为这样得到的机会更多；其实，这样的漫天撒网更可能耗费你的时间和精力，而没有获得实质性的机会。

误区之四，认为定位应该让旁观者来做，自己定位不准确。其实，真正知道自己想要什么、喜欢什么、习惯做什么的是自己，别人只能提供参考意见，并不能真实地了解你的“心”，所以在定位这个问题上，首先要自己了解自己，可以借助别人的帮助。

每个人都需要定位，其目的是保证自己持续地发展。但是各个群体定位的重点不同。

对于大学生而言，定位重点在于澄清自己有什么。大学生常常过高或者过低估价自己，过于看重自己的文凭，或者看重自己的成绩，有的过于低估自己身上的潜质，所以对于大学生而言，既需要认真地分析自己，又需要多了解社会需求，以求准确地定位。

对于白领阶层而言，定位重点在于确定轻重缓急。白领阶层在接触社会之后，已经明白了自己的特点，也明白了社会的要求，但是在发展的路上非常容易受到外界的干扰，因为定位混乱。建议白领阶层在分析自我特点的时候，确定轻重缓急。

对于管理人员而言，定位重点在于搞明白要什么和放弃什么。管理人员已经取得了较大的成功，但是下一步的发展不是一个简单的追求过程，而是获得和放弃的问题，你可能追求速度，但是要放弃稳定，可能要追求权利，但是要放弃技术，可能要追求挑战，但是要放弃休闲。这个阶段是一个得与失比较明显的阶段，所以个人定位的时候重点要关注未来的风险，评估自己愿意和能够承受的得与失。

忠诚公司：既是境界更是行动

博弈职场的人，只有依靠公司的业务平台才能发挥自己的才智，这实际上涉及对职业的忠诚，一种对承担或者从事某一种职业的责任感，也是对自己负责。公司需要忠诚和有能力的员工，因为企业的业绩靠忠诚的员工全力创造，企业的信誉靠忠诚的员工爱心维护，企业的力量靠忠诚的员工团结凝聚。只有企业有了更好的发展，员工自身的价值才能得以实现，人生才会大放光彩。

忠诚是对归属感的一种确认。当一个人确认自己属于某一个集体，这个集体可以是企业，也可以是社会，只要他确认自己属于这个集体，他就会不仅意识到自己属于这个团队，而且他会自觉地认为他必须为团队作出最大的贡献，才能得到这个团队的承认。所以，忠诚可以确保任务的有效完成，以及对责任的勇敢担当。

员工的忠诚首先应该是对事业的忠诚，对自己企业的忠诚，如果他对事业忠诚，他就会认真地把该做的事做好。

一家著名公司的人力资源部经理说：“当我看到申请人员的简历上写着一连串的工作经历，而且是在短短的时间内，我的第一感觉就是他的工作换得太频繁了，频繁地换工作并不能代表一个人工作经验丰富，而是说明了一个人的适应性很差或者工作能力低，如果他能快速适应一份工作，就不会轻易离开，因为换一份工作的成本也是很大的。”

没有哪个公司的老板会用一个对自己公司不忠诚的人。“我们需要忠诚的员工。”这是老板们共同的心声。因为老板知道，员工的不忠诚会给企业带来什么。只要自下而上地做到了忠诚，就可以壮大一个企业，否则，就可能毁了一个企业。

对公司的忠诚集中体现在忠诚于自己的领导。

在蜜蜂的王国里，有着森严的等级秩序。蜂王永远是高高在上的，所有的工蜂必须忠诚于自己的统帅。因为蜂王有着对于整个蜜蜂王国来说最