

懂得博弈术，就懂得了生存之道；  
掌控博弈术，就掌控了成功之道。

# 18岁以后 懂点博弈术



张笑恒◎编著

**18 SUI YIHOU  
DONGDIAN BOYISHU**

生活中充满了竞争和对抗，每个人如同棋手，其每一个行为如同一张看不见的棋盘上的棋子，精明慎重的棋手们总是会相互揣摩、相互牵制，下出精彩纷呈、变化多端的棋局。在人生的弈局中，如果你不懂得一些博弈的策略，你就难免出错着，走错棋，甚至一着不慎，满盘皆输。

北京工业大学出版社

懂得博弈术，就懂得了生存之道；  
掌控博弈术，就掌控了成功之道。

# 18岁以后 懂点博弈术



张笑恒◎编著

北京工业大学出版社

**图书在版编目 (CIP) 数据**

18 岁以后懂点博弈术 / 张笑恒编著. —北京:  
北京工业大学出版社, 2011. 11

ISBN 978-7-5639-2841-5

I. ①1… II. ①张… 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 (2011) 第 189635 号

**18 岁以后懂点博弈术**

---

编 著: 张笑恒

责任编辑: 杨 青

封面设计: 揽胜视觉

出版发行: 北京工业大学出版社

(北京市朝阳区平乐园 100 号 100124)

010-67391722 (传真) bgdcbs@sina.com

出 版 人: 郝 勇

经销单位: 全国各地新华书店

承印单位: 大厂回族自治县正兴印务有限公司

开 本: 700 mm×1000 mm 1/16

印 张: 16.5

字 数: 213 千字

版 次: 2011 年 11 月第 1 版

印 次: 2011 年 11 月第 1 次印刷

标准书号: ISBN 978-7-5639-2841-5

定 价: 26.80 元

---

版权所有 翻印必究

(如发现印装质量问题, 请寄本社发行部调换 010-67391106)

# FOREWORD

## 前言

博弈论原本是一个数学概念，后来被广泛地应用于军事、经济等各个领域。所谓博弈，就是在某种具有对抗性和竞争性的状态下，双方各自使用不同的策略，以达到取胜的目的。

人生就处在大大小小的博弈中，想要拥有一个成功的人生，就必须懂得运用博弈策略。一位著名的经济学家曾经说过：“要想在现代社会做一个有文化、有见解、有能力的人，就必须对博弈论有一个大致的了解。”

博弈论的核心就在于在博弈中采取最优的策略，用最小的付出获得最大的胜利。一个人如果不懂得博弈论，即使拥有再强的能力，也难以战胜他人。

人生犹如一场永无休止的博弈游戏，人与人之间的对抗和较量是不可避免的，因为每个人都有自私的心理，因此，这个世界始终处在对抗与较量之中。生活在这个世界上，我们就必须懂得在人生的发展过程中运用博弈论的原则处理身边的事情，否则，我们必然要在这个充满竞争的社会中失败。

我们身边的很多人都在和我们进行着各式各样的博弈，父母、恋人、朋友、老板、同事、商场对手……因为他们中的每个人都会对我们



的人生产生影响。我们在不知不觉中与他们进行着博弈，在这个过程中，我们也多多少少地掌握了一些博弈的技巧。

不仅身边的人，就是我们自己，也是我们博弈的对象，而且是非常重要的博弈对象，毕竟对我们影响最大的还是我们自己。比如，当我们暴躁的时候，就会失去方寸，做事就会出现差错；相反，在心境平和的时候，我们往往能游刃有余地处理身边的事情。

因此，对博弈论基本原理和方法的系统掌握，能使我们在竞争中开阔决策思路、减少决策失误、提高决策效率，从而大大增加成功的机会。

既然博弈始终存在于我们的人生中，我们就要清晰地认识到博弈的重要性，采取最优的策略，最终成功地实现自己的人生理想与价值。

本书重点选取了绝大多数年轻人，尤其是职场和商场人士都会面对的12个方面的人生博弈，将博弈论的思维和策略融入其中，详细解答了如何才能在这12种博弈中取胜。相信阅读本书后，你将豁然开朗，对自己的人生有更加深入的认识和把握。

# CONTENTS

# 目录

## 第一章 竞争对手之间的博弈：吃掉对方不等于壮大自己

从短期的利益争夺上来看，竞争对手之间是你死我活的关系，但是从长远的和获得更大利益的角度来看，对手亦是合作伙伴。因为你吞掉一个对手，还有更多对手站起来，坚持这种模式，你并不会因此而壮大。相反，如果能化敌为友，你们就能把蛋糕做大，到时，你的实力也将迅速壮大。

- 囚徒困境：最精明的策略与最糟糕的结局 / 2
- 干掉对手不等于你死我活 / 4
- 想办法分化对手而不是消灭对手 / 7
- 如果你打不败竞争对手，就甘居第二 / 9
- 合作才能共生 / 11
- 对手是促进自己的一种动力 / 13
- 共同进步比两败俱伤更令人期待 / 15
- 将对手变成合作伙伴 / 17
- 想超过对手，就偷偷学他的“艺” / 19

## 第二章 合伙人之间的博弈：如何实现个人利益最大化

每个人都在盘算如何实现个人利益的最大化。于是，利益的分配就成了难题。当合伙人之间的博弈失去平衡，就会引起矛盾纠纷，甚至导致关系破裂。如何采取



最优策略，在合作中实现个人利益的最大化，是合作能否持续下去的关键。

- 猎鹿博弈：是合作得鹿还是独行吃兔 / 24
- 诚信来自重复博弈 / 26
- 与强者同行，你也会成为强者 / 27
- 从“狼狈为奸”看合作之道 / 30
- 互利互惠的“正和博弈” / 32
- 合作别总想着占便宜 / 34
- 坚持信任原则：合伙最忌相互猜疑 / 36
- 既要把蛋糕做大，也要把蛋糕分好 / 38

### 第三章 老板与员工的博弈：在对立中求双赢

在职场中，老板与员工的关系似乎是对立的。老板想以最小的代价换取员工为自己创造最大的价值，而员工则想以最小的付出换取老板给予自己最丰厚的待遇。利益成为两者矛盾的根源。然而这种对立的关系并非是不可调和的，关键是双方要在博弈中寻求双赢的方法。

- 干得好就加薪和加了薪就好好干 / 42
- 你有什么资源和你能给我什么资源 / 44
- 你能给予什么样的环境和你能适应什么样的环境 / 46
- 自己主动跳出来和老板怎么没看到我 / 48
- 没有功劳我也有苦劳和我要的是结果 / 51
- 这件事根本不可能完成和只有最末流员工才找借口 / 53
- 我在被老板利用和老板也在为员工打工 / 55

### 第四章 情侣博弈：火星人和金星人在恋爱

恋人之间哪一方占优势，哪一方处于劣势，到底由什么决定？随着交往时间的增加，双方力量也进入了此消彼长的阶段。过去那个耐心听话的恋人渐渐变得暴躁

起来，两人之中的主导地位渐渐发生了变化。这是为什么？如何才能让恋人之间的博弈始终均衡，让爱情始终美好？

- 爱情是一场两个人的战争 / 60
- 别陷入囚徒困境 / 62
- 付出是一种感情挟持 / 63
- 大胆说“不”，一味迎合只会贬值 / 66
- 警惕爱情中的补偿心理 / 68
- 真的是男人不坏，女人不爱吗 / 70
- 谁先道歉 / 73

## 第五章 进和退的博弈：进一步还是退一步都是为了赢

进与退是人生的两种状态，有时候进一步就是掌控胜局，有时候退一步就能海阔天空。谁能笑到最后，谁才是最终的赢家。进退之间的博弈并不难，难就难在要有长远眼光，要敢于吃眼前亏，能够在关键时刻果断地做出定夺。

- 从斗鸡博弈到两败俱伤 / 78
- 妥协——斗鸡博弈的精髓 / 80
- 驴夫与驴子，谁才是真正的胜者 / 82
- 协和谬误：只有具备“断腕”的勇气，才能活下去 / 85
- 退是策略，进才是目的 / 87
- 凡事且留三分余地 / 89
- 争一步不如让一步，能屈能伸方为大丈夫 / 91
- 半途而废有时是明智的选择 / 93
- 真正做到“不抛弃，不放弃” / 95
- 结束冤冤相报的负和博弈 / 98
- 功成身退，避免“兔死狗烹”的结局 / 100



## 第六章 谈判双方的博弈：让不同利益目标融合的过程

谈判双方都想在谈判的过程中为自己赢得最大的利益，即使最终以双赢的局面结束，在利益的获得上，也并不均衡。那么我们该如何利用博弈论的策略，让不同的利益目标逐渐融合，使谈判顺利进行下去，并且在这个过程中，尽可能多地获得利益呢？

- 想要多赢一点，开价时就要夸张一点 / 104
- “不同意就拉倒”的谈判策略 / 106
- 不要轻易暴露自己的底牌 / 108
- 保持威胁的可信性 / 110
- 冷热水效应：借用冷热温差巧达目的 / 112
- 牢记谈判的目的：不是我们卖，而是使之买 / 114
- 扮演不情愿的“卖主” / 116
- 陷入困境时休息一下 / 118
- 把谈判拖延到最后一分钟 / 121

## 第七章 买者与卖者的博弈：买的不如卖的精

买与卖就是一场博弈，在这场博弈中，买的人想以最低的价格买下心仪的商品，卖的人则想以最高的价格卖出，而成交则是买卖双方共同的意愿。那么，买卖之间到底藏着什么样的玄机呢？怎样才能促成交易呢？

- 信息资源占有量是市场交易的判决卡 / 126
- 会员卡，是蜜糖还是毒药 / 127
- 当心“看上去很美，但并不实用”的圈套 / 130
- 你愈是不卖，对方愈是要买 / 132
- 想办法为客户省钱的销售者才是最精明的 / 135
- 销售人员要能看透人心 / 136

- 拜访客户时带点小礼品 / 139
- 给贪小便宜的人便宜占，让节俭的人感觉钱花在了刀刃上 / 140
- 利用客户的从众心理争取订单 / 143
- 适时说出产品的缺点 / 145
- 销售者总是力求让客户感觉到“我很重要” / 147

## 第八章 交际应酬博弈：教你瞬间掌控主动权

很多人常常在人际交往中陷入被动的境地，导致人缘很差。其实交际就是人与人之间的博弈，只要双方在某种程度上达成了共识，或者是相互之间产生了好感，交际博弈就成功了。

- 热情地打招呼可拉近彼此的距离 / 152
- 想赢得好感，就把“我”换成“我们” / 154
- 让对方看到你的缺点 / 156
- 别人喜欢的是你发自内心的赞美 / 157
- 通过虚心向对方请教，化被动为主动 / 159
- 满足对方的优越感 / 162
- 不当众指责他人的过错 / 164
- 用诚意消除对方心灵深处的不信任感 / 166
- “爱屋及乌”，轻松拉近彼此的距离 / 168
- 记住，永远都不要强迫别人 / 170
- 培养自己的幽默感，恰到好处地运用它 / 173

## 第九章 朋友之间的博弈：你对我好，我对你更好

在与朋友交往的过程中，要多想想“我能为朋友做些什么”，而不是一味地索取，只有这样才能使朋友之间的关系在良性循环中更加持久密切。



- 你想朋友怎么对你，你就怎么对朋友 / 178
- 想让朋友替你考虑，要先替他考虑 / 180
- 真心才能换真心 / 182
- 不吝啬对朋友的关心 / 184
- 不求回报地帮助朋友，帮不上大忙帮小忙 / 186
- 帮助朋友也要讲技巧 / 188

## 第十章 生存博弈：强者未必是赢家，弱者未必是输家

生存的博弈是残酷的。在战场上，不是你死，就是我死；在竞争中，不是胜出，就是被淘汰。但这就像打扑克，拥有一手好牌的强者不一定是赢家，拿着一手烂牌的弱者也未必是输家。所以，无论我们是强者还是弱者，都必须以十二分的精神去对待生存博弈。

- 枪手博弈：最有能力的不一定胜出，炮弹总是射向暴露的目标 / 192
- 成功还要靠把握局势 / 193
- 学习弱小蜥蜴的生存智慧 / 195
- 故意示弱是制敌而非制于敌 / 197
- 三分才干弄得像十分，不如十分才干只显露三分 / 199
- 想要以弱胜强，用“田忌赛马”的法宝 / 202
- 后发制人，跟随也能取胜 / 204

## 第十一章 选择博弈：向左还是向右

人生就是一个选择的过程，一次选择就是一场博弈，而一场博弈有时就能决定我们未来的人生方向。因此，在选择博弈面前，我们必须慎之又慎，在做出最终的判断之前，一定要结合自身的状况，进行科学合理的分析，做出一个有利于自己的选择。

- 工作还是考研 / 208
- 去小公司还是去大公司 / 210
- 坚守还是跳槽 / 212
- “生”还是“升” / 215
- 做“鸡头”还是做“凤尾” / 216
- 要面包还是要爱情 / 219
- 我爱的人还是爱我的人 / 221
- 随大流还是特立独行 / 224

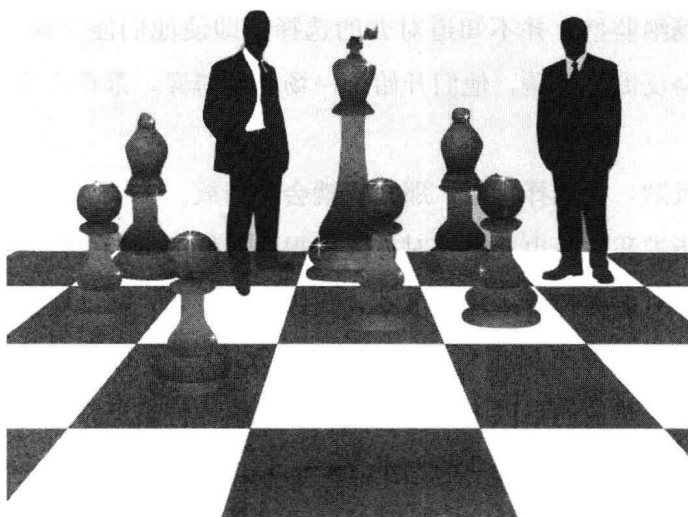
## 第十二章 心理困境博弈：扭转困扰人心的现状

人不仅要与他人进行博弈，还要与自己进行博弈。很多时候，我们的对手不是来自于外界，而是来自于内心，心理上的困境的影响力更强。所以，我们必须懂得如何进行心理困境博弈，让自己在最短的时间内走出心理困境，迎接生活的挑战。

- 别让人生的“沉没成本”将你拖垮 / 228
- “心理摆效应”：别太情绪化 / 229
- 霍桑效应：及时宣泄内心的不良情绪 / 231
- “反向心理调节”帮你走出逆境 / 234
- 用“矛盾意向法”来化解焦虑 / 236
- 用“代偿转移法”弥补你心中的创伤 / 238
- 对“杰奎斯法则”的思考 / 240
- 必要时尝试酸葡萄心理和甜柠檬心理 / 242
- 提升你的逆商指数 / 244

# 竞争对手之间的博弈： 吃掉对方不等于壮大自己

## 第一章



从短期的利益争夺上来看，竞争对手之间是你死我活的关系，但是从长远的和获得更大利益的角度来看，对手亦是合作伙伴。因为你吞掉一个对手，还有更多对手站起来，坚持这种模式，你并不会因此而壮大。相反，如果能化敌为友，你们就能把蛋糕做大，到时，你的实力也将迅速壮大。



## ● 囚徒困境：最精明的策略与最糟糕的结局

两名嫌犯同时被警方抓住，但是由于证据不足，并不能够指控他们。现在，他们两个人有三种选择：如果作证指控另外一个人，而对方保持沉默，就可以无罪释放，另一人则监禁十年；如果都保持沉默，两人都监禁一年；若两人互相指控，则都监禁八年。

由于两个人被隔绝监禁，并不知道对方的选择；即使他们能交谈，也不能确信对方不会反悔。于是，他们开始了一场心理博弈，都在心里开始假设：

如果对方保持沉默，我选择背叛，那么我就会获释放。

如果对方背叛指控我，我也要指控对方才能得到较低的刑期。

也就是说，不管对方选择背叛还是沉默，我都选择背叛，才能得到最大的利益。于是，二人都选择了背叛，相互指控，得到了最坏的结局——各服刑八年。正是他们自以为最精明的策略，给他们自己带来了最糟糕的结局。这是博弈论里最经典的例子之一——“囚徒困境”。

无论做什么事情，我们总是希望实现利益的最大化，所以，难免事先在内心盘算一番，但是聪明反被聪明误，有时候，最精明的策略未必就能够真正实现利益最大化。

因为很多时候，一些人只考虑到了自己的个人利益，而忽略了对方的利益，对方恰巧也有同样的想法，于是就出现了双输的最坏结果。

想要实现个人利益的最大化，就必须优先保证团体利益的最大化，这才是最高明的策略。只有让团体中的每一个人都能够得到想要的利益，才能保证个人利益的实现。否则，精明策略下的最大利益只能是梦

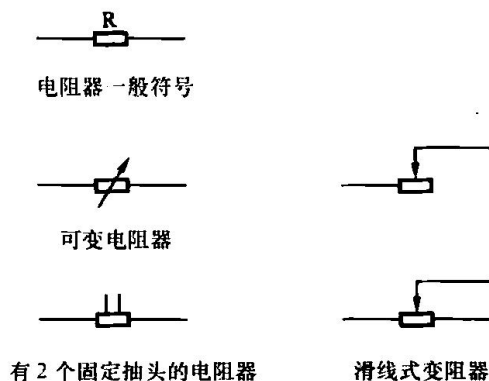


图1-3 电阻器的符号

## 二、怎样识别电阻器

电阻器的型号命名由 4 个部分组成，如图 1-4 所示。第一部分用字母“R”表示电阻器的主称，第二部分用字母表示构成电阻器的材料，第三部分用数字或字母表示电阻器的分类，第四部分用数字表示序号。电阻器型号各部分的含义见表 1-1。

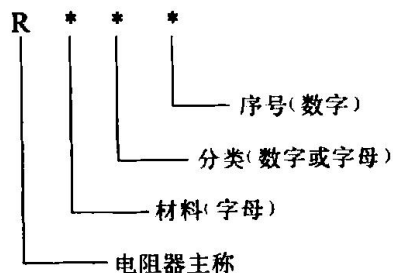


图1-4 电阻器的型号

表 1-1 电阻器型号的含义

| 第一部分 | 第二部分（材料） | 第三部分（分类） | 第四部分 |
|------|----------|----------|------|
| R    | H：合成碳膜   | 1：普通     | 序号   |
|      | I：玻璃釉膜   | 2：普通     |      |
|      | J：金属膜    | 3：超高频    |      |
|      | N：无机实心   | 4：高阻     |      |
|      | G：沉积膜    | 5：高温     |      |
|      | S：有机实心   | 7：精密     |      |
|      | T：碳膜     | 8：高压     |      |
|      | X：线绕     | 9：特殊     |      |
|      | Y：氧化膜    | G：高功率    |      |
|      | F：复合膜    | T：可调     |      |



所以，在博弈的过程中，我们为了取得利益，必须保证他人利益的实现。如果容不下他人，或者是自私自利之心过重，那么双方必然不能同心协力地保证整体利益，个人的利益自然也就无法实现。可是现实中，每个人都喜欢打自己的小算盘，这也正是明明处在对各方都有利的状况下，由于不能精诚合作，最终导致坏结果出现的原因。

最坏的结果和最好的结果其实只在我们的一念之间，只有与利益相关的各方都能够首先抛开寻求个人利益最大化的心思，在某种规范的契约之下，形成默契，共谋整体利益最大化，才能获得最好的结果。

## ● 干掉对手不等于你死我活

无论是人与人之间，还是组织与组织之间，竞争都广泛存在。如何能够在竞争中取得胜利并获得利益的最大化是所有人都在思考的问题。零和博弈论强调，参与博弈的各方，在严格竞争下，一方的收益必然意味着另一方的损失，博弈各方的收益和损失相加总和永远为“零”。所以，双方不存在合作的可能，竞争各方都想尽一切办法以实现自身利益最大化。零和博弈的结果是一方吃掉另一方。

在零和博弈理论中，竞争的最终结果不是你死，就是我亡，也就是只能出现“单赢”的结果。想要在这样的竞争模式下取得胜利，必须建立在自己处在绝对的优势地位之上，否则，其结果往往是两败俱伤，造成“双输”的结局。那么有没有一种方法可以让参与博弈的双方都获得相应的利益，实现双赢的结果呢？这就需要引入非零和博弈理论。非零和博弈是一种合作下的博弈，博弈中各方的收益或损失的总和不是零值。这样，竞争的双方就可以在某种程度上作出让步，以建立某种稳定

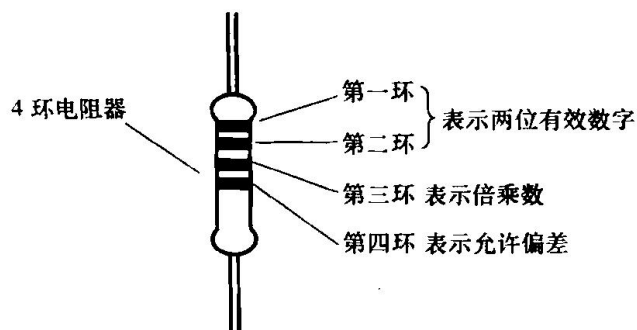


图1-6 4环电阻器

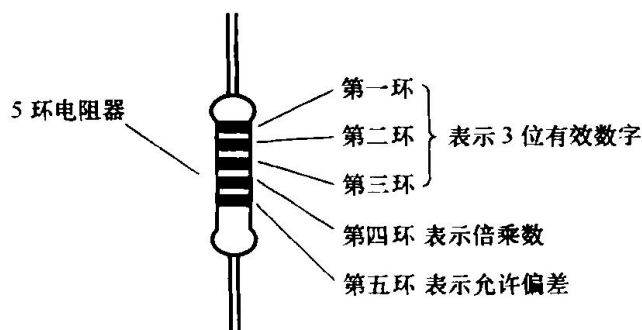


图1-7 5环电阻器

表 1-2 电阻器上色环颜色的含义

| 颜 色 | 有 效 数 字 | 倍 乘 数            | 允 许 偏 差      |
|-----|---------|------------------|--------------|
| 黑   | 0       | $\times 10^0$    |              |
| 棕   | 1       | $\times 10^1$    | $\pm 1\%$    |
| 红   | 2       | $\times 10^2$    | $\pm 2\%$    |
| 橙   | 3       | $\times 10^3$    |              |
| 黄   | 4       | $\times 10^4$    |              |
| 绿   | 5       | $\times 10^5$    | $\pm 0.5\%$  |
| 蓝   | 6       | $\times 10^6$    | $\pm 0.25\%$ |
| 紫   | 7       | $\times 10^7$    | $\pm 0.1\%$  |
| 灰   | 8       | $\times 10^8$    |              |
| 白   | 9       | $\times 10^9$    |              |
| 金   |         | $\times 10^{-1}$ | $\pm 5\%$    |
| 银   |         | $\times 10^{-2}$ | $\pm 10\%$   |

在电子制作中,选用4环或5环电阻器均可。在选频回路、偏置电路等电路中,应尽量选用误差小的电阻器,必要时可用欧姆表检测挑选。