


宿春君◎编著

博弈论的 〔诡计〕

 新浪文化·读书
book.sina.com.cn

用国人思维解读博弈论，分享最有用的博弈智慧

一本最精彩、最实用、最本土化的博弈论通俗读物

生存竞争的博弈策略 / 社会万象的博弈解读

华夏出版社

博弈论^的 诡计

华夏出版社

图书在版编目 (CIP) 数据

博弈论的诡计 / 宿春君编著. —北京: 华夏出版社, 2011.10

(MBook随身读)

ISBN 978-7-5080-6589-2

I. ①博… II. ①宿… III. ①博弈论—通俗读物 IV. ①O225-49

中国版本图书馆CIP数据核字 (2011) 第149831号



出品策划:

网 址: <http://www.huaxiabooks.com>

博弈论的诡计

编 著 宿春君

责任编辑 武新华

封面设计 思想工社

排版制作 思想工社

出版发行 华夏出版社

(北京东直门外香河园北里4号 邮编: 100028)

总 经 销 新华文轩出版传媒股份有限公司

印 刷 北京通州皇家印刷厂

开 本 720mm × 1020mm 1/32

印 张 10

字 数 140千字

版 次 2011年10月第1版 2011年10月第1次印刷

定 价 18.00元

书 号 ISBN 978-7-5080-6589-2

本版图书凡印刷、装订错误, 可及时向我社发行部调换

生活处处皆博弈

有四位颇具姿色的美女和一位真正的绝色美女走进了酒吧，她们不知道的是，酒吧的一角有四个男生正对她们

虎视眈眈。其中，一个针对她们的男生和他的三个同学以这

人所了解，以至于著名经济学家保罗·萨缪尔森说：“要想在现代社会做一个有文化的人，你必须对博弈论有一个大致的了解。”现如今，只要对策略稍微有点儿概念的人，几乎都懂得博弈知识，不懂博弈理论的人在和这些人过招时，难免会屈居下风。

为了帮助那些在博弈中屡屡败北的朋友在策略上胜过生活中的竞争对手，或者起码能并驾齐驱，我们精心编写了这本《博弈论的诡计》。本书摒弃了市面上大部分博弈书中那种枯燥的说理和说教，通过精彩的小故事和深刻的剖析来讲述这些能够带你走出迷津的博弈论的“诡计”，告诉读者怎样与他人相处、怎样适应并利用世界上的种种规则、怎样在这个过程中确立自己的人格和世界观，并因此改变对社会和生活的看法，使读者以理性的视角和思路看待问题和解决问题。

阅读本书，我们不仅可以了解到那些令人叹服的社会真实轨迹，还可以学到如何运用这些博弈论的“诡计”成为生活中的策略高手。

譬如，你等车等了半个小时后车还没来，每每想放弃而另寻他法的时候，你就想到已经等了这么长时间，就再等一下吧。车终于在一个小时后来了，而你也迟到了。此时，如果运用博弈论的“诡计”，你就会明白，已经逝去的那半个小时属于沉没成本，不管你是走还是留，它都不可收回，所以最佳的策略是选择立即走而非继续等。

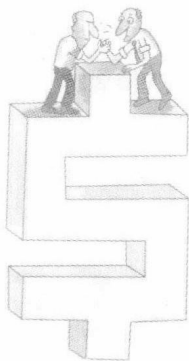
在公司里，你勤奋工作的时候总是有人偷懒，但是干出成绩后的奖金薪酬却是大家一同分享，你虽气愤却又无计可施。此时，如果运用博弈论的“诡计”，你就会知道，应对这种典型的“小猪跟随策略”，只能要求公司改变薪酬奖励制度，将薪酬与个人业绩完全挂钩。

最后我们想提醒读者的是：任何书本都无法向读者提供类似“锦囊妙计”的东西。本书只能帮助读者建立用博弈论知识来指导生活决策的意识，并由此了解一些博弈论的基本概念和原理。假如你想将它们运用于自己面临的某一个具体事件，并且作出正确的决策和选择，那么你就必须做一点创造性的工作——怀疑、思考和实践。

第一章

博弈：
人人都设法赢取胜利的游戏

- 博弈就是游戏 002
- 今天，你博弈了吗 006
- 如何运用博弈 011



第二章

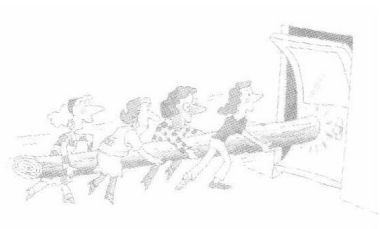
纳什均衡： 己所不欲，勿施于人

- 多学一个词成为现代经济学家 016
- 为什么麦当劳和肯德基永远是邻居 021

第三章

囚徒困境： 活路就是比对手跑得快

- 注定不会合作的囚徒 026
- 用“相对速度”求生存 031
- 太精明未必是真聪明 034



- 信任——管理者冲出囚徒困境的不二法门 038
- 推行价格联盟，为价格战解套 042

第四章

智猪博弈： 天时地利皆我取

- 多劳并不多得的智猪博弈 046
- 后发制人的“老二哲学” 050
- 聪明的“小猪”懂得借对手来成功 056
- 借助媒体的力量一飞冲天 060

第五章

斗鸡博弈： 从你死我活到你好我也好

- 从“牛李党争”看斗鸡博弈 066
- 狭路相逢勇者未必胜 073
- 在斗鸡博弈中，不“冒尖”也是一种勇 080
- 巧妙示弱铺就成功之路 083

第六章

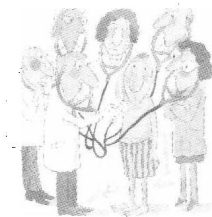
酒吧博弈： 只愿君心异我心

- 交通拥挤问题与酒吧博弈 088
- 盲从无异于踩上一颗地雷 091
- 甩开“红海”，与“蓝海”同行 095
- 冷门其实不冷 099

第七章

哈定悲剧： 个人理性与集体理性的冲突

- 从“公共资源的悲剧”说起 106
- 有效协调，让“看不见的手”不再失灵 110



第八章

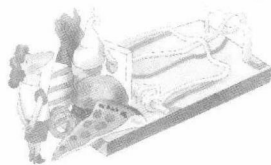
枪手博弈： 强弱对抗时的博弈策略

- 匪夷所思的博弈结局 118
- 与强者正面交锋等于自杀 122
- 活着就是一种对抗，先发制人才能赢 127
- 俯身比昂首怒目更有威严 134

第九章

拍卖陷阱： 关于成本与收益的决策

- 拒绝得不偿失的胜利 140
- 摆脱沉没成本的羁绊 143
- 莫让无穷的追悔导致错上加错 148



第十章

重复博弈： 骗子不是道德问题

- 从“一锤子买卖”和“59岁现象”
看重复博弈 154
- 诚信只不过是重复博弈下的博弈手段 156
- 一报还一报带来合作 159
- 背离重复博弈的诚信是不可取的 165

第十一章

选择智慧： 选择本身就是一场博弈

- 霍布斯的选择与毛驴的选择 172
- 放弃，有时是一种明智的选择 175
- 先吃“好苹果”，降低选择的机会成本 179



第十二章

强盗分赃： 人生的倒推推理

- 向前展望，向后推理 184
- 用倒推法规划人生 191
- 倒推法：逆向思维的另一种表达 196

第十三章

猎鹿博弈： 从合作走向共赢

- 猎鹿博弈中的合作哲学 202
- 用承诺赢取合作 209
- 用惩罚保证合作的顺利进行 215



第十四章

路径依赖： 亦正亦邪的博弈策略

- 路径依赖，是天使也是魔鬼 220
- 成功的地方有更多的成功 223
- 共同知识降低社会交易成本 227

第十五章

警察与小偷博弈： 没有纯策略均衡下的混合策略

- 警察抓小偷的故事 232
- 谁来打电话 236
- 随机策略不是章法，胜似章法 240



第十六章

最后通牒博弈： 讨价还价的策略

- 最后通牒博弈——讨价还价的基本模型 246
- 讨价还价中的“沉锚效应” 250
- 报价的艺术 255
- 保护讨价还价的能力 261

第十七章

言语博弈： 试探对手、提示自己人的良策

- 不辩自明是极好的公关技巧 266
- 伸手不打笑脸人 269



- 学会绕弯，避开直行时的暗礁险滩 273
- “讷者”是最杰出的谈判家 277

第十八章

思维博弈： 决定人生出路的策略性思维

- 卖豆子的学问 282
- 时刻保持对风险的“痛觉” 287
- 以变制变才会有出路 291
- 警惕无主题变奏 295

