

拿来就用的 诡计博弈论

龙 柒◎编著



博弈，是一场脑力风暴，更是一场智力PK

凡世之中，莫不博弈。

人际交往，工作难题，股票基金，保险理财，买菜购物，讨价还价……

这一切之中都无不隐藏着博弈论的身影。博弈论探讨的是一种聪明人获胜的手段，是一种面对两难抉择选取最优的解题方法。

拿来就用的 诡计博弈论

龙 柒◎编著



图书在版编目 (CIP) 数据

拿来就用的博弈论诡计 / 龙柒编著. — 北京: 中国
画报出版社, 2011.7
ISBN 978-7-5146-0171-8

I. ①拿… II. ①龙… III. ①对策论-普及读物
IV. ①O225-49

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2011) 第 129257 号

拿来就用的博弈论诡计

出版人: 田 辉

编 著 者: 龙 柒

责任编辑: 王少娟

助理编辑: 李 媛

出版发行: 中国画报出版社

(中国北京市海淀区车公庄西路 33 号, 邮编: 100048)

电 话: 010-88417359 (总编室兼传真) 010-68469781 (发行部)
010-88417417 (发行部传真)

网 址: <http://www.zghbcbs.com>

电子信箱: cpph1985@126.com

经 销: 新华书店

海外总代理: 中国国际图书贸易集团有限公司

印 刷: 北京中印联印务有限公司

监 印: 敖 晔

开 本: 16 开 (787mm×1092mm)

印 张: 15.25

版 次: 2011 年 10 月北京第 1 版 2011 年 10 月北京第 1 次印刷

书 号: ISBN 978-7-5146-0171-8

定 价: 28.00 元

前 言

在一个大学的酒吧里，四个男生正商量着如何去追求一位漂亮女生，旁边一个男生却在喃喃自语：“如果他们四个人全部去追求那个漂亮女生，那她一定会摆足架子，谁也不睬。然后他们再去追其他女孩子，别人也不会接受，因为没有人愿意当‘次品’。但如果他们先去追其他女生，那么漂亮女生就会感到被孤立，这时再追她就会容易得多。”

在那个男生的眼里，追求女生就是一场“博弈”。这是影片《美丽心灵》中的一个情节。

爱情、婚姻问题，就像一场游戏一场竞赛，在这场游戏和竞赛中，男人和女人都想彼此“征服”或“打败”对方。当一个男人和一个女人产生爱的火花时，男人和女人之间的博弈就开始了。

但人生的博弈开始得更早。当你出生时，就开始了和自己、和别人的博弈。

博弈论原本为游戏理论，这一理论涉及的“游戏”范围甚广：人际关系的互动、球赛或麻将的出招、股市的投资等等，都可以用博弈论巧妙地解释，可以说，红尘俗世，莫不博弈。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。人生是由一局又一局的博弈所组成，你我皆在其中竞相争取高分。所以说人生是一场永不停止的博弈游戏，每一步进退都关乎成败。

人生就是一场内容丰富的博弈，考试是博弈，事业中的决断是博弈，

人生的选择也是博弈。在和别人的对决中，你只能使自己的招式没有弊病，尽量完美。因为你无法猜到对手的每一步棋。人生的命运，你不知道下一步等待你的将会是什么。但你可以通过制定完美的策略，来应对每一场困境。

在博弈中，最重要的是策略的选择。博弈论是通过“玩游戏”而获得的人生竞争知识的理论。如何在游戏中拔得头筹成为最大的或是最后的赢家，这才是最重要的问题。

在博弈中，那些微妙的可能性都会导致最终结果的改变。生活中同样如此，生意场中一些无意的言辞也许就会泄露你的机密，所谓心理战术无非是检测你的博弈水平。

我们博，就是博那个我们所期待的结果；我们弈，也是期望能够推动对手往我们期待的方向移动。我们学习博弈，就是为了让我们的的人生顺利地朝着我们期望的目标行进。

研究博弈理论以及其中的各种均衡，是专家学者们的事。但是，把博弈论中的精髓拿来为我所用，争取获得每一次竞争和选择的胜利，是我们每个人都要关注的事情。艰涩的术语和数学计算也许会让你头疼，但其中蕴含的道理绝对可以让你获益匪浅。

《拿来就用的博弈论诡计》一书主要介绍博弈论的基本理论，以及博弈论在个人成功、企业管理以及生活上的活学活用。文中通过一个个生动鲜活的事例向人们展示经验教训，让读者能够感悟到生存的智慧和方略。

衷心希望博弈论能让你的每一次选择都更加理性而睿智，让你的人生更加精彩而顺遂。



目 录

Part 1 有趣又有用的九大博弈论

第一章 博傻理论——看谁傻到最后

凯恩斯说：“别做最后一个傻瓜”	11
神奇的卖马交易	14
远离“羊群效应”的“杯具”	18

第二章 囚徒困境——面对两难，如何选择最优

囚徒的困境	24
两害相权取其轻	28
现在，再换到警察的立场想一想	32

第三章 枪手博弈——三枪对决弱者胜

三枪对决之拍案惊奇	38
保存实力，不去硬碰硬	41
两虎相争，必有一伤	44

第四章 猎鹿行动——利益最大化法则

猎鹿博弈理论	49
人在社会中，独自难成功	53

寻求帮助也是人的能力之一	56
第五章 智猪博弈——主动出击还是“搭便车”	
大猪与小猪的对决	62
做“大猪”还是做“小猪”	66
小猪带给你的启示	69
大猪与小猪的握“蹄”言和	73
第六章 信息博弈——小道消息有大灵通	
从一个笑话说起	79
小道消息的大道理	82
不完全信息博弈	85
第七章 斗鸡博弈——如何在竞争中处于不败之地	
每个人都会遭遇的斗鸡博弈	91
斗鸡博弈的延伸：鹰鸽博弈	94
以退为进，绝地反击	97
第八章 协和谬误——当陷入困境，放手还是赌一把	
骑虎难下的困境	103
“惨痛的胜利”	106
残忍的抉择	111

Part 2 活用博弈论之个人成功篇

第一章 人群中凸显优势的优劣博弈	
找到混沌世界里的临界点	117
未可预知的“酒吧博弈”	119
“冷门”也能烧旺火	121
第二章 不让时运从身边溜走的机遇博弈	
我们的生活是偶然还是必然	124



机会和幸运就只能等待吗	126
作最好的准备，抱最坏的打算	130
第三章 强者当道中的以弱胜强博弈	
弱者的生存之道	133
韬光养晦的生存艺术	134
第四章 指引命脉走向的交际博弈	
人际关系的三大契约	138
以牙还牙与以德报怨	140
不要错过能让你发达的贵人	141
第五章 投资理财中的利益博弈	
如何投资理财才能行之有效	147
走进投资这座博弈场	150
炒股本就是场心理赌博	157
中国楼市中的博弈	159
罗杰斯告诉你如何投资致富	164
第六章 生活不顺，逆向博弈来化解	
匪夷所思的逆向选择	169
为什么有些人不如我，却混得比我好	172
怀才不遇者没人可怜	174
第七章 职场博弈术——助你在工作中站稳脚跟	
小小简历中也有大博弈	179
想成功，就要激起人的欲望	182
老板凭什么不给我加薪	184
为什么老板还不提拔我	186
第八章 购物达人的消费博弈	
讨价还价中的博弈	190
几招教你探知卖家底价	193

天上不会掉馅饼，警惕促销大减价	195
第九章 爱情博弈——甜蜜的战争	
恋爱中的逆向选择	199
追与被追的悬疑剧——先动策略	200
夫妻间的“囚徒困境”	203

Part 3 活用博弈论之企业管理篇

第一章 玩转企业管理的多方博弈

企业中常见的博弈关系	209
老板与经理人的合作博弈	210
中层管理者如何摆脱“夹心”困境	212

第二章 企业常青不可忽视的细节博弈

把大难题分解成多个小问题	218
如何利用绩效考核才最合适	219
到底该不该“对事不对人”	222

第三章 让企业立于不败之地的竞争博弈

盛极则衰，否极泰来	226
强强联合，收获共赢	229
品牌博弈如何取胜	232

第四章 谈判博弈——短兵相接智者胜

谈判中的“情侣博弈”	236
谈判中的暗战博弈	239

— Part 1 —

有趣又有用的
九大博弈论

第一章

博傻理论——看谁傻到最后

在博傻理论中，只要你不是最后的那个笨蛋，你就是赢家。在许多投机行为中，关键是判断“有没有比自己更大的笨蛋”，只要有，那么剩下的只是赢多赢少的问题。如果再没有一个愿意出更高价格的更大笨蛋来做你的“下家”，那么你就成了最大的笨蛋。所以，你必须要睁大眼睛，不做最后一个笨蛋。



凯恩斯说：“别做最后一个傻瓜”

著名的经济学家凯恩斯，为了能够专注地从事学术研究，免受金钱的困扰，曾出外讲课以赚取课时费，但课时费的收入毕竟是有限的。于是他在1919年8月，借了几千英镑去做远期外汇这种投机生意。

仅仅4个月的时间，凯恩斯净赚1万多英镑，这相当于他讲课10年的收入。但3个月之后，凯恩斯把赚到的利润和借来的本金输了个精光。7个月后，凯恩斯又涉足棉花期货交易，又大获成功。

凯恩斯把期货品种几乎做了个遍，而且还涉足于股票。到1937年他因病而“金盆洗手”的时候，已经积攒起一生都享用不完的巨额财富。

与一般赌徒不同，作为经济学家的凯恩斯在这场投机的生意中，除了赚取可观的利润之外，最大也是最有收益的收获是发现了“笨蛋理论”，也有人将其称为“博傻理论”。

什么是“博傻理论”呢？凯恩斯曾举过这样一个例子：

从100张照片中选出你认为最漂亮的脸，选中的有奖。但确定哪一张脸是最漂亮的脸是要由大家投票来决定的。

试想，如果是你，你会怎样投票呢？此时，因为有大家的参与，所以你的正确策略并不是选自己认为的最漂亮的那张脸，而是猜多数人会选谁就投谁一票，哪怕丑得不堪入目。在这里，你的行为是建立在对大众心理猜测的基础上，而并非你的真实想法。

凯恩斯说，专业投资大约可以比作以上这个比赛，由读者从100张照片中选出6张最漂亮的面孔，谁的答案最接近全体读者作为一个整体得出的平均答案，谁就能获奖；因此，每个参加者必须挑选并非他自己认为最漂亮的面孔，而是他认为最能吸引其他参加者注意力的面孔，这

些其他参加者也正以同样的方式考虑这个问题。现在要选的不是根据个人最佳判断确定的真正最漂亮的面孔，甚至也不是一般人认为的真正最漂亮的面孔。我们必须作出第三种选择，即运用我们的智慧预计一般人的意见，认为一般人的意见应该是什么……这与谁是最漂亮的女人无关，你关心的是怎样预测其他人认为谁最漂亮，又或是其他人认为谁最漂亮……

“博傻理论”所要揭示的就是投机行为背后的动机，投机行为的关键是判断“有没有比自己更大的笨蛋”，只要自己不是最大的笨蛋，那么自己就一定是赢家，只是赢多赢少的问题。如果再没有一个愿意出更高价格的更大笨蛋来做你的“下家”，那么你就成了最大的笨蛋。可以这样说，任何一个投机者信奉的无非是“最大的笨蛋”理论。

生活中有许多例子与这个模型是相通的。比如“十佳运动员”的评选，在这些投票当中，对于每个投票者的激励是：他如果“正确地”选中某些人，不仅要选中 10 个人，而且顺序也要正确，那么投票者将获得某种奖励。但是如何才能选中“正确的”人选呢？有“正确的”人选吗？得票多的就是正确的吗？或者严格地说，得票最多的是第一名，得票次之的是第二名，等等。因此，投票者若想选中的话，或者说被他提名的能够“当选”的话，关键是猜测别人的想法，猜测对了你就能获胜，猜错了，你则不能获奖。在这里，我们可以看到没有正确与否，或者谁应该选上、谁不应该选上的问题，而是投票的人相互猜测的结果（当然，在这个过程中舆论的导向作用是很大的，它似乎告诉人们某某人是其他许多人所要选的）。

其实，在期货与股票市场上，人们所遵循的也是这个策略。许多人在高价位买进股票，等行情上涨到有利可图时迅速卖出，这种操作策略通常被市场称之为傻瓜赢傻瓜，所以只能在股市处于上升行情中适用。从理论上讲，博傻也有其合理的一面，博傻策略是高价之上还有高价，低价之下还有低价，其游戏规则就像接力棒，只要不是接最后一棒都有



利可图，做多者有利润可赚，做空者减少损失，只有接到最后一棒者倒霉。

人们之所以完全不管某个东西的真实价值，而愿意花高价购买，是因为他们预期有一个更大的“笨蛋”，会花更高的价格，从他们那儿把它买走。比如说，你不知道某个股票的真实价值，但为什么你会花 20 块钱去买一股呢？因为你预期当你抛出时会有人花更高的价钱来买它。所以，在资本市场中（如股票、期货市场），人们之所以完全不管某个东西的真实价值而愿意花高价购买，是因为他们预期会有一个更大的“笨蛋”会花更高的价格从他们那儿把它买走。

再比如说艺术品投资，你之所以完全不管某件艺术品的真实价值，即使它一文不值，也愿意花高价买下，是因为你预期会有更大的“笨蛋”花更高的价格从你手中买走它。而投资成功的关键就在于能否准确判断究竟有没有比自己更大的“笨蛋”出现。只要你不是最大的笨蛋，就仅仅是赚多赚少的问题。如果再也找不到愿意出更高价格的更大“笨蛋”从你手中买走这件艺术品的话，那么，很显然你就是最大的笨蛋了。

当然，肯定会有人成为最后的笨蛋。1720 年，英国股票投机狂潮中就有这样一个插曲：一个无名氏创建了一家莫须有的公司。自始至终没人知道这是一家什么公司，但认购时近千名投资者争先恐后把大门挤倒。没有多少人相信它真正获利丰厚，而是预期有更大的笨蛋会出现，价格会上涨，自己能赚钱。饶有意味的是，牛顿参与了这场投机，并且最终成了最大的笨蛋。他因此感叹：“我能计算出天体运行，但人们的疯狂实在难以估计。”

有一天，有一个人去文物市场，有商人向他推销一枚金黄色的钱币，商人说这是金币，要卖 100 块钱。这个人一眼就看出来这是黄铜，最多只值 1 块钱。

于是这个人对商人说：“1 块钱的东西，100 块钱我肯定不会买，但是我愿意以 5 块钱买下来。”商人看他是识货的，不敢再骗人，最后以 5

块钱成交。

这个人的朋友知道了这件事，对他说：“你真傻，明知道是1块钱的东西，你花5块钱买下来，那不是傻瓜吗？”这个人说：“是的，我很傻，但是，我知道有人比我更傻，我花5块钱买来的东西很快就有更傻的人以10块钱买走。”

过了几天，这个人果然把这个“金币”以20元的价格卖了出去，净赚15元。

这个人的理论是：自己买贵了无所谓，只要找到一个比你更傻的人就成功了。就如同今天的房市和股市，如果是做“第一傻”那是成功的，做“二傻”也行，别成为最后的那个大傻子就行。

博傻理论告诉人们最重要的一个道理是：在这个世界上，傻不可怕，可怕的是做最后一个傻子。

神奇的卖马交易

路易斯安那州有两位农夫，他们的名字分别为皮埃与沙颂。

有一天，皮埃来到沙颂的农场，并赞美沙颂的马说：“这真是一匹漂亮的马，我一定要买下它。”

沙颂回答道：“皮埃，我不能卖它，我已经拥有这匹马很多年了，而且我很喜欢它。”

“我愿意付出10块钱买下它！”皮埃说道。

沙颂说：“好吧，我同意。”

于是他们签下一纸合约。大约一个星期之后，沙颂来到皮埃的农场对他说：“皮埃，我一定要拿回我的马，我实在太想念它了。”

皮埃说道：“可是我不能这么做，因为我已经花了5块钱买了一部



拖车。”

“我愿意付 20 块钱买下这匹马和拖车。”沙颂说。皮埃默默地盘算着：15 块的投资在一个星期赚了 5 块，折合年收益率超过 1700%！所以，他说：“就这么办。”

于是，皮埃与沙颂不断地交易这匹马、拖车与其他的附属配件。最后，他们终于没有足够的现金来交易。所以，他们便去找当地的银行。银行家首先查明他们的信用状况，以及这匹马的价格演变历史，于是放款给他们两个人，而马匹的价格在每轮的交易中也不断地上涨。每当完成一次交易，银行家可以回收全部的放款与利息，而皮埃与沙颂的现金流量也呈几何级数地增加。

这种情况持续进行，直到数年以后，皮埃以 1500 美元的价格买下马匹。然后，有一个人（哈佛大学的 MBA 商学硕士）听说了这匹神奇的马，并根据统计历史价格做了一些精密的计算，之后来到路易斯安那州，以 2700 美元的价格向皮埃买下这匹马。

沙颂听到这个消息以后非常生气，他来到皮埃的农场大声责怪道：“皮埃！你这个笨蛋！你怎么能以 2700 美元的价格卖掉马匹呢！我们的生活都靠着这匹马啊！”

开始时皮埃和沙颂手头有现金各 100 美元，马在沙颂的手中。

第一轮交易，皮埃的 10 美元到了沙颂的手中，马到了皮埃的手中。皮埃有 90 美元和马，沙颂有 110 美元。

第二轮交易，沙颂的 15 美元到了皮埃的手中，马到了沙颂的手中。皮埃有 105 美元，沙颂有 95 美元和马。

第三轮交易，皮埃的 20 美元到了沙颂的手中，马到了皮埃的手中。皮埃有 85 美元和马，沙颂有 115 美元。

第四轮交易，沙颂的 30 美元到了皮埃的手中，马到了沙颂的手中。皮埃有 115 美元，沙颂有 85 美元和马。

第五轮交易，皮埃的 50 美元到了沙颂的手中，马到了皮埃的手中。

皮埃有 65 美元和马，沙颂有 135 美元。

第六轮交易，沙颂的 70 美元到了皮埃的手中，马到了沙颂的手中。

皮埃有 135 美元，沙颂有 65 美元和马。

第七轮交易，皮埃的 100 美元到了沙颂的手中，马到了皮埃的手中。

皮埃有 35 美元和马，沙颂有 165 美元。

第八轮交易，沙颂的 150 美元到了皮埃的手中，马到了沙颂的手中。

皮埃有 185 美元，沙颂有 15 美元和马。

第九轮交易，马的价格涨到了 200 美元，皮埃的 185 美元不够了。

于是寻求贷款。双方各贷款 100 美元以买马，皮埃的现金增加为 285 美元。沙颂则增加为 115 美元。

第九轮交易，皮埃付出 200 美元买下马，沙颂拥有 315 美元，皮埃拥有 85 美元和马。

第十轮交易，沙颂付出 250 美元买下马，皮埃拥有 335 美元，并清还贷款和利息 105 美元，剩下 230 美元现金，而沙颂则拥有 65 美元和马。

.....

于是交易可以不断进行下去，直到马没有了为止。奇怪的是，当第十轮交易后，皮埃还掉银行的钱时，他拥有的现金是 230 美元，比他们两人当初的本金加在一起还要多，很明显是拥有了另一方的贷款。如果对方继续贷款进行交易，那么两个人的钱就会越滚越多，同时银行不断可以从中获利，他们将成为银行的优质客户，于是银行将不断放大贷款规模。

在经济学中，这个故事的含义是：人们试图通过信用扩张降低利率时，便造成繁荣与衰退的循环。根据凯恩斯学派的说法，生产的驱动力量（换言之，人类经济成就的驱动力量）是总需求——消费的欲望，这是以可支配所得的金额来衡量的。凯恩斯认为，政府仅需要谨慎地提高每个人的货币所得，便可以刺激总需求。这种情况下，企业界会提高生产，消费者会增加支出，而国家的财富（以 GDP 来衡量）便会积累。