

毛毛◎著

人生如戏·世事如局

什么都是 博弈论

ALL IS GAME THEORY

+ - + - + - + - + - + - + - +

职场、商场、情场都适用
好玩、好看、好读的
社·会·生·存·法·则·

+ -

SPM

南方出版传媒
广东人民出版社

毛 毛 ◎ 著

人生如戏·世事如局

什么都 是 博弈论

ALL IS GAME THEORY



+ - + - + - + - + - + - + - +

职场、商场、情场都适用
好玩、好看、好读的
社·会·生·存·法·则·

上 一

南方出版传媒
广东人民出版社

· 广州 ·

图书在版编目 (CIP) 数据

什么都是博弈论/毛毛著. —广州: 广东人民出版社, 2015. 8
ISBN 978 - 7 - 218 - 10175 - 0

I. ①什… II. ①毛… III. ①博弈论 IV. ①0225

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2015) 第 140276 号

Sheme Doushi Boyilun

什么都是博弈论

毛毛 著

 版权所有 翻印必究

出版人: 曾莹

责任编辑: 肖风华 温玲玲

封面设计: 张建民

责任技编: 周杰 黎碧霞

出版发行: 广东人民出版社

地址: 广州市大沙头四马路 10 号 (邮政编码: 510102)

电话: (020) 83798714 (总编室)

传真: (020) 83780199

网址: <http://www.gdpph.com>

印刷: 广州佳达彩印有限公司

开本: 787mm × 1092mm 1/16

印张: 15.5 插页: 1 字数: 200 千

版次: 2015 年 8 月第 1 版 2015 年 8 月第 1 次印刷

定价: 38.00 元

如发现印装质量问题, 影响阅读, 请与出版社 (020 - 83795749) 联系调换。

售书热线: (020) 83795240

目 录

上篇 博弈引导生活

第一章

无忧无虑过生活——走近博弈 / 3

1. 人人都在博弈中 / 3
2. 敢于出击，也能等待 / 6
3. 走自己的路，也为别人铺路 / 9
4. 人生就是一场自我博弈 / 12
5. 广告再贵也有人买单 / 15
6. 小偷为何总是选择坦白 / 18
7. 学会放弃也是一种能力 / 21

第二章

实力与人情的互动——人脉博弈 / 25

1. 傻傻地坚持常获得成功 / 25
2. “小我”和“大我”的正和博弈 / 29
3. 路窄的地方留一步与人行 / 32

4. 亲情背后的权力博弈 / 35
5. “现成”，可以是捡来的 / 39
6. 交际博弈：构建自己的人脉网络 / 43
7. 做事要懂得利益交换原则 / 45

第三章

处世在于进与退之间——平衡博弈 / 49

1. 将对手摆在正确的位置上 / 49
2. 纳什均衡的生存智慧 / 53
3. 分享即共享，助人即助己 / 56
4. 所罗门的智慧：孩子是谁的 / 59
5. 不是每个人都适合炒股 / 63
6. 尽量把丑话说在前面 / 66
7. 根据对手来调整博弈策略 / 69
8. 锋芒太露会给别人压迫感 / 73
9. 情绪化的人容易被牵着鼻子走 / 76

第四章

走向亲情还是走向陌路——情侣博弈 / 83

1. 感情路上且行且珍惜 / 83
2. 幸福婚姻是共同努力的结果 / 86
3. 为什么总是美女配野兽 / 90
4. 婚姻是一场漫长的博弈 / 93
5. 如果你的爱情飞走了 / 97
6. 金钱不是爱情博弈的筹码 / 101

下篇 博弈改变世界

第五章

历史转折中的较量——权力博弈 / 107

1. “杯酒释兵权”的谋算 / 107
2. “奇货可居”中的投资 / 110
3. “以人为镜”可以明得失 / 113
4. 把话说到心坎上的“萧美娘” / 117
5. 孙臧“围魏救赵”智取庞涓 / 121
6. 朱元璋“屠杀功臣”的真相 / 124
7. “七国争雄”里的对抗与合作 / 127
8. 王莽“托古改制”的悲剧 / 131

第六章

你必须保证不断地成长——职场博弈 / 135

1. 个人品牌是超值获利的无形资产 / 135
2. 你没有自己想象的那么牛 / 138
3. 做一个能扛得住事的人 / 143
4. 杀手锏不是用来炫耀的 / 147
5. 一旦开始最好坚持到底 / 151
6. 学习与上司相处的艺术 / 154
7. 首先为别人创造价值 / 157
8. 跳槽好还是卧槽好 / 161
9. 你的职场耐力有多远 / 164

第七章

学习战争中的智慧与思维——枪手博弈 / 169

1. 后发制人改写结局 / 169

2. 尽可能地了解对手 / 173
3. 决不轻易打无准备之仗 / 176
4. 从对方的进攻中捕捉弱点 / 179
5. 选择好先发制人的时机 / 182
6. 暂时的后退不是投降 / 186
7. 狭路相逢勇者胜 / 189

第八章

简单实用的财富搬运术——商场博弈 / 193

1. 突破对惯性的依赖 / 193
2. 装糊涂的才是明白人 / 197
3. 用己所长必有功效 / 200
4. 夹缝中也能谋求发展 / 203
5. 巴菲特的贪婪与害怕 / 207
6. 意识跟着市场走 / 210
7. 借助优势平台壮大自己 / 214
8. 要发展自己的特种优势 / 217

第九章

仕途奋斗中的实与虚——权力博弈 / 221

1. 借别人的力量办自己的事 / 221
2. 人在官场学点用人之道 / 225
3. 不露痕迹地奉承领导 / 227
4. 懂得克制自己的野心 / 231
5. 可以居功但不可以自傲 / 234
6. 权力不能解决一切问题 / 237
7. “外圆内方”才是真境界 / 240

上 篇

博弈引导生活

第一章

无忧无惧过生活——走近博弈

1. 人人都在博弈中



博弈论是近几年的新名词，但却不是一个新鲜事。实际上，从古至今，每个人都在进行着或大或小的博弈行为。“田忌赛马”是中国人最熟悉的博弈案例，不过，博弈论作为一种理论体系是近代才出现的，但它一经诞生，就风靡了世界。2007 年，耶鲁大学管理学院经济系 Ben Polak 教授主讲的 Game Theory（博弈论）被制成视频分享后，一时间在互联网上引起了一阵学习的热潮。Ben Polak 教授为大家系统地介绍了有关博弈论和战略思想等，当人们用博弈的角度来看待人和事时，会有一种不同的境界。

当然，博弈论并不能保证你百分之百赢，但它可以帮助你增加成功

的几率。为人处世，总要与别人打交道，懂得博弈，可以让你在人情来往中如鱼得水，扩展人脉，还可以帮你争取一份美满的姻缘……博弈论是智者从生活中提炼出来的智慧，对每一个人都有用处，尤其趁年轻学一点博弈论，对我们的生活、事业、爱情都有很大的助益。

经济学家萨缪尔森这样说：“要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。”华尔街的分析师、硅谷的职业经理人谁不懂点博弈论呢？历史表明，博弈论已经在经济、军事、管理、政治、商业、法律等诸多领域有了非常成功的运用。所以，作为现代人，人们应该学习一些博弈知识。

中国人常说“真理掌握在少数人手中”，这就是博弈论中著名的“少数者博弈”，也叫“酒吧博弈”。这个博弈的模型是这样的：有100个人喜欢泡酒吧，每个周末，他们都要决定是去酒吧还是待在家里。因为酒吧的容量是有限的，如果去的人多，人就会感到不舒服，还不如待在家里。假设酒吧的容量是60人，如果某人预测去酒吧的人数超过了60人，他就会决定待在家里，反之则去。这100人如何作出去还是不去的决定呢？

注意，每个人知道的信息只是以前去酒吧的人数，彼此之间也缺乏交流，只能根据以前的历史数据，预测别人的行为，再决定自己此次行动的策略。从这里可以看出，每个博弈参与者在决定采取何种策略时，不但要从自身的利益和目的出发，同时还要考虑到其他参与者可能的决策行为及这种行为对其他人的可能影响，以及其他对此反应行为可能造成的后果。只有通过综合考虑，才能选择最佳的行动策略，以寻求收益或效用的最大化。

“少数者博弈”在日常生活中有很多运用。比如，在股票市场上，每个股民都会猜测其他股民的选择，以此判断自己是买入还是卖出。如果多数股民处于卖出的位置，而你处于买入的位置，那股票价格就会

低，你是赢家；如果多数股民处于买入的位置，而你处于卖出的位置，那你持有的股票价格将上涨，你将取得收益。

城市交通问题也可以用“少数者博弈”思路来解释。对生活在大型城市里的现代人来说，出行问题一直令人头痛，虽然道路越来越多且越建越宽，但交通却越来越拥挤。在这种情况下，如何选择行车路线就变成了一个复杂的少数者博弈问题。这个博弈过程是怎样进行的呢？可以说，驾驶者的经验和性格有着决定性的作用。有些老司机经验丰富，比如对地理环境熟悉，能把握塞车时间，了解塞车路段，因而能较为顺畅地出行；而有些司机，特别是新司机，因为经验不足，常常陷在车海中。从性格因素来讲，有些司机喜欢冒险，而有些司机比较慎重，这种因素也决定了选择路线的不同。而这所有的因素汇合到一起，就形成了每天的交通状况，决定了某条路线的拥堵情况。

“少数者博弈”为我们提供了一个解决问题和思考问题的新思路。但它并不是万能的，因为它不能保证你每次都赢，不能保证你在股市上无往而不利，谁见过炒股必赢的常胜将军呢？谁能每次都是“少数者”之一呢？

从这点看，“少数者博弈”岂不是毫无用处了吗？但事实上，“真理确实是掌握在少数人手中的”，这个“少数者”是存在的。那我们应该如何学习这种博弈论呢？这就是博弈论的真正趣味所在，它启发你去学习、去思考、去锻炼，不断提升你的思想境界，不知不觉，你已经在“少数者”之中了。

当你用博弈的思维去生活时，会有一个全新的感受，那种生活的茫然和无措会渐渐消失，而生活的目标将渐渐清晰。因此，尽量多掌握博弈的一些原理和方法，让“博弈”引导你的生活，那你对生活的驾驭能力就会越来越强，你对成功的把握也会越来越大。

2. 敢于出击，也能等待



在博弈世界，有一个著名的实验，叫“智猪博弈”，非常有意思。它的方法是这样的：在猪圈里放进一头小猪和一头大猪，并且在猪圈的一端安装一个踏板，只要猪在踏板上踩一下，在踏板另一端的投食口就会落下食物。这里有两种情形：当小猪踩踏板时，大猪就能跑到猪圈的另一端获得食物，并将食物全部吃完；而大猪踩踏板时，小猪也能得到食物，同时还能剩下一些食物留给大猪。长此以往，结果会怎样呢？很显然，小猪会聪明地躺在投食口附近一直不动，等待食物自动降临；而大猪却无可奈何，为了吃到食物只好拼命踩踏板，因为它没有别的路可走。

可以看出，即使弱者也往往具有一个优点，就是相对强者而言他们更“输得起”。在这种心理优势面前，弱者可以应用痞子战术，与对方干耗下去，直到对方妥协，无可奈何地成全你的利益。

“智猪博弈”里，处于弱势的小猪在食物争夺战中占据有利地位，而大猪对此毫无办法，这是因为聪明的小猪很好地利用了游戏规则。

现实生活中，许多人由于自身条件的限制，在与别人进行博弈时往往会趋于下风，这时候，不妨采用小猪的“等待策略”，让对方主动为自己让利。

两个相互竞争的对手，往往会因为利益发生冲突，这时候，弱势的一方可能会摆出死磕到底、绝不让步的架势。而强者可能就会有所考虑，如果一直争斗下去，对自己毫无用处，不如作出一些妥协，这样自己反而会把损失降到最低。

还有一种方式就是搭上对方的“顺风车”，这在大小企业的博弈竞争中经常出现。在市场经济中，面对同一块市场，小企业为了减少开发成本和风险，往往等待大企业先行开发市场，自己再慢慢跟进。大企业当然也想等到时机成熟再慢慢跟进，可是如果双方都不采取行动的话，这块市场就有可能被别人占有。在小企业的“死等战术”面前，大企业逼不得已，只好被迫率先采取行动。

这种“搭顺风车”的策略也会被利用到战争之中。有甲、乙两个国家都准备攻打丙国，其中甲国稍强，而乙国比较弱，如果甲、乙其中一国率先向丙国发起进攻，另一国肯定会坐收渔翁之利。两国都想到了这一点，因此都不敢轻举妄动。这时候，稍弱的乙国就可以选择等待，因为一旦自己率先发起进攻，可能得不到任何利益。

可是甲国等不起，为了实现自己的政治目的，它必须尽快灭掉丙国，而且自己力量占优，在打败丙国后，仍然保留了一定的实力，这样就保证战争胜利后，不会被乙国独霸利益。经过权衡之后，甲方很有可能率先发起进攻，而聪明的乙国就可以轻松得到自己的利益。

这是弱者的一种取胜之道，也是将弱势转化为竞争优势的一种策略。当然这种策略总是显得有些被动和消极，因为决策能否成功往往取决于博弈的对方，而且你的成功往往是用对方的成本换来的，对方肯定不会长久地忍受下去，一旦对方不想作出让步或者不愿再为你做嫁衣，那么你将得不到任何利益。

有时候，“智猪博弈”中小猪的手段看起来更像是一种无赖的取巧手段，容易招致别人的反感，甚至会反受其害。一般人不会和一个无赖死缠到底，无赖也正是抓住别人这样的心理弱点，所以总是不断提出无理要求。可是他往往会忽略一点，那就是人的容忍度是有限的，一旦这个无赖故伎重施，甚至得寸进尺，那么别人就可能会作出凶狠的反击，到时候，无赖就会得不偿失。

不妨试想一下，如果把智猪博弈用到公司或企业的内部去，那么情况就很糟糕了。老板手下如果有这样的两个员工，一方累死累活地苦干，结果得利很少，另一方则可以不劳而获。从整体而言，公司投入了大的成本，却只收获了一个人的生产效益。要知道，无论哪个老板都不希望手下的员工偷懒。

老板为了得到最大的业绩和效益，就必须打破员工之间的这种博弈模式，将博弈双方的员工的积极性都调动起来，形成良性的竞争关系，发挥员工的最大价值，可是要做到这点很不容易。

实际上有很多老板经常会犯下某些错误，结果导致公司各部门、员工之间出现智猪博弈的现象。比如成本投入过大，许多员工就开始消极怠工，因为即便少干些活，自己一样可以拿到薪水，结果员工不能认真完成分内的工作，造成资源的浪费；规章制度不合理，企业内部也会出现员工劳动和分配失衡的问题，打击了员工的积极性，不利于部门之间、员工之间的团结协作。

如何避免内部员工的消极博弈，如何提高员工的积极性，关键在于老板自己。老板必须成为游戏规则制订者，改进了游戏规则后，情况就不一样了，一定会有所改观，在此，可以参照一下下面的实验。

“智猪博弈”的实验者后来对实验进行了改进和调整，把所投食物减少了一半，同时将投食口移到踏板附近。结果小猪和大猪为了能得到近在眼前的食物，都努力地去踩踏板，因为只有踩到踏板才有机会吃到东西，而且多劳多得。这样一来，大猪和小猪的积极性都被调动起来。

在前面的智猪博弈中，无论是小猪还是大猪，在一定程度上都依赖对方，所以它们所选择的策略都偏于消极，大猪被动地踩着踏板，小猪则干脆躺着不动。而在经过改进的实验中，小猪和大猪则是一种积极的竞争关系，它们只能依赖自己，对方不会把食物留给自己享用，于是就出现了大猪、小猪一起跑的情况。

公司的发展正需要这样的结果，老板们也乐于看到员工身上这种积极的工作状态。依据上面的实验，公司的老板和管理者可以采用“适量加移位”的方法，对原先的规章制度进行改进，创造一个良好的、公平的竞争环境，刺激员工产生积极的工作动力，帮助员工设置奋斗和发展目标。同时，制定全面的、合理的奖励机制，提高员工之间的良性竞争意识，使员工的竞争、公司的发展都处于一个良性循环之中。

3. 走自己的路，也为别人铺路



“天下熙熙，皆为利来；天下攘攘，皆为利往。”对处于商品社会的人们来讲，如何最大化地争取利益，才是最重要的，且趋利避害本身就是人的本能反应。“没有永远的朋友，也没有永远的敌人”，这句话生动形象地描述了国与国之间相互博弈时产生的微妙复杂的关系，它的潜台词其实就是遵循竞争与合作共存的游戏规则。这也是博弈理论在经济中很好的体现和应用。

例如，企业在进行商业决策时，追求的不是营业收入最大化，而是利润最大化，甚至是企业的社会效益最大化。因为营业是需要成本的，收入的多少并不起决定性作用，而利润的选择也许只是企业的暂时性目标，只有取得良好的社会效益，才能更好地谋取长远的发展。在追求利润最大化或者社会效益最大化的过程中，不可避免地会遇到竞争对手，其中就包括顾客和同行，只有正确地了解与他们的竞合关系，才能作出合理、科学的决策。

大到国家、企业，小至家庭、个人，都在追求自己的生存空间和生存节奏，一般情况下，大的原则是：追求利益最大化和风险最小化。追求利益就会产生竞争关系，而且存在风险，而且其中一部分风险来自竞争对手，这时候，如果你希望能减少风险负担，那么与竞争对手进行合作就变得很有必要。

有人曾经拿克林顿和莱温斯基的案例做过博弈分析，他们认为如果克林顿当时的考虑可以更精明、更深远一些，也许就不会发生桃色事件外泄的“意外”。两人发生关系以后，克林顿不予理睬的态度和行为是极其愚蠢的，因为他是总统，是世界闻名的公众人物，这是他最大的弱点，相对原本毫不知名的莱温斯基而言，他根本输不起。

人们对克林顿提出了一些好的建议，克林顿当时应该尽量满足莱温斯基的欲望，包括金钱、名利，这是“正当”的封口费，姑且不论她是否会贪得无厌地漫天要价，但必要的安抚费是不可缺少的。如果做得更绝一些，克林顿当时可以想办法设计陷害她，以便抓住对方的把柄，将整件事都控制在自己的掌握之中，这对总统来说，并不是什么难事。而肯尼迪兄弟在这方面做得就比克林顿好很多。

无论这些人的想法是否可行，克林顿的确忽略了对手和潜在的风险，也许是他对自己的魅力太过自信，相信可以彻底征服莱温斯基，防止东窗事发。也许他把对方想得太过单纯，认为她会洁身自好，为了顾及颜面而保守秘密。总之，克林顿完全没有意识到他与小秘书之间存在潜在的竞争关系，当然也就没有拿出为了规避风险而进行合作的诚意，实际上他根本没有做好与对手博弈的准备，结果输得一塌糊涂。

在经济、政治、文化全球化发展的大背景下，博弈论更加受到重视。作为一种竞合游戏，它与当前的社会形势完全贴合，具有很大的指导和启发意义。竞争与合作并不相互冲突，它们可以很好地结合起来，当然，如何才能够将二者有效地结合在一起，则需要高超的博弈技巧，