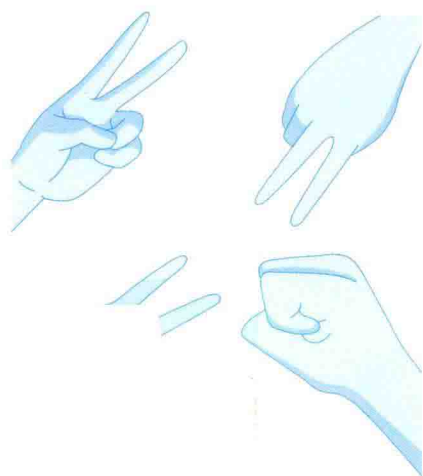


# 石头剪刀布 博弈心理学

マンガでわかるゲーム理論

日本木瓜制造 — 著  
郭勇 — 译



# 石头剪刀布 博弈心理学

マンガでわかるゲーム理論

日本木瓜制造 — 著

郭勇 — 译



湖南文艺出版社  
HUNAN LITERATURE AND ART PUBLISHING HOUSE



## 图书在版编目 ( CIP ) 数据

石头剪刀布博弈心理学 / 日本木瓜制造著; 郭勇译.  
—长沙: 湖南文艺出版社, 2015.7  
ISBN 978-7-5404-7209-2

I. ①石… II. ①日… ②郭… III. 心理学—通俗读物  
IV. ① B84-49

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2015) 第 128239 号

著作权合同登记号: 18-2014-228

©中南博集天卷文化传媒有限公司。本书版权受法律保护。未经权利人许可, 任何人不得以任何方式使用本书包括正文、插图、封面、版式等任何部分内容, 违者将受到法律制裁。

上架建议: 心理学◎时尚读物

MANGA DE WAKARU GAME RIRON

© 2014 Pawpaw Poroduction

All rights reserved.

Original Japanese edition published in 2014 by SB Creative Corp.

Simplified Chinese Character translation and publication rights arranged with SB Creative Corp.through Owls Agency Inc. and Beijing GW Culture Communications Co., Ltd.

## 石头剪刀布博弈心理学

---

著 者: 日本木瓜制造

译 者: 郭 勇

出 版 人: 刘清华

责任编辑: 薛 健 刘诗哲

监 制: 蔡明菲 潘 良

策划编辑: 李彩萍

封面设计: 刘红刚

版式设计: 张丽娜

版权支持: 文赛峰

营销编辑: 李 群

出版发行: 湖南文艺出版社

(长沙市雨花区东二环一段 508 号 邮编: 410014)

网 址: [www.hnwy.net](http://www.hnwy.net)

印 刷: 北京缤索印刷有限公司

经 销: 新华书店

开 本: 880mm × 1230mm 1/32

字 数: 182 千字

印 张: 6.5

版 次: 2015 年 7 月第 1 版

印 次: 2015 年 7 月第 1 次印刷

书 号: ISBN 978-7-5404-7209-2

定 价: 35.00 元

---

质量监督电话: 010-59096394

团购电话: 010-59320018

## 前言 *Preface*

人类，是追求利益的动物。我们自己也好，朋友、家人也好，邻居也罢，都会为了争取自己的利益而行动。由此，当人与人出现交集的时候，就难免产生利益冲突。当我们想达成某一目的的时候，自身的利益肯定会受到同样想要达到这一目的的其他人的影响。这个时候，“博弈心理学”就能给我们帮上大忙，因为它能在人与人的相互影响中，帮我们找到一条最为合适的道路。

这是一本博弈心理学的入门读物。如果你对博弈心理学感兴趣的话，或者见到这几个字感觉非常新鲜，很了解一下的话，我极力推荐你读这本书。而且，即使你不懂高深的数学理论，同样也能够轻松读懂这本书。另外，先给你吃一颗定心丸，这本书中绝对不会有什么难懂的“数学公式”出场。

也有一些朋友已经对博弈心理学有所了解，并且想深入学习。考虑到这些朋友的需求，在这本书中，除了讲解博弈心理学的基础知识以外，我还加入了一些现实生活中的案例，并进行了稍微复杂的讲解。

---

如果你曾经买过专业讲解博弈心理学的书籍，但读到一半无论如何再也读不下去的话，建议你从我这本书开始读起。它能激发你对博弈心理学的兴趣。

下面，为你简要介绍一下读了这本书之后，你将获得的新智慧。

- ◎有些员工为什么会自愿义务加班？
- ◎让老板给自己加薪的技巧
- ◎无能的上司为什么无能以及应对的策略
- ◎让对方难以回绝的交涉方法
- ◎创新成功的企业与失败的企业之间的差异
- ◎邻里纠纷逐渐恶化升级的原因以及应对的策略
- ◎主动求婚好处多，还是等对方求婚占便宜？
- ◎如果了解第 41 届美国总统选战的经过，那么当软银集团涉足移动通信领域时，DoCoMo（日本最大的移动运营商）所应采取的对策

以上例子只不过是博弈心理学在现实中应用的沧海一粟。博弈心理学除了经常应用于经济领域之外，还被广泛应用于国际问题、社会问题、学校管理、就职活动、婚姻生活、邻里关系等各种领域。拿我们普通人来说，博弈心理学可以帮我们解决身边的各种问题，或者找到解决问题的突破口。本书将在介绍众多现实案例的同时，为你讲解博弈心理学的基础知识、基本结构，并教给你在博弈中立于不败之地的诀窍。

---

接下来为你介绍本书的结构。序章介绍博弈论的产生经过以及应用范畴；第一章讲解博弈论的基本要素；第二章介绍博弈论中的一个重要术语——纳什均衡，讲解破解博弈的方法；第三章讲解各种静态博弈；第四章介绍“囚徒困境”，讲解无法得到最佳收益的情况以及应对的措施；第五章讲解在接受对方战略的基础之上来决定己方战略的动态博夺取胜法；第六章为读者朋友举一些具体的例子，介绍博弈论的使用方法。

从这本书的结构上来说，你可以从任何章节开始读起。不过，对于初学博弈心理学的读者，我建议你还是老老实实从第一页开始读。

在这本书的插画中，有头戴花朵的奇异小猴登场。它们名为“样本猴”，是“日本猴”的亚种。它们用头上花朵的颜色和形状来表达自己的感情。不过，关于样本猴的其他生活习性，我们就不得而知了。

博弈心理学常被人误解为高深莫测的理论，但是，就连样本猴都能理解，我们人类没有理由理解不了。猴子也好，人类也罢，行为模式有很多相似之处，都会为了争取利益而采取合理的行动。这次，请样本猴出来为我们亲身讲解博弈心理学，还真要好好感谢它们才好！

木瓜制造 / 原田玲仁

# 目录

Contents

## 前言

### 序章 什么是博弈论？

---

前田庆次的“奇葩到底战略”和丰臣秀吉的“洞察人心”\_002

舍弃重要事物的“破釜沉舟”战略\_006

相亲时绝对不能做的事\_010

博弈论到底是一门怎样的学问？\_014

了解博弈论有什么好处？\_016

博弈论的起源\_018

博弈论的普及\_022

序章总结\_024

### 第一章 博弈心理学的基础知识与支配性策略

---

博弈论的基本要素\_026

博弈的种类\_030

博弈的表述形式\_036

牛肉盖浇饭屋之类的快餐店，为什么要降价？ \_038

在评价成绩的博弈中，如何获得较高的评价？ \_046

相信神好处多，还是不信神收益大？ \_052

第一章总结 \_056

## 第二章 纳什均衡

---

每个局中人的策略都是对其他局中人策略的最优反应 \_058

约会的时候，需要迎合对方的行为和感受吗？ \_062

卖大码服装的店铺的营销策略 \_068

邻里纠纷是如何恶化升级的？ \_070

石头剪刀布（猜拳）有必胜的方法吗？ \_074

第二章总结 \_076

## 第三章 各种静态博弈

---

与对方协作，可以增加自己的收益 \_078

从《麦琪的礼物》看夫妻间的协调 \_080

为了获得收益，应该选择协作还是单独行动？ \_082

如果得到了公司的内幕消息，你会怎么做？ \_084

在胆量测试中，如何取胜？ \_086

古巴导弹危机中肯尼迪总统的策略 \_092

预防接种，谁是最大的获益者？ \_096

第三章总结 \_098



## 第四章 囚徒困境

---

- “坦白”还是“抗拒”？囚徒们的困境 \_100
- 水门事件中的“囚徒困境” \_106
- 职员为什么会自愿义务加班？ \_108
- 三得利的销售战略 \_110
- 从肮脏的选举中看囚徒困境 \_112
- 黑手党成员为什么不会背叛组织？ \_116
- 如果反复进行囚徒困境博弈，结果会怎样？ \_118
- 在不断反复的囚徒困境中获得胜利的策略——“以牙还牙” \_122
- 相亲的必胜之法 \_126
- 社会性困境 \_130
- 为什么上司会偷懒不工作？ \_132
- 利己主义者的未来 \_136
- 什么是帕累托最优？ \_138
- 帕累托最优与纳什均衡 \_144
- 第四章总结 \_146

## 第五章 动态博弈

---

- 20 数字游戏的必胜之法 \_148
- 博弈树形的绘制方法 \_150
- 让老板给自己加薪的方法 \_152
- 遇到强盗，应该屈服吗？ \_156
- 没有退路可走，也是一种力量 \_160

成功开拓新市场的企业和失败的企业 \_162

软银集团涉足移动通信领域的策略 \_166

第五章总结 \_170

## 第六章 实用博弈论

---

跑得慢的人的策略、不善言辞的人的策略 \_172

如何在求职活动中减少失误? \_174

主动求婚好处多，还是等对方求婚占便宜? \_178

不能给全体员工降薪，作为替代方法，就要解雇一些员工 \_180

电话推销，不可能卖给你优质的产品 \_182

投资股票的时候，不要考虑“能赚多少”，而要考虑“能减少多少损失” \_184

让对方难以回绝的交涉方法 \_186

用博弈论解决校园暴力的问题 \_188

后记

## 序章

### *Prologue*

# 什么是博弈论？

掌握博弈论，到底有什么好处呢？而且，博弈论到底是一门怎样的学问呢？在序章中，我们将从博弈论的起源、发展以及应用方向来了解。

可以合理地确定对自己最为有利的战略！

真的吗？





## 前田庆次的“奇葩到底战略”和丰臣秀吉的“洞察人心”

### ~ 看透对手的战略① ~

前田庆次（又称庆次郎），本名前田利益，是日本战国时代中后期的一位著名武将。当今的小说和漫画中都描写过这位古代奇人，说他经常身着奇装异服，言行举止也常常挑战人们的常识，甚至有“倾奇者”的绰号。他算得上日本战国时代武将中的一朵奇葩。前田庆次自由奔放的性格、破天荒的怪诞言行，留给后人不少津津乐道的故事。我们感觉他是一个重感情、意气用事、不拘小节、不按常理出牌，而且具有发散性思维的人。这样的前田庆次，当他遇到有着战略家美名的丰臣秀吉时，会擦出什么样的火花呢？

在日本战国时代，有“天下人”之称的丰臣秀吉有一次在“聚乐第”（一说是大阪城）宴请诸位大名，前田庆次也混迹其中。宴席间，前田庆次表演了一段猴子舞。他模仿猴子时惟妙惟肖，而且还轮流坐到各位大名的大腿上。不过，大名中有一位名叫上杉景胜，是他尊敬的人，于是表演时前田庆次避开了上杉景胜，坐到了下一位大名的大腿上。这个故事讲的是前田庆次堪称奇葩的行为和对上杉景胜的尊敬。然而，前田庆次到底为什么要在丰臣秀吉面前表演猴子舞呢？

丰臣秀吉幼年时生活艰苦，因营养不良长得身材矮小、面容猥琐，酷似猿猴，因此人送绰号“猴子”。在这样的场合中，前田庆次竟然敢跳猴子舞来当场羞辱丰臣秀吉，恐怕大家都能想象到，他可能凶多吉少了，说不定会被丰臣秀吉当场下令斩首。那么，前田庆次有这个胆量跳猴子舞，是因为他确信丰臣秀吉不会杀他吗？还是为了凸显上杉景胜的位置？可是，为了凸显上杉景胜的位置的话，有必要玩这么大吗？

也许，在前田庆次的心中，还隐藏着更加深层次的战略呢。

其实，前田庆次是有意激怒丰臣秀吉。他有他的理由。



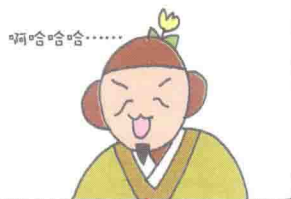
前田庆次在丰臣秀吉面前跳猴子舞。



丰臣秀吉终于忍不住了……



一开始，丰臣秀吉感到很好笑。



丰臣秀吉让前田庆次见识到了真正的猴子舞。



但是好景不长，丰臣秀吉开始烦躁起来。





## 前田庆次的“奇葩到底战略”和丰臣秀吉的“洞察人心”

~ 看透对手的战略② ~

小说《一梦庵风流记》（隆庆一郎著）中描写到，前田庆次为了前田利家的正室妻子前田松，决意要杀死丰臣秀吉。于是他借着丰臣秀吉宴请大名的机会，怀揣短剑混入其中，并现场跳猴子舞，意欲激怒丰臣秀吉。在宴会现场，前田庆次没有机会近距离接触丰臣秀吉。如果鲁莽地抽出短剑扑向丰臣秀吉的话，肯定在接近他之前就被其身后的卫士斩杀了。于是，前田庆次觉得必须先激怒丰臣秀吉，而且必须让他达到相当愤怒的程度，最好气到要亲自提剑来斩杀自己。到时候，他就有机会掏出短剑行刺丰臣秀吉了。于是，前田庆次才会在众位大名面前跳猴子舞，当面羞辱长得像猴子的丰臣秀吉。由此可见，前田庆次的奇葩行为是有预谋的——他是在预测了丰臣秀吉的心理和行为的基础上，才采取上述行动的。

然而，没想到丰臣秀吉是个更聪明的男人。丰臣秀吉凭借自己的实力从一名普通的农家子弟升至关白（日本古代官职）之高位，由此可见他是一位了不起的战略家。一开始，丰臣秀吉看到前田庆次跳猴子舞，并不以为然，反而觉得这个男人在有着“天下人”之称的自己面前竟然毫无惧色跳起这种舞，还有点儿佩服他的勇气呢。不过，丰臣秀吉的宽容也是有限度的。毕竟这么多位大名也在场，如果一直被嘲弄下去，自己关白的名誉恐怕要遭到辱没。正当丰臣秀吉准备亲自斩杀侮辱自己的前田庆次时，他突然想到一个问题——为什么眼前的这个男人如此大胆，甚至连自己的性命都不当一回事？他再次仔细观察了前田庆次一番，心中大体明白了对方的真实意图。丰臣秀吉心想，那家伙一定是想故意激怒我，趁我过去斩杀他的时候用暗藏的武器袭击我。“原来，那家伙想刺杀我！”

在博弈心理学中，最重要的就是像丰臣秀吉那样的思维方式。自己和对方的行动，会对整个事件的结果造成综合性的影响。有时，只考虑自己的利益，并不一定能在博弈中取胜。在前面的例子中，丰臣秀吉冷静下来分析对方的行为，洞察其心理，最后成功避开了临头的大祸。而且，丰臣秀吉对于前田庆次将怪异的行为进行到底的精神感到佩服，甚至赞扬道：“此人真大义也！”还送给前田庆次一幅“倾奇御免”（意为：可以一直如此怪异下去）的墨宝。

像丰臣秀吉这样思考问题的方式，是博弈心理学中非常重要的。

他为什么不怕死?



丰臣秀吉会冷静地分析对手的真实战略意图。



怎么会?  
竟然露馅了……

说! 你是不是想刺杀我?

最后，丰臣秀吉判断出对方想要刺杀自己。



这家伙……  
脑子进水了吗?

你那么喜欢我吗?

于是，丰臣秀吉单刀直入地询问对方的心意。

来! 你坐过来。



## 舍弃重要事物的“破釜沉舟”战略

~姑且放弃一些选项，反而收获胜利①~

在讨价还价、外交谈判等人与人的博弈中，可能自己手里的选项越多越好。因为手里可供选择的条件越多，我们就越容易根据对手的状况选择对自己有利的战略。但是事实上，并非在所有的情况下都如此。有的时候，可供选择的条件太多，反而容易让人陷入不利的境地。举例来说，当我们要“威胁”对手的时候，可以通过主动抛弃手中筹码的方法，来让对方相信我们“威胁”的真实性，以及我们战斗到底的决心。结果反而可能吓退对手，或者削弱对手的战斗意志，从而取得战斗的胜利。这就是博弈论教我们的“破釜沉舟”之法。

现在请读者朋友来做一道例题。假设你是中世纪A国的国王，你的国家自然资源丰富，水和食物的供应都很充足。某一天，某邻国向贵国发动进攻，妄图夺取贵国的丰富物产。作为国王，你不想打无益的仗，于是把国民和士兵都召集到城中并关闭城门，准备坚守城池。通过冷静地分析局势，你发现敌军的兵力虽多，但你方拥有更精良的武器和坚固的城池，水和食物的储备也很充足。如果你方拼死抵抗的话，敌军恐怕很难攻陷城池，说不定不久后就会撤军。所以，你决定向敌军显示抵抗到底的决心。但是，因为以前和平的时间太久，你方士兵在大敌当前的关键时刻，表现出了厌战和胆怯的不良状态。这个时候，作为国王你应该怎么办？是趁着水和食物还很充足的时候与敌人决战，还是献城投降？

其实，此时最有效的战略是将储备的粮食“扔掉”！看到城中已经没有余粮，士兵们一定就会有所觉悟——不在短期内战胜敌人，就会被饿死。虽然抛弃了粮食，等于少了一个有力的选项，表面上看对你方不利，但结果却让士兵下定了拼死抵抗的决心。不仅如此，你方丢弃粮食的行为，也让敌军看到了你方誓死抵抗的坚定意志，在气势上对敌军起到了威胁的作用。



