

幸福达人系列 

早懂博弈， 早过好日子

分享最有用的博弈智慧，令你洞悉生活中博弈论的诡计……

- 经济寒冬之下，我们应该选择等待机会还是追求机会？
- 为什么我们会猜对了开头，却猜不着结局？
- 为什么麦道夫的骗局在生活中也会一再上演？

龙巍坚 ① 编著

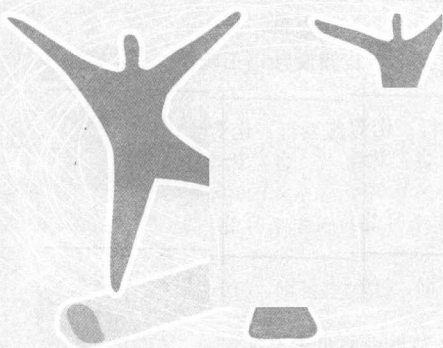


化学工业出版社

幸福达人系列 

早懂博弈， 早过好日子

龙巍坚 ◎ 编著



化学工业出版社

· 北京 ·

图书在版编目 (CIP) 数据

早懂博弈, 早过好日子/龙巍坚编著. —北京: 化学工业出版社, 2009. 7

(幸福达人系列)

ISBN 978-7-122-05389-3

I. 早… II. 龙… III. 对策论-通俗读物 IV. 0225-49

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2009) 第 060295 号

策 划: 黄 犀 曾清燕
责任校对: 周梦华

责任编辑: 曾清燕 黄 犀
装帧设计: 王晓宇

出版发行: 化学工业出版社 (北京市东城区青年湖南街 13 号 邮政编码 100011)

印 装: 化学工业出版社印刷厂

720mm×1000mm 1/16 印张 12 字数 132 千字

2009 年 7 月北京第 1 版第 1 次印刷

购书咨询: 010-64518888 (传真: 010-64519686)

售后服务: 010-64518899

网 址: <http://www.cip.com.cn>

凡购买本书, 如有缺损质量问题, 本社销售中心负责调换。

定 价: 28.00 元

版权所有 违者必究

丛书序

正如狄更斯在《双城记》里的名言：“这是一个最好的时代，也是一个最坏的时代。”身处于充满变幻与机遇的今日社会，我们每个人都有追求幸福的权利，但是我们也面临着来自各个方面的压力和挑战。

当我们走在通向成功的路上时，你会发现，这条路并非一帆风顺，既设有陷阱又布满荆棘。或许在行走了多年之后，你依然原地踏步，而别人早已冲向幸福的终点站。在羡慕别人的同时，你开始怀疑自己：成功和幸福真的离自己这么远么？难道努力也无法改变命运么？自己和别人差距真的这么大么？

其实不然，在这样一个时代里，每个人都有改变命运的机遇，只不过少数的人把握了它，获得了成功。而这一部分少数的成功者，和大多数人的差别并不大，甚至在某些方面还不如你，只不过他们比一般人更懂得如何与人打交道，如何做出正确的选择，如何释放自己的无穷潜能。我们称这些领先一步的成功者为“幸福达人”。

这就是化学工业出版社策划和出版这套《幸福达人系列》的初衷，旨在向读者传授这些成功者的经验和技巧，帮助读者在有限的生命长度里，拓宽自己的生命宽度，走向幸福的人生。经过不懈努力，我们邀请到了从事相关人类行为学研究的

各位专家，按照心理学、博弈学、社交学、管理学、经济学等方面，完善《幸福达人系列》的体系，推出了《早懂心理学，早过好日子》、《早懂管理学，早过好日子》、《早懂经济学，早过好日子》、《早懂博弈，早过好日子》、《早懂社交，早过好日子》共5本书，读者可以根据自己的需要选择阅读。

《幸福达人系列》中的每一本书，都是成功者经验的总结，浓缩了作者多年研究的结晶，通过生动浅显的事例和精湛到位的分析，让读者在轻松阅读的同时，获益匪浅。我们把成百上千的成功者几十年的经验，浓缩于一本书中，认真研读之后，相信你不成功都难。

《幸福达人系列》中的每一本书，都是由一个个简单原理组成，当你静下心来阅读和实践后，你会发现，这些看似简单的原理所蕴藏的力量并不简单。无论是书中任何一条心理策略和技巧，都是经过反复论证的真理，它们适用于任何一个时代，只要掌握它们，你就能事半功倍。

总之，对于那些正在追求幸福的年轻人、职场人士，管理者或生意人来说，《幸福达人系列》是一套不可多得的指导读物。学习它，实现它，你的幸福就指日可待。

化学工业出版社

前言

在现实的经济社会中，我们需要学会运用博弈论的策略思维，这样才能在与他人合作中建立良好的关系。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了解。”

学习了博弈论的相关知识之后，最重要的还是学以致用。必须开动脑筋，把这些原则理论联系你的实际生活，才能早日过上好日子。

比如，对于我们绝大多数人来说，生活消费品，特别是食品消费是一项重要内容，很多消费者进入超市的目的就是直接购买自己需要的商品。可对于超市来说，如果把客人消费频率最高的商品摆在最前面、最抢眼的地方，那么大部分消费者买到自己最需要的商品就会离去，对那些可买可不买的商品根本就没有机会去看，消费这些商品的机会就会减少很多，这样对超市是极其不利的。如果这样下去，超市想要推销的产品没有足够的潜在顾客，超市就会成为博弈中的弱者。而精明的商人都会把众多的中高档产品摆在顾客一眼就能看见的地方，而日常用品却放在角落里，这样，超市就在博弈中居于了相对有利的地位。

道理很简单，可是聪明的你却往往在不知不觉中就陷入了

超市和你之间博弈的陷阱，而这正是商家所希望的。

你看，即便是小小的购物行为都是一次博弈的游戏，双方都要想着让自己的利益最大化，如果不能好好地开动自己的脑子，就会成为博弈的失败者。另外，你必须要注意到的一个重要问题是：你不是一个人在进行策略的选择，当你在选择的同时，别人也和你一样在做着决策，而且外界的条件也不是静止的，是在变化着的，这就形成了一个互动关系，直接影响着你的选择。鲁滨逊一个人沦落荒岛，做什么都是他自己说了算；可是等来了个“星期五”，他就要面对博弈问题了。

你所做出的博弈决策是和别人相互影响的，情况处在连续的变化之中，你要随时做出回应，所以绝对不能“一招鲜，吃遍天”。我们可以设想一个伐木工人的决策和一个棋手的决策有什么区别：当伐木工人思考如何砍伐树木时，他的“对象”是被动和中立的，并不会反抗他做的决策；但是，棋手在和对手对弈的时候，不仅要考虑到自己所走的每一步给对手带来的结果，而且还要考虑到对手会如何应对自己的这步棋。这就需要棋手多动脑筋，将每一步考虑齐全，而不是光凭自己的经验和熟练技巧。

生活就是一场永不停息的博弈，要想在这次博弈中胜出，不管遇到什么事情，我们都要养成一种习惯，那就是需要不断地思考，多用自己的智慧。主意都是想出来的，只有多使用脑子才能让自己的日子越过越好。

法国一位著名歌唱家玛·迪梅普莱拥有自己的私人花园，花园很大，每到假期休息的时候，经常有人到她的花园去野炊，即使花园外围围了栅栏，甚至立了“私人花园，请勿进入”的牌子，仍然阻止不了这些人。万般无奈的管理员将这件事告诉了玛·迪梅普莱，玛·迪梅普莱思考了一会，吩咐管理

员将原来的牌子改成“如果有人花园中被毒蛇咬伤后，最近的医院距此 15 公里”，并且挂在花园外醒目的地方，这样做的结果是，以后再也没有人私自进入她的庭院了。

这个故事告诉我们，当问题无法解决时，我们需要改变自己习惯的解决问题的方式，灵活运用博弈论的智慧，这样问题就迎刃而解了。

本书使用大量贴近生活的实例阐述博弈论知识，为方便读者阅读，作者将全书内容分为可在 10 分钟左右读完的小模块，各模块结合一个博弈论的知识点来解答读者在生活中常常感到不知所措的问题，其核心要点还在各模块结尾处用“早懂博弈，早过好日子”的形式专门列出，便于读者掌握要点。

编者

目 录

第1章 生活就是博弈，懂点博弈就多点幸福——走近博弈论

博弈游戏：一场游戏一场梦/2

博弈其实很简单/4

美丽心灵和纳什均衡/7

负和、零和与正和博弈/9

第2章 逃开左右为难的困境——囚徒博弈

选择隐瞒，还是选择背叛/14

制造困境，坐收渔翁之利/17

利用困境，解决难题/19

聪明反被聪明误/22

合作如何实现/25

第3章 经济寒冬下，等待机会还是追求机会——智猪博弈

为什么小猪比大猪好混/30

免费午餐应该这样吃/33

后发优势还是跟随战术/36

小猪也能变大猪/38

冒险策略越早越好/41

第4章 弱者如何过冬——枪手博弈

谁能最后活下来/46

优未必胜，劣未必汰/48
为什么做人要低调/51
把你的劣势变成优势/54
置身事外的智慧/57

第5章 为什么我们看不清自己——脏脸博弈

从烟囱里出来的人/62
不自信的人，必信他/64
找一面客观的镜子看自己/67
一前一后的两个袋子/70
为什么接受批评如此重要/73

第6章 走上合作双赢的道路——猎鹿博弈

从麦克格雷迪的改变谈起/76
一只手环抱不了大树/79
从合作走向共赢/81
取长补短的策略/84
大家好才是真的好/86

第7章 随机致富的傻瓜——博傻理论

别做最后的傻瓜/90
郁金香和君子兰/93
卖马交易说明了什么/97
投资、投机和博傻/99
别做从众的羔羊/102

第8章 5年之后的你在哪里——蜈蚣博弈

猜对了开头，却猜不对结局/106
海盗分金币中的智慧/109
5年之后的你在哪里/112

条条大路通罗马/115

现在的选择决定未来的人生/117

第9章 成败皆在进退之间——斗鸡博弈

斗鸡启示：前进还是后退/122

牵着对方的鼻子走/125

以退为进，走向胜利/128

震慑战略：气势压制对方/131

让对手鞭策自己进步/134

第10章 讨价还价的智慧大——蛋糕博弈

一道古怪的面试题/140

讨价还价中的智慧大/142

摸清对方底牌再出手/145

转移对方的注意力/148

小妥协中实现大目的/151

第11章 该放弃时就放弃——协和谬误

进退两难的局面/156

为什么皮洛士没有胜利/159

该放手时就放手/161

沉没成本与机会成本/165

别为打翻的牛奶哭泣/167

第12章 胜利就是硬道理——信息博弈

从伊拉克军队的笑话说起/172

为什么小道消息不能信/174

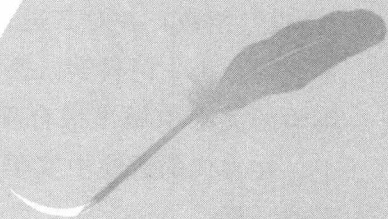
不完全信息博弈/177

信息辨别：分离均衡的筛子/180

第1章

生活就是博弈，懂点 博弈就多点幸福

——走近博弈论



在 20 世纪中期，冯·诺依曼和摩根斯坦这两名伟大的学者创立了博弈论。从专业的角度来讲，博弈论是“研究决策主体在直接相互作用时，人们如何进行决策，以及该决策如何达到均衡的问题”。这是一种“游戏理论”，让我们从游戏中得以认识自身和我们所处的这个世界。如果你了解关于博弈论的知识，会发现生活中无论何时何地都存在着博弈。

博弈游戏：一场游戏一场梦

对于不熟悉经济学和数学的人来说，“博弈论”听起来似乎莫测高深，其实它的英文表示是“game theory”，直译就是“游戏理论”。而意译的“博弈”同样是在说一种游戏，“弈”在古汉语中是“围棋”的意思。

生活就像一个棋局，我们每个人都是棋手，所做出的每一个行为都像是在生活这个抽象的棋盘上布一个子，每个下棋的人都揣测着对方，约束着对方，争取得到最后的胜利，在这个争夺中呈现精彩而多变的棋局。博弈游戏就是研究棋手们的“出棋”招数，并对其进行理性化、逻辑化的分析，从而将其系统综合为一门科学。换言之，就是研究个体怎样在各种相互影响的关系中做出最合理的决策，使用最合理的方法。事实上，在古代的游戏中就孕育着博弈论，博弈就像象棋和扑克等游戏一样。

可以说，博弈论是通过“玩游戏”研究人与人之间的策略选择行为，获得人生竞争知识的。博弈论的学者把社会问题 and 经济问题看成棋局，经常把深刻的道理通过简单的游戏展现出来。

游戏是什么？简单地说，游戏就像是人生的抽象。

比如说，在象棋里的角色有将、相、卒、炮、马之类，这完全就是真实人生和生活的概括和反映。虽然，它和人生相比要简略得多，但是能反映一些基本的道理。也正是因为它的简略，那些深藏在复杂生活现象之下的道理才能更清楚地展现。人们往往在纷繁复杂的现实中被细节包围，找不到重点在哪里，以至于陷入只见树木不见森林的困境。但是游戏不一样，它尽量排除一些现实的干扰因素，将其影响变得很小，以此来反映现实，这应该说是做决策的一种很好方法。

比如围棋，中国在4000多年前就开始流行，但是至今大多数人也未能真正地看懂它，它可能是最简单也是最复杂的游戏，纵19条线横19条线（最初是各17条）组成的网格是一个最简化的棋盘；黑白两种颜色的棋子是最简化的棋子；它使用最简单的规则，一个一点都不懂围棋的人可以在很短的时间内学会，但是它的玄妙却匪夷所思，令人叹为观止。如果你研究一下围棋就能从中领悟到很多道理。在这一点上，游戏有些像我们从小阅读的寓言故事，我们不正是从这些“以小见大”的故事中学会生活的道理吗？

人们从小时候开始就在游戏中学习这个世界的生存规则，怎样生活，怎样处理和他人的关系等，游戏的确是人生的缩影和简化的模型。人们在游戏中确立自己的人格，找到自己的位置。游戏也确实是学习的一种好方法。一位将军曾说过，战场上的成败在学校的操场上就可以显现出来，在平时勤于练习各种技巧和方法，在危难时才不会大乱阵脚。

游戏相对于现实的社会而言，最大的优势是能让你在避免任何经济上的损失的条件下，学到很多东西。比如有一个关于房地产买卖的游戏叫《大富翁》，它可以模拟现实的社会，这样你就可以学会怎样成功地进行房地产买卖，但是在现实中你

却不必为此付出任何东西。

想好好地玩游戏需要很多技术和技巧，其中包括一些必要的基本功，例如，踢足球要知道其中的规则以及射门等技巧，下象棋要知道一些招法等。这些技巧可能在生活中并不能立竿见影地派上用场，但是这些游戏里贯穿的博弈论思想和战略则是很有用的，具有普遍的意义，不仅适用于游戏，更适用于工作与生活的很多方面，在很多实践中我们都可以用到。

博弈游戏对你来说可能是一场游戏一场梦，但从梦中醒来的时候，你可能对这个社会有了更深刻的认识。我们的生活，根本就是一个永不停息的博弈决策过程，通过博弈论知识的引导，我们能过上更有品质的生活。

早懂博弈，早过好日子

- 游戏就像是人生的抽象。
- 我们的生活，根本就是一个永不停息的博弈决策过程。

博弈其实很简单

博弈广泛地存在于社会群体之间，群体与个人之间以及个人与个人之间，社会由什么构成？由不同的人，不同的人群构成，而这些人之间，人群之间的关系就构成了博弈。

根据研究博弈论的学者的观点，比较完备的博弈应该包括：第一，博弈的参与者，第二，博弈信息，第三，博弈方可

选择的全部行为或策略的集合，第四，博弈的次序，第五，博弈方的收益。顾名思义，博弈的参与者就是博弈过程中独立决策、独立承担后果的个人和组织；博弈信息就是博弈者所掌握的对选择策略有帮助的情报资料；博弈的次序就是博弈参加者做出策略选择的先后；博弈方的收益就是各博弈方做出决策选择后的所得和所失。

下面我们详细来看：

要玩游戏，首先当然得有人玩，所以博弈游戏的第一个要素是局中人。每一个享有决策权力的参与者都被称为局中人，当只有两个人参与的时候被称为“两人博弈”，而两个人以上的称为“多人博弈”。

第二个构成要素是信息。有一个理想状态是完全信息博弈，是指在每个参与者对所有其他参与者（对手）的特征、战略和支付函数都有精确了解的情况下，所进行的博弈。但在现实生活中是不太可能的，我们往往会遭遇信息不对称，博弈双方掌握的信息量并不相同。时间和信息是博弈论中两个至关重要的因素。在博弈过程中，局中人的最优选择和最终的决策取决于传递的信息。自己掌握的信息不如对方多所造成的劣势，几乎是每个人都要面临的困境。谁都不是全知全觉，那怎么办？为了避免困境，我们应该在行动之前，尽可能掌握有关信息，建立信息库，做到认识自己、了解他人。谁都无法预知未来，不知道将要面临的是是什么，在不确定的情况下，当然是掌握的信息越多越详尽，越能取得最后的成功。

第三个因素是策略。在博弈中，每个参与者都会根据对方的反应采取相应的对策，但是这个对策不是针对具体哪个阶段，而是整个行动。

第四个构成部分是次序。比如下棋，对弈双方肯定是有先

有后，次序很重要，这种行动的次序对最终的结果会施加重要的影响。

最后一个因素是得失收益。任何游戏的结局都有胜有负，每个参与者的成功与失败与他们自身的策略选择密切相关，所以，在一个博弈结束时，参与者的得失是全局所采取的一系列策略的函数，称为支付函数。博弈论按照博弈过程中是否有一个共同的具有约束力的协议可以分为合作博弈和非合作博弈，如果有就是合作博弈，如果没有就是非合作博弈，现代博弈论的研究主要是非合作的博弈。在合作博弈中，注重的是集体的东西，更宏观一点的东西，如团体理性，效率公平公正等，但是在非合作博弈中更加注重的是个人的选择，个人的决策，造成的结果是有时很有效率，有时候没有。

在个体与个体之间的博弈中，应该注意到，我们的朋友、竞争者、妻子和孩子都应被假定为理性的有思想的和关注自身利益的人，是主动的不是被动的。你们之间会有合作也会有竞争，在一定情况下也许追逐的东西不一样，在另一些情况下可能相同，这样就存在着合作的潜在机会。在做出决策时要想到这些方面，并且积极发挥合作和共赢的那一面。

早懂博弈，早过好日子

- 我们往往会遭遇信息不对称，博弈双方掌握的信息量并不相同。
- 时间和信息是博弈论中两个至关重要的因素。