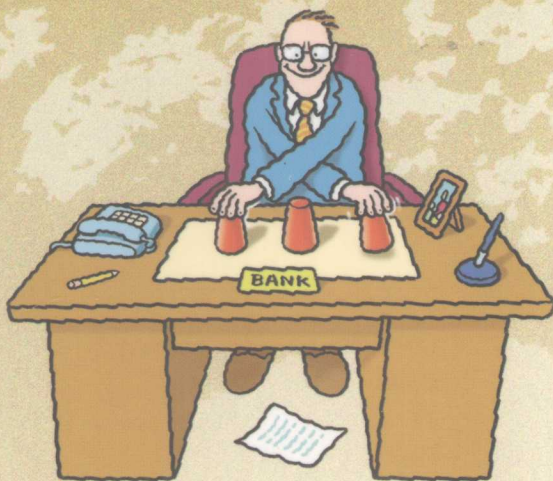


处世中博弈学知识

★ 人与人之间为了谋取利益而竞争。想在竞争中获胜，就要懂得为人处世的方法，讲求统筹兼顾的策略。 ★



How to get more value and
balance in your daily life

为人处世 博弈学

高程◎编著

★ 博弈是一种为人处世的智慧 ★
策略决定输赢。要想在人生中获得优势地位，就要懂得博弈的技巧。

成为生活中的博弈高手，平衡好各种
关系，赢得更理想的人生结局。

处世中博弈学知识



为人处世 博弈学

高程◎编著

 新世界出版社
NEW WORLD PRESS

图书在版编目 (CIP) 数据

为人处世博弈学/高程编著. —北京: 新世界出版社, 2009.5
ISBN 978-7-5104-0315-6

I. 为... II. 高... III. 人生哲学-通俗读物
IV. B821-49

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2009) 第 060225 号

为人处世博弈学

策划: 梁小玲

作者: 高 程

责任编辑: 梁小玲

封面设计: 创品牌

出版发行: 新世界出版社

社址: 北京市西城区百万庄大街 24 号 (100037)

总编室: +86 10 6899 5424 6832 6679 (传真)

发行部: +86 10 6899 5968 6899 8733 (传真)

网址: <http://www.nwp.cn> (中文)

<http://www.newworld-press.com> (英文)

版权部电话: +86 10 6899 6306 frank@nwp.com.cn

印刷: 九州财鑫印刷有限公司

经销: 新华书店

开本: 787 × 1092 1/16

字数: 330 千字 印张: 20

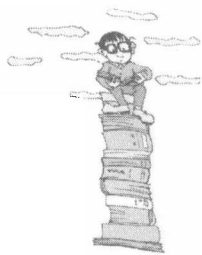
版次: 2009 年 5 月第 1 版 2009 年 5 月第 1 次印刷

书号: ISBN 978-7-5104-0315-6

定价: 39.00 元

版权所有 侵权必究

印装错误可随时退换



前言

FOREWORD

著名的诗人约翰·唐曾说：“没有别人，你即是一座孤岛。”也许，每一个人在这个广阔的世界里，都能建立一个属于自己的天地，但可以肯定的是，这些小天地都是相互联系、彼此依靠的。任何人都不可能过完全与世隔绝的生活，我们需要从他人处获得尊敬和满足，需要依靠他人的帮助，最大程度地实现自己的愿望。然而，生活中的资源毕竟是有限的，自然也不会绝对公平地对待每个人。因此，就存在一个竞争或者说博弈的问题。

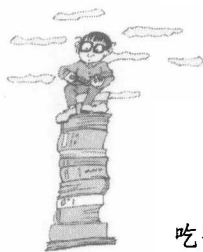
“博弈”是个外来词，在英文中，就是“游戏”的意思。但东方的游戏和西方的游戏还是有较大差别的。我们所理解的“游戏”往往是一种纯粹的娱乐；而在英文中的“游戏”的含义，却是指这种游戏是在一定规则之下的活动，而目的是要自己赢，自己获得尽可能多的资源、拥有尽可能多的优势。

一个年轻人非常羡慕一位富翁在生意场上取得的成就，于是，他跑到富翁那里询问他成功的诀窍。

当年轻人把来意对富翁讲了以后，富翁什么也没有说，转身到起居室拿来了一个大西瓜。青年迷惑不解地看着，只见富翁把西瓜切成了大小不等的三块。富翁把西瓜放在青年的面前说：“如果每块西瓜代表一定程度的利益，你会如何选择呢？”说完，就指着切好的西瓜让青年随手挑一块。

青年盯着最大的那块说：“当然是最大的那块了。”

“那好，请用吧。”富翁笑了笑说，然后顺便把最大的那块西瓜递给青年，自己却吃起了最小的那块。在青年还在享用最大的那一块的时候，富翁已经吃完了最小的那块。接着，富翁微笑着拿起剩下的一块，还故意在青年眼前晃了晃，大口吃了起来。



为人处世

博弈学

How to get more value and balance in your daily life

其实，那块最小的和最后一块加起来，要比最大的那一块大得多。

青年明白了富翁的意思：虽然富翁吃的西瓜没有自己的大，却比自己吃得要多。之所以造成这种结果，就是因为富翁比青年更精通博弈学的原理。

无论哪种博弈，都会形成一种均衡，每个博弈参与人都会努力选择最优战略以回应对手的战略。至于最终达成什么样的结果，距自己的期望有多远，则在很大程度上取决于个人的思维方式、判断能力、努力程度和为人处世方法等因素。

对于每一个现代人来说，了解一点为人处世中的博弈学知识，争取形成一个对自己或对双方都有利的结局，最大程度地获得有利于个人发展的各种资源，最低限度地保护自己的最低利益，是非常必要的。



目录 CONTENTS



第一章 为自己增加在人生的博弈中获胜的筹码

自然界中的生物遵循着一定的生存法则，即相互竞争，在竞争中实现优胜劣汰，促进物种的发展。不仅在自然界如此，人类社会也是如此，而生存的法则就是社会上日益激烈的竞争，并且这种竞争渗透在我们日常生活的各个领域。那些愿意努力、善于学习、拥有较强竞争能力的人，将会在生活中占有更多有利的资源，获得更大的发展空间。

- 正确的处世哲学和生活机会使你从人生中获得更多 / 3
- 要有独特的判断力，要敢于追求卓越 / 5
- 在经受了各种各样的考验之后才能证实你的能力 / 8
- 拥有坚定的信念和意志，努力战胜一切障碍 / 11
- 做一件事就要尽善尽美和精益求精 / 14
- 专心致志地去做事，不要萎靡不振 / 18
- 你必须努力操纵你的意志、你的能力 / 20
- 自我激励，不要满足于平庸的生活 / 23
- 在生活中保持自己独立的个性 / 28
- 确立适合自己的鲜明的个人风格 / 31
- 掌握接近机遇、创造机会的方法 / 33
- 调整自己的行为，改善自己的命运 / 36



第二章 在良好的人际关系中获得最大的受益

人际交往中，别人喜欢或者憎厌你的感情，是由你的社交水平、品位，你为人处世的习惯，以及说话办事的方式所决定的。同时，能不能搞好各方面的关系，也可以决定你事业的成功或失败。为了提升自己的人生品质，我们应该积极地克服那些对自己的交往不利的言行和习惯，学习一些为人处世的技巧，寻找能从人际交往中获得尽可能多的收益的良方。

- 良好的人际关系会带给你更多的机会 / 43
- 拓展人际关系的技巧和注意事项 / 46
- 经不起时间的考验的廉价友谊不值得追求 / 48
- 为对你来说真正重要的人腾出时间 / 50
- 交一个真正知心的朋友是非常有必要的 / 52
- 珍惜人与人之间宝贵的缘分，注重感情联络 / 55
- 使自己的人际关系越来越丰富，越来越强大 / 57
- 你为别人提供急需的东西，人家也会满足你的需求 / 59
- 学会真诚无私、不求回报地给予 / 62
- 在与别人的交往中把握好适度的分寸 / 64
- 办不了或办不好的事就不值得去做 / 67
- 打造良好的名誉，赢得别人的信任 / 70
- 博得别人的好感比使你自己“正确”更明智 / 73
- 不能总是妥协，要坚持自己的基本权利 / 75
- 克服自身的弱点，摆脱别人的支配 / 77
- 对待得寸进尺的人采取一些相对强硬的措施 / 79
- 在生活中不要总是扮演违心的角色 / 81



第三章 和谐的家庭关系不是靠迁就换来的

恋爱和婚姻能给人欢乐，也能给人烦恼。在恋爱中采取最得体的做法，精心呵护婚姻，不断增进感情，保持婚姻的美满和家庭的和谐，是每一个人都必须认真对待的问题。有人说：“互相忍让是婚姻这架机器上的润滑剂。”然而，为了获得美满的婚姻，仅仅依靠忍让和迁就是显然不行的。

- 婚姻就是男女对弈的一盘棋 / 85
- 选择一个能与你互补的最适合你的恋人 / 87
- 对女友不能无条件地顺从 / 89
- 不把两人个性的不合看成婚姻的障碍 / 93
- 适当自我调节以促成夫妻间的互补和谐 / 95
- 在婚姻生活中为彼此保留一定的自我空间 / 98
- 不要消极地等待对方主动觉察和满足你的种种渴望 / 100
- 采取积极有效的对策解决婚姻中的矛盾冲突 / 102
- 以爱和尊重为前提减少争吵，避免争端 / 104
- 对方的行为令我们不满意时抑制对立的心理 / 107
- 精心维护爱情关系朝着加深的方向发展 / 110
- 减少矛盾的发生，避免家庭的破裂 / 112
- 多些忍让，避开没完没了地纠缠争斗 / 115



第四章 在职场的博弈中成为赢家

有人说：“职场如同没有硝烟的战争，稍有不慎便容易掉入暗无天日的幽暗的隧道。在这场没有流血却你死我活的搏杀中，你可能一战成名，也可能沦为阵前的炮灰。”只有与同事和谐相处，和上司搞好关系，在职场的博弈中，你才可能有所收获，不会输得太惨。



- 与同事形成和谐相处互帮互助的关系 / 121
- 让同事愿意把你所需要的东西借给你 / 123
- 与同事发生了矛盾不要耿耿于怀 / 125
- 和上司保持不即不离的关系 / 127
- 和上司谈话时一定要掌握的要领 / 131
- 给上司提建议时方方面面的问题要考虑周全 / 133
- 在发现上司做法不妥时可以提出忠告 / 135
- 拣领导爱听的话说才有利于得到帮助 / 137
- 和上司相互间的脾性不合也可轻松应付 / 139
- 碰到爱挑剔的领导要尽量减少冲突 / 141
- 领导委托的某些事也可巧妙拒绝 / 144
- 对待领导的责难或要求应该积极答辨 / 147
- 得体地向领导要求你应该得到的利益 / 149
- 参与职场竞争不可把名利看得太重 / 153



第五章 通过有效的沟通占据主动和优势

人生的路充满了对彼此的期待，也充斥着许多的无奈，到底该如何做好自我的表达，才能让自己的观念与对方契合、心灵交会？纷争往往因误会而起，解决之道在于沟通。心灵需要理解才能沟通，感情需要理智才能升华。一个成功的现代人应该是沟通高手，谈判专家。沟通的目的不在于说服对方，而在于寻找双方都能够接受的方法，在此前提下，力争己方占据主动和优势。

- 通过谈心进行有效的沟通和交流 / 157
- 让对方充分表达他的看法才有利于彼此的合作 / 160
- 认真倾听对方说话，准确获取信息 / 162



- 通过提开放式的问题促进交谈 / 164
- 有效地增大别人接受你邀请的概率 / 168
- 在交谈时更注意技巧，更清晰地表达 / 171
- 运用各种技巧成功地劝说别人 / 174
- 了解对方的感情要求和逻辑要求使你的想法变成他的 / 177
- 通过巧妙沟通达成对自己有利的结果 / 182
- 让他人愉快地接受你的相反意见 / 185
- 保持沉默常常比实话实说更安全 / 187
- 轻松地对别人下逐客令而又不伤害彼此的感情 / 189
- 跟多人同时进行谈话时不怠慢任何人 / 192



第六章 在谈判协商中追求合作和双赢的效果

通过谈判为自己争取最大的好处的目标自然诱人；然而，彼此都这样想，就不可能达成任何协议。因此，在中国传统文化中“和合”思想与西方市场竞争理念相结合的理念影响下生发了“双赢”模式——就是大家都有好处，至少不会变得更坏。只有双方的利益兼顾，“赢者不全赢，输者不全输”，才可能促成长期有效的合作。

- 一定要努力追求双赢的谈判 / 197
- 谈判时力争气势上压倒对手 / 201
- 在争取利益的同时要给对方留有余地 / 204
- 在谈判中逐步提出自己的条件 / 206
- 应对电话谈判要给自己留出足够的准备时间 / 208
- 谈判中遭到拒绝时千万不要太在意 / 210
- 用特别的方式战胜不友好的谈判对象 / 212
- 要求很高的人，通常就是得到的比较多 / 215
- 谈判中突破僵局的策略和技巧 / 217



- 在生活中要尽量避免玩“零和游戏” / 221
- 要考虑以自己的所能来满足他人的欲求 / 224
- 斤斤计较、精打细算不如少些功利心 / 226
- 与他人密切合作，追求双赢 / 230



第七章 能屈能伸，能进能退

古人说：“退一步海阔天空。”在某些时候，主动向后退一步，把好处让给别人，自己甘愿扮演吃亏的角色，反而会获得更多的利益，或者避免遭受更大的损失，拥有更加广阔的发展空间。

- 在生活中要时时赞美别人 / 237
- 在求人办事的过程中使用得体的语言 / 239
- 可以奉行“吃小亏占大便宜”的原则 / 241
- 根据对方实力的强弱采取相应的对策 / 244
- 为自己塑造最不易受欺侮的形象 / 246
- 学会拒绝他人，避免不必要的麻烦 / 249
- 不要事事期望得到他人的赞许 / 252
- 得体地应对生活中不尽如人意的的人和事 / 254
- 避免和减少与别人进行不必要的争论 / 256
- 防止或者尽量减少同别人产生冲突 / 260
- 宁可忍让也要避免两败俱伤的结局 / 263
- 学会对不同的批评采取不同的态度 / 267
- 不要让来自别人的刻薄的话成为伤你的暗箭 / 270
- 诚恳地道歉以弥补破裂的关系，增进彼此感情 / 273
- 果断地放弃常常和执著同样明智 / 276



第八章 果断选择，明智放弃

选择是人生成功路上的航标，只有量力而行的睿智选择，才会拥有更辉煌的成功；放弃是智者面对生活的明智选择，只有懂得何时放弃的人，才会获得幸福和满足。学会适时适当地选择，懂得恰到好处地放弃，有所为，有所不为，才能享受人生博弈中获胜者的乐趣，使自己的人生更加绚丽多姿。

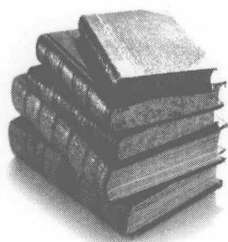
- 面临多种选择的时候要敢于拿主意 / 281
- 分清值得去做的事和不值得去做的事 / 285
- 危机时要有果断舍弃的魄力 / 287
- 及时合理地调整自己的目标和志向 / 290
- 遵循你的梦想，作出最佳的抉择 / 293
- 要能避开“商业念头”的侵袭 / 295
- 要避免因过多的贪欲而导致失去更多 / 297
- 在诱惑面前要保持清醒，适时放弃 / 299
- 考虑更多的选择，更完美地解决问题 / 302
- 作出重大的决定应遵循的基本原则 / 304



第一章

为自己增加在人生的博弈中获胜的筹码

为人处世博弈学



博弈学

How to get more value and balance in your daily life

自然界中的生物遵循着一定的生存法则，即相互竞争，在竞争中实现优胜劣汰，促进物种的发展。不仅在自然界如此，人类社会也是如此，而生存的法则就是社会上日益激烈的竞争，并且这种竞争渗透在我们日常生活的各个领域。那些愿意努力、善于学习、拥有较强竞争能力的人，将会在生活中占有更多有利的资源，获得更大的发展空间。



正确的处世哲学和生活机会使你从人生中获得更多

因发现第二种中微子而荣获 1988 年诺贝尔物理奖的美国实验物理学家利昂·莱德曼，曾给一批颇有抱负的大学生作了题为“低报酬、超工时”的讲演，畅谈科学生涯的乐趣，深受听众欢迎。

几天后，一个听过演讲的大学生给他写了一封信，信中写道：“我工作努力，学业不错；但至今未能显出任何真正有希望的成绩。我虽已尽了全力；但看来也只能落在平庸之辈中。我常自问：为什么我要设法进研究生院去苦苦求读，然后进政府研究部门或其他学术研究机构？这样最多就是发现一两件别人也可能发现的东西。我为什么不只拿一个学士学位，然后去当个保险统计员呢？九点上班，五点下班，工资还很高。

“在我看来，‘胜者王侯败者贼’，生活似乎只青睐于少数幸运者——我们的社会只表彰那些已经获得的成果，而不表彰导致这些成果所付出的艰苦劳动。那些辛勤劳动着但不曾成功的人，并不受到表彰，这一点使我感到沮丧！”

莱德曼为答复这位学生的问题而写了回信，信中希望该生考虑考虑“自己的处世哲学和生活动机”，“什么使你觉得真正快乐？在这个星球上什么才是真正有价值的东西？”

这个自认为是“平庸之辈”的大学生所表白的实际心态，确如莱德曼所言，与人生观有关。正因为“平庸”，所以就普遍。这个“平庸之辈”的不甘平庸之心，多少反映了世界上绝大多数寻常人的复杂情绪。然而，要想出人头地，是需要资本、实力的。

今天的社会是充满竞争的社会。竞争就是实力的较量、进取步伐的较量，它无情地把一切惰性的人、不思进取的人、无所作为的人抛在后面。



在某种程度上，可以说，人生是一场博弈，我们是一群赌徒，以一生为资本，和自己的命运之间进行着一场豪赌。在这场豪赌中，有的人赢得酣畅淋漓——这就是成功者；而有的人则输得一败涂地——那就是失败者。

其实，每个人都具有成功者的资格，亦即在起跑点上是一样的，至于起跑后的差距则是日积月累发展出来的。虽然每个人都有获得成功的机会，但是，结果如何，完全要看个人的能力和努力的方向以及努力的程度和本事了。

一般人认为成功者必定有其特殊的才能或高人一等的智商，其实并不然。因为才能与成功之间的关系是微乎其微的，爱迪生有句名言：“天才是99%的努力和1%的灵感。”

如果你想在人生的博弈中取胜，就要多学一点知识，多费一些心思，多付出一些努力。只有你的能力提高了，你的实力增强了，你才能够控制自我，甚至掌控别人，获得你所期望的人生。



要有独特的判断力，要敢于追求卓越

当今社会最受人欢迎、最具有竞争力的人，是那些头脑灵活，善于思考，既有独特的判断力，又有创造力的人。有些人，往往只知按例行手续做些人家吩咐下来、计划妥当、经人详细指示的工作；而那些真正有主见、敢于独创、肯于研究、善于经营的人才是人类的希望，也唯有这种人才能促进人类进步，充任开路先锋。

一个具有一种迅速而坚决的决断力的人，他的工作机会要比那些犹豫不决、模棱两可的人多得多。如果你想在生活中获得比别人更多的东西，就尽快革除那种东猜西想、左估右量、迟疑不决的坏习惯吧！它能使你丧失一切主意，耗费你无穷的精力。

生活中的不如意者往往是这样的人，他们遇到任何事情，明明早已详细计划过、考虑过的，并且已经确定的，但仍然畏畏缩缩地不敢立刻动手去做，重新再从头到尾地估量一番，拿到各处去征求意见，还东看看、西瞧瞧、左猜猜、右想想，翻来覆去，直至最后各种念头愈来愈多，就越发不敢信任自己、不敢打定主意了。致使他的精力渐渐分散，导致完全的失败。

一个人如果希望成功，就千万不要有优柔寡断、迟疑不决的毛病，而应有一种坚决的意志。他必须在做事之前完全打定主意；即使遇到任何阻碍，稍微有一点错误，也不可就此回过头来，升起怀疑的念头。

当我们遇到一件棘手或困难之事时，应该先仔细地思考，作出正确的判断，然后再打定主意。等到作出决定之后，就不要再有怀疑和顾虑了，也不要再去管别人的意见，只要竭尽全力去做就可以了。即使中途发现有什么小错误，也不可心灰意冷，应该把所受到的挫折当成一个教训，自信以