

古语有云 世事如棋

生活中每个人如同棋手，其每一个行为如同在一张看不见的棋盘上布一个子，
精明慎重的棋手们相互揣摩、相互牵制，人人争赢，下出诸多精彩纷呈、变化多端的棋局



你身边的

NI SHENBIAN DE
BOYI

博弈

刘绍明 余伟 编著

献给所有热爱生活的人

* 专家点评生活案例，帮您度过心理难关 *

“要想在现代社会做个有文化的人，你必须对博弈论有个大致的了解。”

——著名经济学家保罗·萨缪尔森

工作中，您是劳碌辛苦的“大黑猪”，还是轻松悠闲的“小白猪”？

回家时，您通常选择走“最近的路”，还是选择走“最快的路”？

婚姻中，您是天真地选择“地老天荒”，还是理性地选择“分道扬镳”？

理财中，您是选择“高风险，高收益”，还是选择“低风险，低收益”？



化学工业出版社

0225/27

语有云 世事如棋



2008

精明慎重

同在一张看不见的棋盘上布一个子，
下出诸多精彩纷呈、变化多端的棋局

你身边的

NI SHENBIAN DE BOYI

博弈



刘绍明 余伟 编著

献给所有热爱生活的人

* 专家点评生活案例，帮您度过心理难关 *

“要想在现代社会做个有文化的人，你必须对博弈论有个十足的了解。”

——著名经济学家保罗·萨缪尔森

工作中，您是劳碌辛苦的“大黑猪”，还是轻松悠闲的“小白猪”？
回家时，您通常选择走“最近的路”，还是选择走“最远的路”？
婚姻中，您是天真地选择“地老天荒”，还是理性地选择“分甘共苦”？
理财中，您是选择“高风险，高收益”，还是选择“低风险，低收益”？



化学工业出版社

·北京·



NI SHENBIAN 你身边的博弈
DE BOYI

人生不仅仅是和别人的博弈，更多的时候是与自己的博弈、与时间的博弈、与理性的博弈、还有更平常的就是理想和现实的博弈。钱钟书先生说过：“人生其实就是一座围城，外面的人想进来，里面的人想出去。”生活中与自己的博弈，有多少人能超越博弈呢？你是工作中的“大黑猪”还是“小白猪”呢？你回家通常会选择走“最近的路”还是“最快的路”呢？在跳槽与否之间徘徊，你最终是选择“跳”还是“不跳”呢？希望本书能给您带来一些别致的启悟……

图书在版编目 (CIP) 数据

你身边的博弈 / 刘绍明, 余伟编著. —北京: 化学工业出版社, 2008. 1
ISBN 978-7-122-01520-4

I. 你… II. ①刘…②余… III. 人际关系学 IV. C 912. 1

中国版本图书馆CIP数据核字 (2007) 第177998号

责任编辑: 陈红艳 郭燕春
责任校对: 徐贞珍

装帧设计: 3A 设计艺术工作室

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13½ 字数171千字

2008年1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: 26.00 元

版权所有 违者必究



向左走？还是向右走？（代序）

在人生的十字路口，我们经常犹豫、彷徨。天平的两端，到底选择哪个砝码？很多人都在不断地思索着这个问题。

收到绍明兄给我发过来准备由化学工业出版社出版的书稿，一看名字就很吸引我。对于博弈论我接触的不是很多，看过之后，感觉生活中的很多事情都可以在博弈论中得到解释。相比其他的专业博弈论书籍，我觉得绍明兄和余伟老师编写的《你身边的博弈》非常贴近生活，也非常通俗易懂。里面幽默诙谐的语言有时让人忍俊不禁，但是又不乏启示作用。

如何选择恰当的时候和道路避免上班迟到、如何收获美丽的爱情和维系稳定和谐的家庭关系、如何在工作中实现升迁和处理人际关系、如何经营企业……

在日常生活中，上述都是经常困扰我们的难题，我们经常为此苦苦思索，但是并没有把生活中的这些问题和博弈论联系起来。

什么是博弈论？对于博弈论的认识，留在我们脑海中的只是陌生的概念，它通常是伴着高深的数理和模型出现。数学家们将具体的问题抽象化，通过建立完备的逻辑框架、体系研究其规律及变化。博弈论曾经在诺贝尔经济奖的舞台上独领风骚，博弈论自从在经济学领域得以运用，便成为经济理论飞跃发展的里程碑。博弈论除了能够在学术领域中大放光彩，同样能够运用到生活当中。博弈不仅仅属于经济学领域，还是一门大智慧、大学问。生活中的很多现象都可以用博弈论解答，人生就是



一盘棋局，生活本身就是一个博弈的过程。

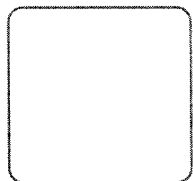
随着成长的过程，我们不断地学习如何生活、如何与人相处、如何应对这样那样的问题、如何说话、如何察言观色。理想和现实、烦恼和快乐、得到与失去、放弃与争取……生活中每一个思考的过程都是博弈心理的运用。如果能够学习一些博弈知识，我们就能发现生活的规律，找到生活的小窍门，会让我们的生活更加如鱼得水。因此希望大家在阅读这本《你身边的博弈》之后，能更好地感受到生活中真正的多姿多彩。

正如著名经济学家保罗·萨缪尔森说：“要想在现代社会做个有文化的人，你必须对博弈论有个大致的了解。”亲爱的读者，本书将带你进入轻松愉快的博弈之旅……

南方周末记者

杨大正

2007年11月14日



前 言

生活的意义在于思考，生活的过程在于努力！生活，其实应该是一件很美好、很美丽的事情。因此人生其实不应该是一种对抗，更应该是一起合作，互相成长、互相提高、互相得到自己满意的结果，因为没有人不希望自己活得快乐、活得充实、活得多姿多彩！

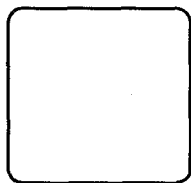
人生不仅仅是和别人的博弈，更多的时候是与自己的博弈、与时间的博弈、与理性的博弈、还有更平常的就是理想和现实的博弈。钱钟书先生说得好：“人生其实就是一座围城，外面的人想进来，里面的人想出去。”生活中与自己的博弈，有多少人能超越博弈呢？希望本书能给您带来一些另类的启悟……但任何方法都不是灵丹妙药，也不可能解决生活中所有的问题，博弈也是如此。

如果本书中的一些内容能给您带来一些启示，哪怕仅仅是一句话让你有所感悟或者心动，那本人也将觉得所有的劳动没有白费。同时也可以肯定你是一个非常热爱生活的人！

由于编者水平有限，错误和不足之处在所难免，敬请广大的专家和读者提出宝贵意见！

编者

2007年12月



目 录

代 序

前 言

第一章 博弈无处不在	1
人生就是一场博弈.....	2
策略的选择	5
第二章 生活篇	9
失衡的博弈——买房者的期望.....	10
与时间的博弈——如何掌握上下班时间.....	13
最短的路未必是最快.....	16
讨价还价的博弈.....	19
家装博弈	25
你是个理性的人吗.....	29
如何公布好消息和坏消息.....	32
为什么理想和现实会有差距.....	34
为什么要守信用.....	37
怎样建立和谐的人际关系	39
消费的心理误区.....	43
第三章 情爱篇	45
如何收获美好爱情.....	46
情侣的选择——夏娃为什么比不过玛利亚.....	51
情侣怎样才能最好的相处.....	55



为什么漂亮的女孩没人追	57
谈靓女配拙夫现象	60
如何维持稳定和谐的家庭关系	62
第四章 工作与职场篇	65
怎样获得满意的职位	66
跳还是不跳	68
办公室的博弈	73
“人才难得”与“工作难求”的博弈	76
如何与客户进行博弈	79
合作的重要性	82
工作中的“智猪博弈”	86
怎样不让员工搭便车	90
五十元与五百万元	93
海盗分金与公司股权的分配	96
秘书与总经理的博弈	100
第五章 理财篇	103
如何理解投资的“七二法则”	104
不要把鸡蛋放在一个篮子里	107
如何买房更合算	110
如何理解“风险越高，收益越高”	112
股市博弈与四国军棋	115
大户和小户的博弈	118
电视投票、博傻心理、牛顿的悲叹	122
跟风心理与投资泡沫	125
彩票与投资	129
第六章 经营篇	131
为什么“冤家”总要在了一块	132
小企业如何与大企业共享市场	134
信号传递的广告博弈	138



争取项目的博弈.....	140
商业投标的心理博弈	142
合作经营的博弈.....	146
品牌经营信息的传递.....	149
“斗鸡博弈心理”和“骑虎难下”与投资	152
企业的价格博弈.....	156
银行也会破产吗.....	159
银行怎样才不会垮掉.....	161
人类为什么要有法律.....	164
为什么要有共同约束心理.....	167
社会为什么要投票.....	169
总统的投票游戏.....	171
第七章 博弈心理学的其他应用	175
为什么再贵的商品也有人买	176
另类生活博弈	178
为什么劫犯只拿便宜的首饰.....	181
机智的生死博弈.....	183
所罗门故事与制度设计.....	186
有趣的错觉心理.....	188
警察与小偷的博弈.....	191
酒吧休闲的问题.....	193
去也终须去，留又如何留	196
第八章 尾 篇	199
博弈理论并不能包治百病.....	200
参考文献	202
你选择生活还是生活选择你.....	203



第一章

博弈无处不在

我们的身边充满了博弈，或者说，我们生活中的许多行为、许多现象都可用博弈心理来解释。“博弈论”不仅属于经济学领域，也理应属于心理学、社会学、政治学、历史学等领域，这些学科也有理由分享“博弈论”那旖旎的学术风光和精细的分析技巧。



人生就是一场博弈

人的一生会面临着各种各样、许许多多的选择，可以说人生处处是选择、时时有选择、无处不博弈。有人说人生就是一系列的选择过程，就像一条有多种交叉口的路，我们出生之后，就要不断经过一个又一个的交叉口，可是在面临每个交叉路口时我们只能选择其





中的一条。一旦选定就可能决定了自己的人生际遇与未来，这样的选择是单向的，因为时光永远也不会倒退，人生也不可逆转且不可能重头选择。

人生也是复杂多变的，由于每个人的认识不同，每个人的价值在选择中也会出现差别。自己的未来会如何是很多人都曾经设想的问题，再加上各自独特的环境与经历，人生便会呈现出千变万化的奇妙景象。在每个交叉路口，特别是人生的重要节点上，每个人的选择都在描绘着自己的历史，也都在决定着自已的未来。在遇到生命危机的时刻，有些人选择奋不顾身，舍己救人，获得了生命永恒的价值；有些人选择临阵退缩，壁上观火，遭到道德永远的谴责。

人生与未来并非不可知，关键是在于自己如何选择。在面临抉择的时候，有些人可以发挥主观能动性，结合自身特点做出合适的选择，并通过这种方式掌控自己未来的人生走向，成为一个真正自主的人，活出人生的精彩；有些人则是听从别人的选择，如父母、师长、朋友等把自己的人生交到别人手上，成为一个没有主见的人；更有些人只是随机的选择，随波逐流；还有些人则是被动的被选择，然后去适应选择……

不论作出怎样的选择，一旦选定，便必须做好承担相应后果的思想准备，选择了什么或者放弃了什么都已经不再重要，因为在你做出选择之后，对结果便很难有选择的余地。所以，只要做出了选择，无论是喜是忧，都要勇敢地承担责任。怨天尤人只是徒劳，只能助长你心理的不平衡，加大你走出困境的难度。释迦牟尼佛讲：“人生只在呼吸之间”，孔子说：“逝者如斯夫，不舍昼夜”。在生命的长河中，人生只是短暂的一瞬。那么你又该如何做好自己的选择呢？

从前，有一位武士一直想知道天堂和地狱什么样，问了很多人都没能给他解答。于是有一天，他来到了一座寺庙，向庙里的白隐禅



师请教：“真有天堂和地狱吗？”白隐禅师问他：“你是做什么的？”
答：“我是一名武士，专门保护我的主人。”“什么样的主人会要你做他的门客？看你的面孔犹如乞丐！”白隐禅师故意激怒他，武士被激怒了，他怒目而视，拔剑而出。这时，白隐禅师缓缓说道：“地狱之门由此打开。”武士为之一震，心有所悟，遂收起宝剑，向禅师深鞠一躬，以谢开示。“天堂之门由此敞开。”白隐欣然道。这是一个人生选择的故事，它告诉人们，心念的善恶和一言一行的好坏，也是对未来的选择。我们就是在不断的选择中和命运进行着各种博弈。



策略的选择

某勘察队的小张在今年五一的时候和心爱的女友订婚了。俗话说，人逢喜事精神爽，小张也不例外，自订婚后脸上总是带着笑容。有一天，小张在野外作业时，突然想起自己的未婚妻可能是今天生日，但是又不能确定。本来想打个电话来确认一下，可是很不巧，手机在出发时忘在单位了。这时小张心里就开始琢磨：自己到底是下班回去买礼物好呢？还是不买礼物呢？要是下班不去买礼物，万一今天是未婚妻的生日，那她心里肯定会不高兴，刚订完婚就不重视我了？后来聪明的小张想道：对了，其实就算不是未婚妻的生日，自己也可以买礼物送她的，这样，未婚妻看到礼物还会感到意外的惊喜呢。我也没必要再想买不买礼物了。于是，小张下班后就直接去给未婚妻买礼物了。

小张的这种情况是经常碰到的。比如和朋友约会去咖啡馆还是去公园？阴天外出的时候，是带上雨伞还是不带雨伞？上班是骑车还是坐车？和同学是去听音乐会还是去看电影？所有的一切，都需要自己做出决策。在小张这个故事中，小张可以有两种策略：确定今天是未婚妻的生日或确定今天不是她的生日，但不论采取何种策略，小张的最好行动是买礼物，这是他最好的选择和做法。就如在阴天时我们外出，在无法判断阴天哪个时间要下雨时，我们最好的选择就是带上伞，以防万一。生活中这些现象在经济学中被称作“博弈论”，其实博弈学不仅属于经济学领域，生活中的很多现象都可以利

用它得到解释。博弈其实更应该是一种大众心理游戏。

“博弈论”的英语原文是Game Theory，直译过来就是游戏论、竞赛论或运动论。比如在一场篮球比赛中，比赛双方都希望在努力巩固防守的同时，通过积极进攻来赢得比分以击败对方。这种行为就是一种博弈。“弈”在汉语中的解释是下棋的意思，下棋中的双方行为特征其实也如同球赛中双方的行为。当然，扩展开来，现代企业之间的竞争、国家之间的综合国力等，都是这种“游戏”，只是游戏的内容不同而已。

一般来说，博弈不是一个人在毫无干扰的真空中做决策。博弈在生活中的形成要有两个或两个以上的参与者（Player），这是博弈存在一个必需的因素。

在生活中最简单的心理博弈例子就是吸烟。大家知道吸烟伤身，但是不吸烟有些人却又觉得控制不住，如果这个人有妻子或儿子或者是女友，他每次吸烟的时候都要遭到她们的反对。于是这个人在选择每次是抽烟还是不抽烟的时候，这就需要进行心理斗争和权衡（Trade off）。这种情况下就形成了博弈心理。在现代社会商业活动中，一个企业或组织乃至国家与国家之间在进行谈判交易的时候，也是通过各种博弈来实现的。

通俗地说，博弈就是个人或组织在一定的环境条件与既定的规则下选择策略，以达到自己心理目标的过程。

博弈心理看似深不可测，但其思想却极易理解。简单地说，博弈就是人们心里如何进行决策以及这种决策如何达到均衡的问题。每个博弈者心里在决定采取何种行动时，不但要根据自身的利益和目的行事，还必须考虑到自身的决策行为对其他人的可能影响，以及其他可能采取的行为策略，从而选择最佳行动计划，来寻求收益或效果的最大化。



从对“博弈心理”简要、通俗的介绍中可以发现，我们身边充满了博弈。我们生活中的许多行为、许多现象都可用博弈心理来解释。

日常生活中的一切，大到世界军事大战、国际贸易战，小到今天早上你突然生病，均可从博弈中定出结果。有位经济学家说如果你知道点博弈学，且又精通数学，那么你在商场上就可以立于不败之地。这话也许有点夸张，但是的确说明博弈心理在现代经济生活中的重要性。

1994年美国向商家拍卖大部分无线电频率。拍卖活动由很多博弈论心理专家精心设计，目的是最大化政府收益和各商家利用率。事实证明，这个博弈设计取得极大的成功。美国政府在这个拍卖活动中获得超过一百亿美元的收入，各频率也都找到了满意的归宿。

与此相对应的是，新西兰政府却在一个类似的拍卖会中惨遭失败。因为他们没有通过博弈心理理论来设计拍卖规则。最后的结果惨不忍睹，政府只获得预计收入的15%，而被拍卖的频率也没能完全物尽其用。在一场拍卖会现场因为无人竞争，有一个大学生只花1美元就买到了一个电视台许可证，这样的结果让人大出意外。

在中国历史上，善用博弈心理的事例举不胜举。其中最著名的就是“田忌赛马”的故事。

我国古代的齐威王非常喜欢赛马，他与大将田忌经常比赛，规则是双方各出三匹马，一对一比赛三场，赛马分为最优、次优和较差三个等级。一开始田忌总是以0:3告负。后来田忌的谋士孙臆给田忌出主意，让最差的马去与齐威王最快的马比，而让最优的马去赢齐威王次优的马，让次优的马去赢齐威王最差的马，这样田忌便以2:1取胜齐王。

在现代企业中，市场竞争也是一样。在资金、规模、品牌和人力

等都处于劣势的企业，却可以在某个局部市场上，集中自己所有的资源加以整合，形成细分市场上的优势，从而成为市场竞争的赢家。

在个人求职中，求职者的学识、水平等自身素质固然十分重要。然而在面试时，如果能够运用以弱胜强的博弈心理方法，根据应聘职位的需求，集中展现自身优势，恰当地运用面试方法，就有可能在众多实力不凡的竞争对手中脱颖而出。

正是因为博弈心理对现代经济生活具有如此重大的冲击和影响，2005年的诺贝尔经济学奖授予“博弈论”研究专家罗伯特·奥曼和托马斯·谢林，1994年度和1996年度的诺贝尔经济学奖，也分别由纳什、泽尔滕、海萨尼、莫里斯和维克瑞等“博弈论”专家分享。如此众多的“博弈论”研究专家的频频获奖，凸现了“博弈论”在主流经济学中日益重要的地位。

希望我们每个人在社会生活中灵活运用博弈心理，以求最大化达到自己的目标！