

生活中的博弈生存法则

世道日益艰难，人心也越发复杂，每天早上我们一睁眼，就开始了策略的博弈和心计的较量。有心人才有大前途，你做出的选择足以决定你的前途和命运，更关乎你在职场中的位置，未来会有着怎样的人生，能过上什么层次的生活！

石赟◎编著



吉林科学技术出版社

生活中的博弈生存法则

石赟◎编著

博弈与心计



图书在版编目 (CIP) 数据

博弈与心计/石贇编著.-长春:吉林科学技术出版社,2008.1
ISBN 978-7-5384-3740-9

I.博… II.石… III.人生哲学-通俗读物 IV.B821-49

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2007) 第 183726 号

博弈与心计

石贇 编著

责任编辑:王精杰 封面设计:大象设计工作室

*

吉林科学技术出版社出版、发行
长春新华印刷厂印刷

*

720×990 毫米 16 开本 17 印张 270 千字

2008 年 1 月第 1 版 2008 年 1 月第 1 次印刷

定价:29.80 元

ISBN 978-7-5384-3740-9

版权所有 翻印必究

社 址:长春市人民大街 4646 号 邮编 130021

发行电话:0431-85635177 85651759 85651628 85677817

电子信箱:jlstp@sina.com

网 址:www.jlstp.com

实 名:吉林科学技术出版社

前言

《论语·阳货篇》中说：“饱食终日，无所用心，难矣哉！不有博弈者乎？为之，犹贤乎已。”由此可见，博弈就是用游戏思维来突破看似无法改变的局，解决现实生活中人们遇到的困境或是困惑时的策略。在博弈中，每个参与者都为了自己的利益而搏斗，强者未必胜券在握，弱者也并非永无出头之日。因为在博弈中，结果不仅取决于参与者自身的实力与策略，还取决于其他参与者的实力和策略。用日常生活中的语言来说，博弈就是行为者在一定条件、环境和规则下，选择一定的行为策略加以实施并取得相应结果的过程。千百年来博弈与人们的生活紧紧相连，围棋、象棋以及各种各样的彩票游戏中都存在着博弈。

博弈法则正是从这些日常的游戏抽象提炼出来的，并且用来指导这些游戏。古语有云：世事如棋。生活中每个人都如同棋手，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”。作为一种关于决策和策略的理论，博弈法则的许多例子来自于日常生活和经济活动中的游戏和事物。随着社会生活各个方面的竞争性和对抗性的加强，随着人们对自身行为和决策的理性及效率的更高层次的追求，人们必将更多地利用博弈的理论来指导自己的行为，以争取更理想的结果。

公元前493年，吴国和越国爆发战争。夫差率领雄兵攻伐越国，吴军攻至越都会稽大败越军。勾践为了保存性命以图东山再起，忍辱负重，做了吴王的奴仆。

勾践到了吴国，卑躬屈膝给夫差喂马。夫差每次坐车出去，勾践就给他拉马。有一次夫差生病，勾践为了能够博得夫差的怜悯和同情，亲自为夫差尝粪寻找病源。正是这一举动，彻底感动了夫差。不久，夫差释放勾践回越国。

回到越国的勾践，卧薪尝胆、励精图治。公元前473年，勾践率领三万雄兵，一举灭了吴国。

在和吴王夫差的博弈中，勾践尝粪问疾，卧薪尝胆二十年，忍人所不能忍之辱，受人所不能受之苦！最后在这场博弈中取得了最后的胜利。

从古至今，这样的例子层出不穷，他们在藏露之中寻求稳守，在刚柔



之间回旋制胜，在时势之中把握先机。他们知变化，知隐忍，知取舍，在进退中达到了人生与事业的巅峰。

人人都在追求成功。不过，渴望成功的人很多，但真正能够取得成功的人却很少，原因在于很多人没有领悟到其中的玄机。

在日益激烈的竞争、对抗、冲突中，该如何寻求最佳行动，确定最佳策略，使自己利益最大化呢？

在与他人的利益交往，赢取博弈资格的过程中，何时应该合作，何时应该单枪匹马，冲锋陷阵呢？

《论语》说：工欲善其事，必先利其器。在商场、官场、事业、爱情等这些生活中的大事小事中，人们会遇到许多不同的冲突和竞争，要想有所作为，就要参透玄机。策略性的思考能够帮助人们以理性的分析和筹划，预测对方的反应并选择应该采取的合理行动，以取得优势，创造对自己有利的结果。博弈遍及人们生活的方方面面：公司企业要以优良的竞争策略来求取生存与发展；学生们要以高效率的读书考试策略来通过高考；父母们要有良好的管理策略来教育孩子等。这一切都需要策略性的思考，在彼此的互动关系中，找出最佳的解决问题之道。美国物理学者约瑟夫·福特说过：“上帝和整个宇宙玩骰子，但是这些骰子是被动了手脚的。我们的主要目的，是要了解它是怎样被动的脚，我们又应如何使用这些手法，以达到自己的目的。”人们所要做的，正是怎样最大限度地在这个“被动过手脚”的环境中实现自己的目标。为了帮助大家面对这些生活中可能难以解决的问题，我们推出了《博弈与心计——生活中的博弈法则》一书。

本书共分二十章，主要介绍商场、人际、官场、政治外交、股市、爱情等方面的生活博弈法则，通过一个个生动鲜活的事例向人们展示经验教训，从而使生活中的人们能够感悟到生存的智慧 and 方略。

本书在出版过程中，王彦、陈璋、罗文等人对本书的编写给予了大力的支持和帮助，在此向他们表示感谢。

虽然本书在创作过程之中，态度是严肃认真的，但是囿于资料收集所限，书中难免有不足之处，欢迎读者批评指正。

——编者





目 录

第一章 博弈时代:走进博弈的逆向心计

1. 人类进入利益博弈时代..... 002
2. 博弈的构成要素..... 004
3. 博弈的基本分类..... 007
4. 利益时代的冲突与和谐..... 009
5. 谁最应该学习博弈论..... 011
6. 博弈论的应用..... 012

第二章 致胜中的博弈术:比对手高一点

1. 学会在温水里煮青蛙..... 016
2. 把对手拆得七零八落..... 018
3. 无处不在的三方制衡..... 020
4. 退避三舍是为了后发制人..... 022
5. 速战速决的博弈术..... 024

第三章 职场博弈法则:定位,但不越位

1. 上司永远是对的..... 028
2. 一定要学会尊重上司..... 030
3. 正确的时间做正确的事..... 032
4. 明枪与暗箭——职场中的博弈生存法则..... 034
5. 两难境地何去何从——跳槽还是“卧槽”..... 036
6. 做聪明乌龟,不做笨蛋兔子..... 038



第四章 生活博弈:处事方与圆

1. 一只手拥抱不了成功..... 042
2. 过犹不及的反面教材..... 044
3. 有时候什么都不做比什么都做更好..... 045
4. 太阳比北风更能让你“裸体”..... 047
5. 辉煌的宫殿最容易在建成之时崩溃..... 049

第五章 生存博弈:博弈中的理性选择

1. 生存永远没有最后的通牒..... 052
2. 海盗分金——公平规则下的不公平..... 054
3. 所罗门的智慧——公平不是平均..... 056
4. 解决争端的秘诀——双赢的分配..... 058
5. “木秀于林,风必摧之”的生存博弈论..... 061
6. 借力谋权的生存之路..... 062

第六章 历史中的博弈术:穿越心计的魔杖

1. 孙膑与庞涓——乱世生存与道德底线..... 066
2. 攻城、攻心与诸葛亮..... 070
3. 诸葛亮、周瑜的掌中之“火”..... 072
4. 吕不韦的长线博弈..... 073
5. 一生追求做仓鼠——权相李斯的心路历程..... 076
6. 识人与失人——刘邦与项羽的江山争霸战..... 078

第七章 驭人博弈术:心照不宣的处世规则

1. 与虎谋皮的招数..... 082
2. 借树开花的计谋..... 085
3. 把潜在对手解决在摇篮之中..... 087





4. 不战而屈人之兵..... 089
5. 不要轻易亮出底牌..... 091
6. 做一个耐心的垂钓者..... 094

第八章 囚徒的困境:反抗中的选择

1. 陷入困境——倒霉是因为太“聪明”..... 098
2. 囚徒的选择——合作还是背叛..... 101
3. 囚徒的智慧——在假意顺从中获得反抗机会..... 103
4. 互相猜忌与目光狭窄的囚徒困境..... 105
5. 李世民身处的囚徒危机与致命搏击..... 108

第九章 政治与外交的双重博弈:手腕的艺术

1. 斗鸡博弈——苏美古巴导弹危机..... 112
2. 骑虎难下——美、苏军备博弈..... 115
3. 猫鼠争斗——萨达姆与美国的军事博弈..... 117
4. 软硬兼施——伊朗与美国的“阴柔”对抗..... 119
5. 以小博大——本·拉登与美国的博弈..... 121

第十章 信息博弈:知己知彼才能百战不殆

1. 信息决定博弈的胜败..... 126
2. 空城计与信息不对称的博弈..... 129
3. 皇帝的新装与信息博弈..... 131
4. 信息不透明情况下的利害权衡..... 133
5. 知己知彼——博弈思维的起点..... 135
6. 信息传递——好酒也怕巷子深..... 137

第十一章 进退博弈:对战中的突围密码

1. 自污以保全身..... 142



2. 后发制人的潜规则	143
3. “弃小义”才能“雪大耻”	144
4. 糊涂之中隐藏大智慧	146
5. 善于操纵外力的控权之术	148
6. 谁先强硬谁就可能占有先机	150
7. 能屈能伸的丈夫行为准则	152

第十二章 人际博弈：心机与心计

1. 你是自己的地狱，也是自己的天堂	156
2. 饶人一条路，伤人一堵墙	158
3. 藏锋是一种自我保护	160
4. 权力与亲人孰轻孰重	162
5. 与人交往多同流少合污	164

第十三章 官场博弈：隐忍者做得久

1. 官策——淘汰清官定律	168
2. 守官——迎合圣意的智慧	170
3. 心术——藏而不露的城府	172
4. 修身——形圆志方的涵养	174
5. 权谋——刚柔相济的韬略	176

第十四章 爱情博弈：鲜花为何插在牛粪上

1. 温柔与刚性的爱情博弈论	180
2. 不愿意跨进婚姻殿堂的男人	182
3. 情义最能打动芳心	184

第十五章 商战博弈：智者角逐胜负

1. 借我一腿与借我一嘴	188
--------------------	-----





2. 胡雪岩的经商博弈术	190
3. 价格战的困境与均衡	192
4. 虎狼环视中的经营策略选择	194
5. 创造别人难以模仿的优势	196
6. 寻找适合自己的竞争方式	198

第十六章 皇权博弈:强化自己的心计招数

1. 唐太宗晚年难逃帝相博弈的怪圈	202
2. 慈禧与李鸿章——控制与反控制	204
3. 王莽的伪装——由相权至皇权的侧面进攻	205
4. 汉武帝强化皇权的心计招数	207
5. 朱元璋博弈功臣的“心计运动”	209
6. 赵匡胤用来对付宰相的克格勃	211

第十七章 重复博弈:蛰伏中的理性较量

1. 一次性博弈与多次博弈的交战	214
2. 重复博弈的道德底线	215
3. 带剑的契约才有效	217
4. 在重复博弈中觉醒	219
5. 重复博弈与合作价值观	221

第十八章 股市博弈:学会有益的双重赌博

1. 散户与庄家的双重博弈论	224
2. 当别人贪婪时你要变得害怕	227
3. 投资与投机的双重博弈	231
4. 盈利也可能造成伤痛	234
5. 投资与风险的心理博弈战	236



第十九章 谋略思维:博弈中的策略战

1. 谋略者生,勇而无谋者死	242
2. 诱使对方采取自己希望的策略	244
3. 馒头是争来的,天下是让来的	246
4. 萝卜与大棒——威胁、承诺及其可信性	247

第二十章 谈判中的博弈术:制造别无选择的境地

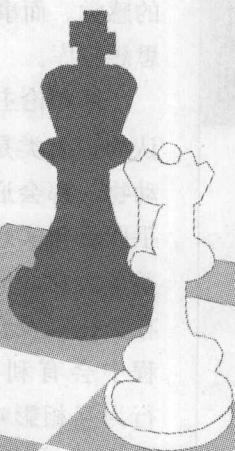
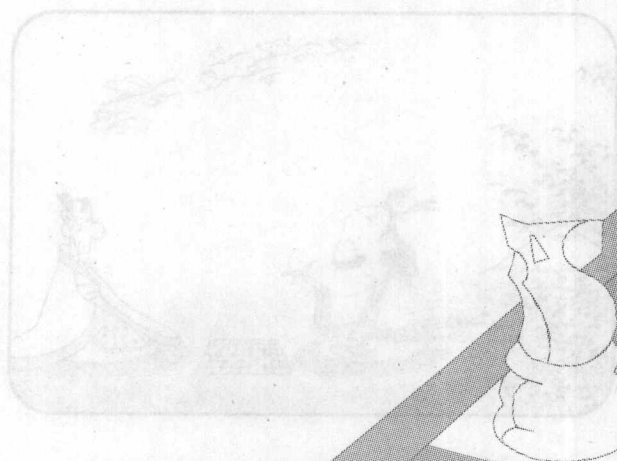
1. 让对手别无选择的悬崖策略	252
2. 博傻游戏——寻找下一个冤大头	254
3. 不卑不亢,化争斗于无形	256
4. 无法说不——从对抗到合作的谈判潜规则	258
5. 保全面子,不伤感情	260



第一章

博弈时代

走进博弈的逆向心计





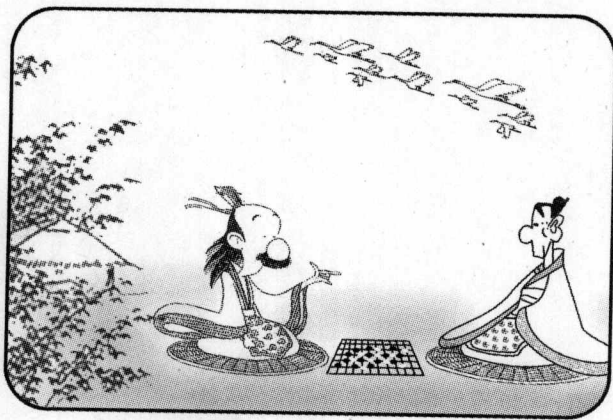
1

人类进入利益博弈时代

古语有云：人生如棋。生活中，人们就如同棋手一样，在一张张看不见的棋盘上布设棋子，努力争胜。为了能够取胜，人们步步为营，相互揣摩、相互牵制，下出众多精彩纷呈、变化无穷的“棋局”。博弈论就是研究人们在面对问题进行策略选择时理性化、逻辑化的部分，并将其系统化的一门科学。换言之，博弈论就是研究个体如何在错综复杂的局势中对手作出最合理的策略选择。事实上，博弈论也正是衍生于古老的游戏，如象棋、围棋、扑克等。人们将这些具体的问题进行抽象化理解，通过建立一个完备的逻辑框架和理论体系来研究其变化规律。

博弈论最早起源于英文“Game Theory”，在我国译为“博弈”，这个词带有很浓厚的学术意味，因此给人以强烈的理论色彩，甚至有高深莫测的感觉。而事实上，博弈论是开拓思路，提高决策理论水平并启迪人生的思想宝库。

博弈论主要研究的是人们之间通过策略产生的相互依赖行为。博弈论认为，人类是理性的动物，都会通过一些手段希望实现自身利益最大化，同时人们在交往以及合作的过程中会有利益冲突，行为互相影响，而且信息常常是不对称的。同时博弈论也研究人们行为在直接进





行相互作用时的决策,以及决策过程中的均衡问题。

《说苑》记载了这样一个故事:晋灵公为人骄奢,一次他决定建造一个九层高台,并且对这件事提出异议的,杀无赦。大夫孙息听说了这件事之后,就去求见晋灵公。晋灵公问他:“你有什么才能?”孙息回答说:“臣能够将十二个棋子垒在一起,然后还能在上面加九个鸡蛋。”晋灵公不相信,于是让孙息演示一遍。孙息露出凝重严肃的表情,他先将一个棋子放在下面,然后一个一个地向上加,等到十二个棋子都垒在一起的时候,就开始往上面放鸡蛋。这时候旁边的人都屏住呼吸全神贯注地看着孙息,仿佛轻轻的呼吸也会把鸡蛋吹掉下来一样。鸡蛋越加越多,孙息的动作也越来越缓慢,越来越小心翼翼。晋灵公紧张地趴在地上观看。等到孙息把十二个棋子和九个鸡蛋都垒在一起的时候,晋灵公长舒了一口气,说:“危哉!”孙息笑着说:“您建造九层高塔,三年都还没有建造完成,它的危险比这件事大多了!”

这就是成语“危如累卵”的由来。孙息无疑是个聪明人,他没有用大道理去向晋灵公说教,而是用这种很巧妙的方式向晋灵公进谏,不仅生动形象,而且避免了和晋灵公产生正面冲突。

博弈论是人们深刻理解经济行为和社会问题的基础。

在现实生活中,人们不停地进行选择,并根据这些选择做出决定,你的选择和决定将对别人的决策结果产生影响,同样别人的选择和决定也直接影响着你决策的最终结果。你的对手和你同样聪明且关心自己的利益,一方面他们的目标常常与你发生冲突;另一方面,你们之间存在潜在的合作可能。在你做决策的时候,必须将这些冲突因素加入到你的考虑范围之内,同时还要考虑到如何发挥合作因素的作用。

人类已经进入到了利益博弈的时代。甲和乙两个人下棋,甲在走每一步的时候,必然要仔细考虑到乙的想法,并根据乙的想法做出相应的对策。同样,乙在走棋的时候,也要揣摩甲的心思,并根据这种揣摩做对策。所以甲还得想到乙在想他的想法,乙当然也知道甲想到了他的想法。把这种“棋局博弈”换到社会生活中,每个人都是持子的棋手,为了自己的利益去揣摩需要打交道的人的心思,只有这样人们才能够在纷繁复杂的社会中谋得需求,同时在冲突和合作之间选择最为有利于自己的方式,在利益博弈中抢占先机。





沃尔玛成功的例子就很能说明博弈的重要性。1969年沃尔玛正式创立,在短短几十年时间中已经发展成为全球连锁百货业的巨无霸。沃尔玛成功的关键就在于它采取了正确的市场进入策略。大多数经营者的想法是,大型折扣商店依靠低价格、低成本经营,必须要有足够的市场容量,因此认为这类商店根本不可能在小城镇获得利润。但当时沃尔玛的经营者华尔顿则持相反看法,他的实践也证明了他的看法是正确的。到20世纪70年代沃尔玛已经开出了几十家“小镇上的折扣店”,并获得了巨大的成功。过了几年,等到其他连锁店经营者意识到其中的巨大商机时,沃尔玛已经大量占领了市场。对小镇来说,开一家可以盈利,因为这家折扣店可以成为市场上的垄断者;但如果开出两家,市场容量就不够大,就必然要亏损。

当厂商面对这样一种博弈时,先行者的优势是不可动摇的。一旦一家厂商已经开辟了市场,第二家厂商最好选择不进入策略,否则就可能导致两败俱伤的局面。

沃尔玛的例子充分说明了商业社会前提下博弈的重要性。为了寻求自身的利益,人类之间的博弈不可避免。因此,了解博弈的内容,已经成为当今人们的必然选择。

2

博弈的构成要素

什么是博弈?

博弈是指个人、团队或其他组织,面对一定的环境条件,在一定的约束条件下依靠自身掌握的信息,同时或先后,一次或多次从各自可能的行为或策略集合中做出自己的选择并予以实施,从中取得相应的结果或收益的过程。

博弈是一种普遍现象,在经济学中,博弈论是研究当某一经济主体的决策受到其他经济主体决策影响,同时该主体的相应决策又反过



来影响其他经济主体选择时的决策以及均衡上出现的问题。

从上面的定义中可以看出,博弈包括参与人、行为、信息、策略、次序、收益、结果、均衡八项内容。

1. 参与人,也可称之为“博弈方”,是指博弈中独立决策并承担相应的后果,以自身利益最大化为最终目的来选择行动的决策主体。博弈的规则一经确认,各个参与人的地位都是平等的,都必须严格按照规则来办事。

2. 博弈行为,是指参与人所有可能的策略或行动的集合。根据该集合的状况可分为有限博弈和无限博弈。

3. 博弈信息,是指参与人在博弈过程中掌握的对选择策略有帮助的情报知识,特别是有关其他参与人的特征和行动方面的知识。

4. 博弈策略,指的是可供参与人选择的全部行为或策略的集合,即规定每个参与人在进行决策行动时可以选择的方法,以保证自身利益的最大化。在不同博弈中可供选择的策略或行为的数量不尽相同,在同一个博弈中,不同参与人的可选策略或行为的内容和数量也通常不同,有时只有有限的几种,而有时又可能有许多种。

5. 博弈的次序,即博弈参与者做出策略选择的先后顺序。在现实的各种决策活动中,当多个独立博弈方进行决策时,有时需要这些博弈方同时作出选择,因为这样能够保证公平合理,而很多时候博弈方的决策又有先后之分,并且有时一个博弈方还要作不止一次的决策选择,这就免不了出现次序问题。因此博弈必须规定其中的次序,即使博弈的其他方面都相同,次序不同一般也是不同的博弈。

6. 博弈方的收益,即指参与人从博弈中做出决策选择后的所得和所失,它是所有博弈策略或行为的目的所在,是每个参与人真正关心的东西。由于人们对于博弈的分析主要是通过数量关系的比较进行的,因此人们研究的大多数博弈,本身都有数量关系的结果或可以量化为数量的结果,即“得益”。得益是分析博弈模型的标准和基础。

7. 结果,即博弈分析者感兴趣的要素集合。

8. 均衡,即所有参与人的最优策略或行动的组合。博弈中的均衡,是指一种稳定的博弈结果,但并非博弈的结果都能均衡。博弈的均衡是稳定且可以预测的。





博弈的八项内容是定义一个博弈时必须具有的要素，缺一不可。博弈论就是系统研究各种博弈问题，寻求在各博弈方具有充分或者有限理性、能力的条件下，以期达到合理的策略选择和合理的选择策略的博弈结果，并分析这些结果的经济意义、效率意义的理论和方法。

博弈论中有很多典型的模型，通过这些模型可以找到博弈的各构成要素。

孙悟空和猪八戒护送唐僧西天取经，来到了火焰山，方圆百里酷热难耐，孙悟空和猪八戒必须有一个人去寻找水源，否则三个人都将渴死。但孙悟空和猪八戒都不想承担这份工作，于是唐僧想了一个好的解决办法：他做裁判，孙悟空和猪八戒通过石头、剪刀、布的游戏来决定胜负，输了的就要去找水。规则是：孙悟空和猪八戒必须同时出招；胜负关系是石头胜剪刀，剪刀胜布，布胜石头，如果双方出招一样，那么重新再来一次。

那么，这是不是一个博弈呢？通过分析上面的例子是否包含了博弈的八项要素，就可以知道是不是博弈了。

首先，参与人是孙悟空和猪八戒，这是毋庸置疑的，他们要通过石头、剪刀、布的方式来决定胜负，这是博弈的行为。同时，无论是孙悟空还是猪八戒，他们如何出招，关键在于他们推测对手如何出招。如果孙悟空推测猪八戒可能出剪刀，那么他的最优策略是出石头，其他策略都是下策。同理，猪八戒的选择也一样。因此，孙悟空采用什么策略，关键取决于猪八戒的策略，而猪八戒采取什么策略反过来又取决于孙悟空的策略。这表明孙悟空和猪八戒的策略具有相互依存性。在这里对手的决策是就博弈的信息，而根据观察到的对手如何决策做出的行为决定，就是孙、猪二人的博弈策略。两人的决策次序是同时，而收益和结果是相同的，都是不用承担找水的义务。

由此可知，以上的例子是博弈，而且是一个很典型的博弈，它包含了博弈的八项构成要素，具备了博弈的所有特征。

因此可以知道，对于一个例子或事物是不是博弈，就可以通过对博弈的构成要素的分析而得出结论。

事实上，博弈行为本来就只是一种生活中的日常现象。人们在日常生活中经常要分析他人的意图从而做出合理的行为选择，而通过了解博弈的

