

拿来就能用！ 轻松读懂 博弈论

每个人都能读懂的博弈论！



学会**博弈论**，世界都会听你的
人生处处存在较量，输赢由博弈来决定

消费、心理、情感、社交、工作、谈判、营销，
一本有趣、易懂、强大的博弈论，助你走上人生巅峰！

张波 / 编著



中国工信出版集团



电子工业出版社
PUBLISHING HOUSE OF ELECTRONICS INDUSTRY
<http://www.phei.com.cn>

拿来就能用！
轻松读懂
博弈论

张波 / 编著

Publishing House of Electronics Industry

北京·BEIJING

未经许可，不得以任何方式复制或抄袭本书之部分或全部内容。
版权所有，侵权必究。

图书在版编目（CIP）数据

拿来就能用！轻松读懂博弈论 / 张波编著. —北京：电子工业出版社，
2016.9

ISBN 978-7-121-29770-0

I. ①拿… II. ①张… III. ①博弈论—通俗读物 IV. ①O225-49

中国版本图书馆CIP数据核字（2016）第202934号

策划编辑：张 轶

责任编辑：张 轶

印 刷：中国电影出版社印刷厂

装 订：中国电影出版社印刷厂

出版发行：电子工业出版社

北京市海淀区万寿路173信箱

邮编：100036

开 本：880×1230 1/32 印张：9 字数：210千字

版 次：2016年9月第1版

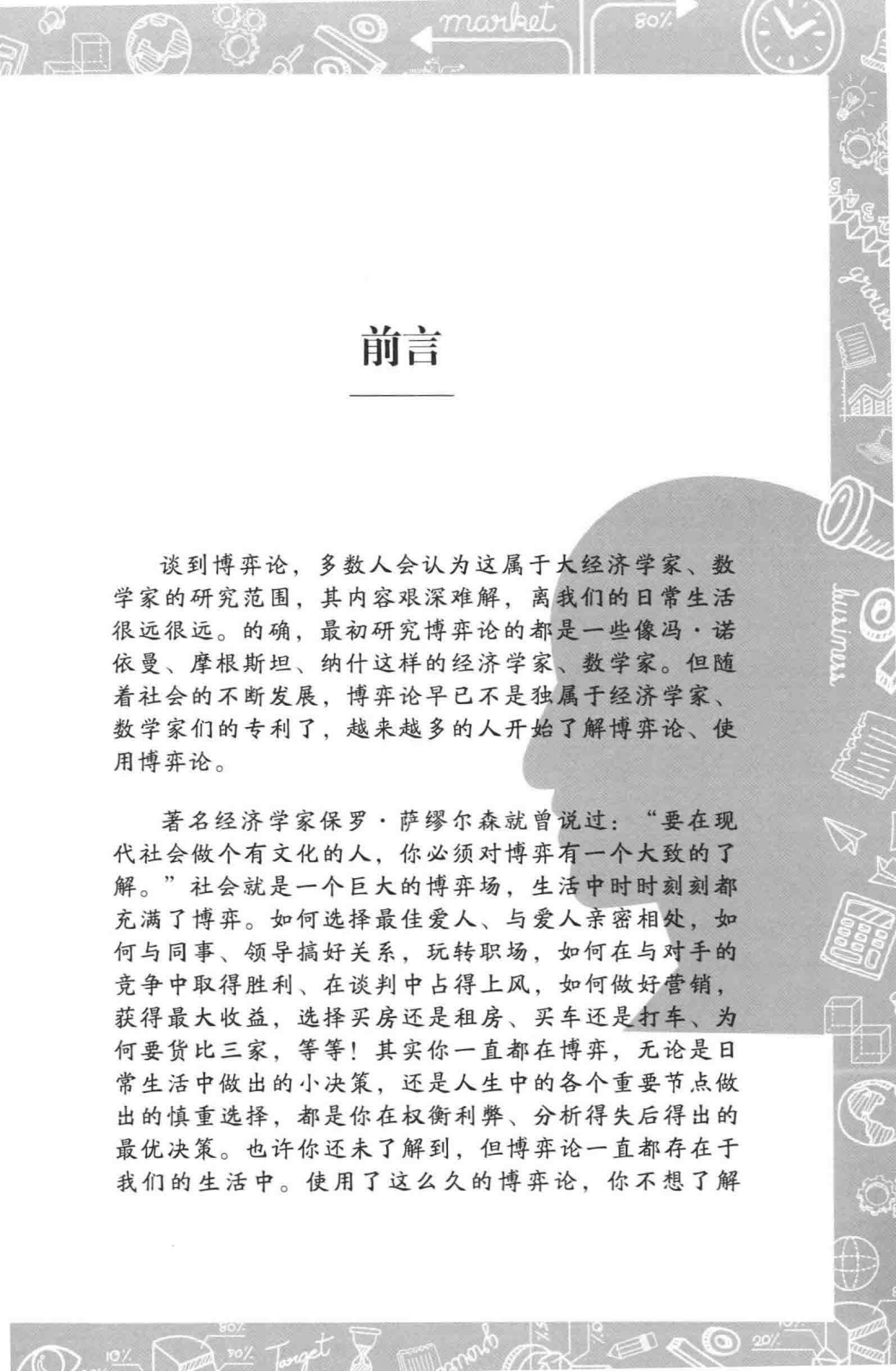
印 次：2016年9月第1次印刷

定 价：29.80元

凡所购买电子工业出版社图书有缺损问题，请向购买书店调换。若书店售缺，请与本社发行部联系，联系及邮购电话：（010）88254888，88258888。

质量投诉请发邮件至zlts@phei.com.cn，盗版侵权举报请发邮件至dbqq@phei.com.cn。

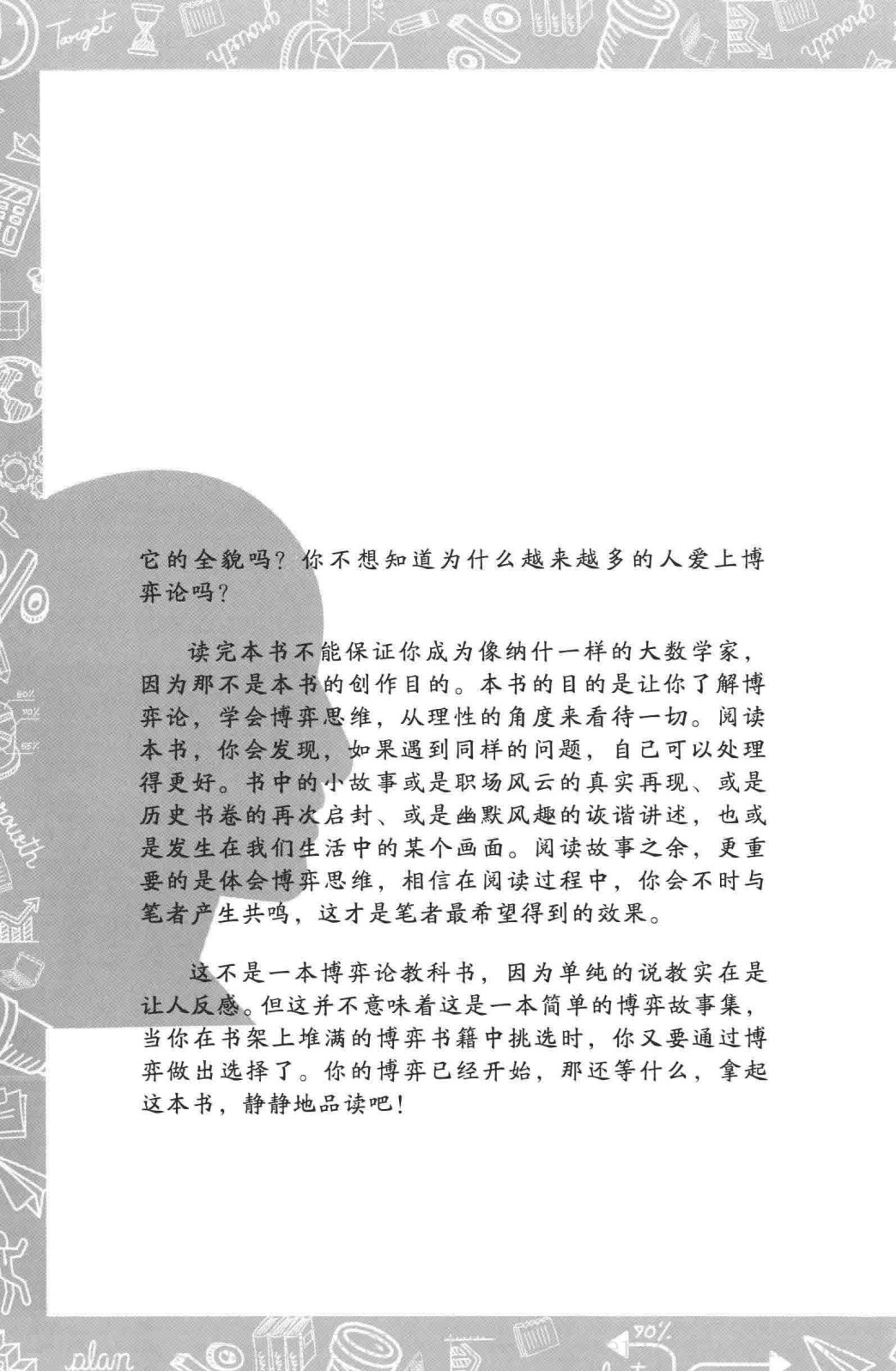
本书咨询联系方式：（010）68250970-814。



前言

谈到博弈论，多数人会认为这属于大经济学家、数学家的研究范围，其内容艰深难解，离我们的日常生活很远很远。的确，最初研究博弈论的都是一些像冯·诺依曼、摩根斯坦、纳什这样的经济学家、数学家。但随着社会的不断发展，博弈论早已不是独属于经济学家、数学家们的专利了，越来越多的人开始了解博弈论、使用博弈论。

著名经济学家保罗·萨缪尔森就曾说过：“要在现代社会做个有文化的人，你必须对博弈有一个大致的了解。”社会就是一个巨大的博弈场，生活中时时刻刻都充满了博弈。如何选择最佳爱人、与爱人亲密相处，如何与同事、领导搞好关系，玩转职场，如何在与对手的竞争中取得胜利、在谈判中占得上风，如何做好营销，获得最大收益，选择买房还是租房、买车还是打车、为何要货比三家，等等！其实你一直都在博弈，无论是日常生活中做出的小决策，还是人生中的各个重要节点做出的慎重选择，都是你在权衡利弊、分析得失后得出的最优决策。也许你还未了解到，但博弈论一直都存在于我们的生活中。使用了这么久的博弈论，你不想了解



它的全貌吗？你不想知道为什么越来越多的人爱上博弈论吗？

读完本书不能保证你成为像纳什一样的大数学家，因为那不是本书的创作目的。本书的目的是让你了解博弈论，学会博弈思维，从理性的角度来看待一切。阅读本书，你会发现，如果遇到同样的问题，自己可以处理得更好。书中的小故事或是职场风云的真实再现、或是历史书卷的再次启封、或是幽默风趣的诙谐讲述，也或是发生在我们生活中的某个画面。阅读故事之余，更重要的是体会博弈思维，相信在阅读过程中，你会不时与笔者产生共鸣，这才是笔者最希望得到的效果。

这不是一本博弈论教科书，因为单纯的说教实在是让人反感。但这并不意味着这是一本简单的博弈故事集，当你在书架上堆满的博弈书籍中挑选时，你又要通过博弈做出选择了。你的博弈已经开始，那还等什么，拿起这本书，静静地品读吧！

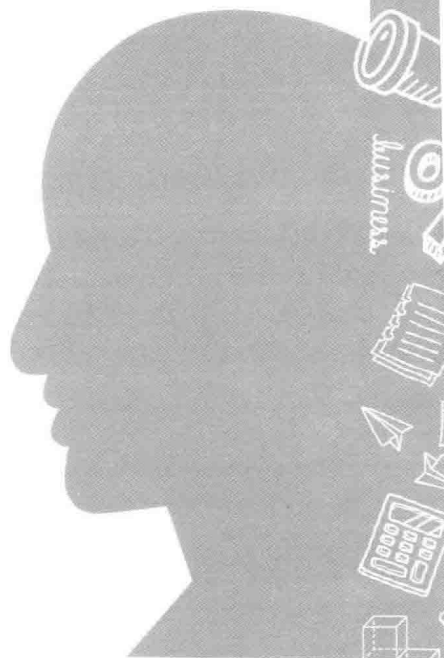
目录

1 Part | 解读博弈密码, 开启智慧之门

- 博弈——既简单而又复杂的对决 / 2
- 人生时时处处有博弈 / 6
- 博弈论的发展史 / 9
- 博弈的要素 / 13
- 博弈的特色 / 16
- 博弈的分类 / 19
- 博弈论的应用 / 22
- 经典面试题, 你做对了吗? / 25
- 博弈: 在没有硝烟的战场上斗智斗勇 / 28

2 Part | 纳什均衡, 让你先睹为快

- 奇妙的纳什均衡 / 32
- 揭开肯德基与麦当劳的亲密之由 / 35
- 脆弱的价格联盟 / 38
- 退一步海阔天空 / 42
- 我只要跑得比你快 / 45



3Part | 消费博弈， 谁能百里挑一

买房难，想买房？先与房价博弈 / 48

租来的舒服还是买来的放心 / 51

打车省钱还是买车划算 / 54

保险防万一，购买需谨慎 / 57

不怕不识货，就怕货比货 / 61

讨价还价的智慧 / 64

4Part | 心理博弈， 于无形之中先发制人

做决定前，你心理博弈了吗 / 70

为什么东西总是别人的好 / 73

关键时刻千万别掉链子 / 76

算命？占星？真的准吗 / 79

高跟鞋为何如此受青睐 / 82

对别人不自觉的关注正反映了你的内心 / 85

得寸进尺的穷人 / 88

无上攻心术，读心是关键 / 91

威胁比承诺更管用 / 93

太过精明，反受其害 / 96

租来的舒服还是买来的放心 / 51

打车省钱还是买车划算 / 54

保险防万一，购买需谨慎 / 57

不怕不识货，就怕货比货 / 61

讨价还价的智慧 / 64

3Part | 消费博弈， 谁能百里挑一

买房难，想买房？先与房价博弈 / 48

租来的舒服还是买来的放心 / 51

打车省钱还是买车划算 / 54

保险防万一，购买需谨慎 / 57

不怕不识货，就怕货比货 / 61

讨价还价的智慧 / 64

4Part | 心理博弈， 于无形之中先发制人

做决定前，你心理博弈了吗 / 70

为什么东西总是别人的好 / 73

关键时刻千万别掉链子 / 76

算命？占星？真的准吗 / 79

高跟鞋为何如此受青睐 / 82

对别人不自觉的关注正反映了你的内心 / 85

得寸进尺的穷人 / 88

无上攻心术，读心是关键 / 91

威胁比承诺更管用 / 93

太过精明，反受其害 / 96

做决定前，你心理博弈了吗 / 70

为什么东西总是别人的好 / 73

关键时刻千万别掉链子 / 76

算命？占星？真的准吗 / 79

高跟鞋为何如此受青睐 / 82

对别人不自觉的关注正反映了你的内心 / 85

得寸进尺的穷人 / 88

无上攻心术，读心是关键 / 91

威胁比承诺更管用 / 93

太过精明，反受其害 / 96

情感博弈， 细水长流的绵长法则

小吵怡情，大吵伤身 / 100

“火星”与“金星”的爱情 / 103

当爱情遭遇困境 / 106

金钱与爱情的博弈 / 109

骑白马的不一定都是王子 / 112

一见钟情未必假，日久生情未必真 / 115

麦琪的礼物，无私未必好 / 118

如何证明“你爱我” / 121

面对背叛，该大度原谅还是抽身而退 / 124

拿什么来拯救你，我的爱人 / 127

6 Part

社交博弈， 单赢双赢与多赢

猎鹿博弈，分配合理是关键 / 132

损人不利己，实属下下策 / 135

大巧若拙，大智若愚 / 137

零和博弈，最大利益受损 / 140

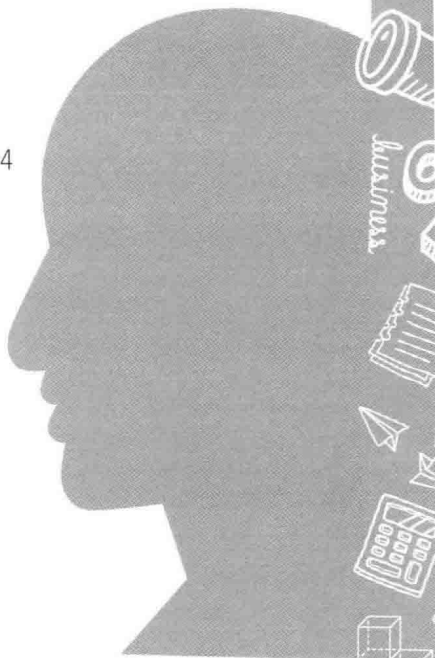
双赢，从学会分享开始 / 143

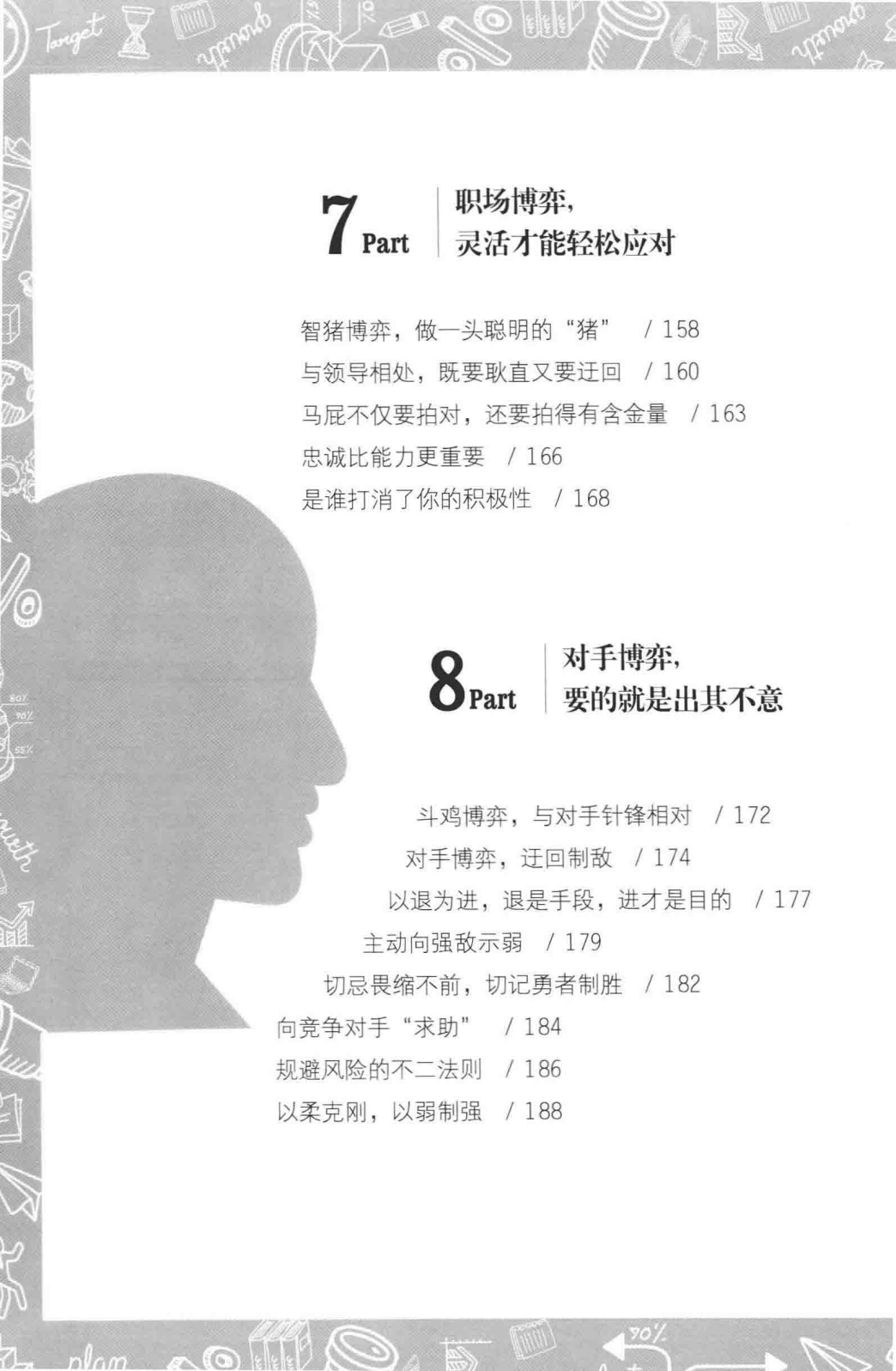
单赢、双赢与多赢 / 146

瞎子与瘸子的合作 / 148

一条船上能否拥有两个船长 / 150

信誉至上，强强联合 / 153





7 Part

职场博弈， 灵活才能轻松应对

- 智猪博弈，做一头聪明的“猪” / 158
- 与领导相处，既要耿直又要迂回 / 160
- 马屁不仅要拍对，还要拍得有含金量 / 163
- 忠诚比能力更重要 / 166
- 是谁打消了你的积极性 / 168

8 Part

对手博弈， 要的就是出其不意

- 斗鸡博弈，与对手针锋相对 / 172
- 对手博弈，迂回制敌 / 174
- 以退为进，退是手段，进才是目的 / 177
- 主动向强敌示弱 / 179
- 切忌畏缩不前，切记勇者制胜 / 182
- 向竞争对手“求助” / 184
- 规避风险的不二法则 / 186
- 以柔克刚，以弱制强 / 188

信息博弈， 谁能笑到最后

若想不上当，先要掌握最真实的信息 / 192

摸清底牌好上阵 / 195

酒香也怕巷子深，登高一呼天下闻 / 197

一夜暴富的罗斯柴尔德家族 / 199

田忌赛马 / 202

擅辩的马克·吐温为何失败 / 204

毛驴为什么会被老虎吃掉 / 206

做最坏的打算，做最好的准备 / 209

知己知彼，百战不殆 / 211

10Part

营销博弈， 强弱相宜的平衡之道

自相矛盾的连锁店悖论 / 214

促销活动真的实惠吗 / 216

价格定位既要狠又要准 / 219

酒吧博弈，看清对方的决定 / 221

谈谈无聊经济 / 223

11 Part

蛋糕博弈， 你会分蛋糕吗

蛋糕博弈，如何更公平 / 226

挑棉花还是挑金子 / 228

所罗门断案——“平均分配” / 230

如何将离婚的损失降到最低 / 232

为什么人们愿意为量少的冰激凌花更多的钱 / 235

蜈蚣博弈，这样倒推 / 237

看海盗民主分金 / 241

最后通牒博弈 / 244

12 Part

胆小鬼博弈， 要不要退让

胆小鬼博弈 / 248

绝不当懦夫 / 250

退让不是胆小鬼 / 252

小忍于“事”，大忍于“心” / 254

可以妥协，但不可认输 / 256

13_{Part}

枪手博弈， 你敢不敢赌

对手相逢，大战在所难免 / 260

败局未定，弱者如何成功逆袭 / 262

蓝彻斯特定律——以小博大背后的故事 / 264

先到为君，后到为臣 / 266

羊入狼群，弱者生存 / 269

稳赚不输的荷兰赌 / 272

智者如何赢走了夫妻的钱 / 274



PART

1

解读博弈密码， 开启智慧之门

博弈—— 既简单而又复杂的对决

提到博弈，多数人会将其归到经济学等学科中，认为只有专业的经济学家才会研究。实际上，博弈并非只存在于经济学等艰深学科中。在我们的日常生活中，处处都会用到博弈。

生活中的博弈

日常生活中，我们不经意间做出的选择与决定其实都是经过博弈得出的。例如，早上上班选择哪条路线更近且不堵车，中午到哪家饭店吃饭更为实惠，晚上回家是遵循女主人的心意看电视剧，还是迁就男主人看体育频道等，这些都需要博弈。接下来我们就以生活中常见的一个情景解释一下博弈，比如，一对热恋中的情侣正在通电话，因为信号不佳，电话突然中断了。这时，男女双方都会急着再次拨通对方的电话，然而结果是任何一方的电话都无法接通。对于这种情况，从博弈的角度来分析，男女双方有以下4种选择：

第一，男女双方同时拨打对方电话，导致电话再次占线，

无法接通。

第二，男方打电话，女方等待，电话接通。

第三，女方打电话，男方等待，电话接通。

第四，男女双方都等待对方打电话，时间在等待中流逝。



由此可见，一个简单的打电话都包含4种做法，无论选择其中哪一种，都需要博弈。显然，第一种和最后一种都不可行，而选择第二种还是第三种，又取决于哪一方会主动。

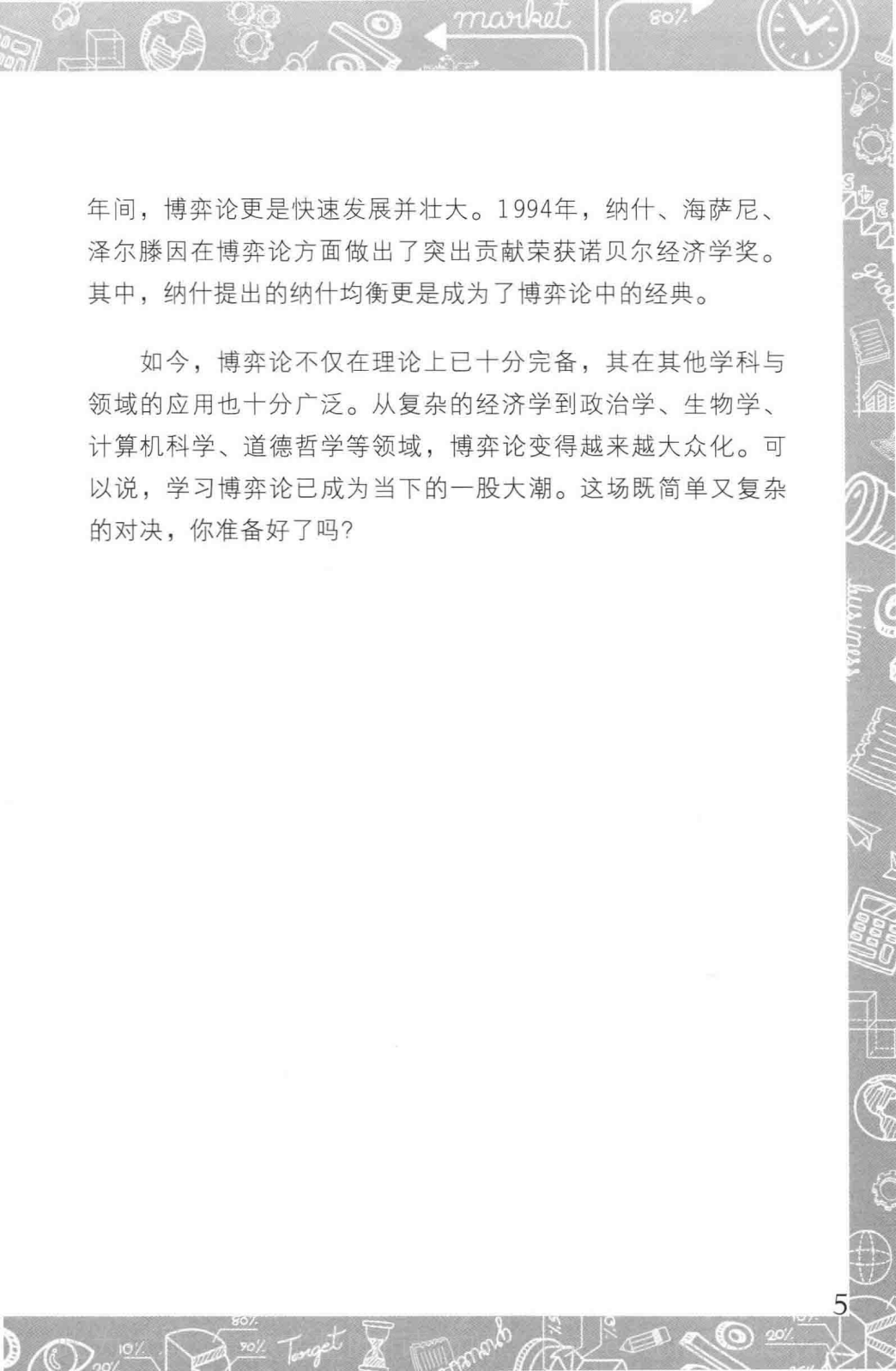
博弈离我们的生活并不遥远。很多时候，当你思考、判断的时候，其实就是在博弈。当然，博弈绝不仅限于日常生活中的鸡毛蒜皮的小事，生活中处处都有博弈。情侣、同事、上下级之间的相处，甚至企业与企业之间的竞争与合作，都存在博弈。

什么是博弈？

那么博弈的定义到底是什么呢？所谓博弈其实是指：在平等的对局中，参与双方分别根据对方的策略改变并制定自己的应对策略，从而取得胜利。也有人将博弈论称为对策理论。博弈论的英文为“Game Theory”，即游戏理论，它既是现代数学中一个新的分支，同时也是运筹学中极为重要的组成部分。作为一个独立学科，博弈论的应用范围十分广泛，无论是复杂的经济学、政治学，还是先进的军事战略领域、进化生物学以及计算机科学等，无一不需要博弈论。此外，会计学、统计学、数学基础、社会心理学、认识论以及伦理学等哲学领域也会用到博弈论。

就如提到《进化论》一定要说起达尔文、提到《国富论》一定要说起亚当·斯密一样，讲到博弈论，同样也有一批了不起的伟人们。没有他们，博弈论可能仍然停留在最初的经验阶段，无法形成一个独立的学科，更无法指导人们在生活中、职场中、对抗中取得胜利。

美国数学家冯·诺依曼（Von Neumann）于1928年提出了博弈论的基本原理，至此，博弈论这一概念正式进入世人的观念中。1944年，冯·诺依曼同数学家摩根斯坦（Morgensien）共同出版了《博弈论与经济行为》，博弈理论系统基本形成，博弈论成为一门新兴学科。从20世纪60年代—80年代，短短20



年间，博弈论更是快速发展并壮大。1994年，纳什、海萨尼、泽尔滕因在博弈论方面做出了突出贡献荣获诺贝尔经济学奖。其中，纳什提出的纳什均衡更是成为了博弈论中的经典。

如今，博弈论不仅在理论上已十分完备，其在其他学科与领域的应用也十分广泛。从复杂的经济学到政治学、生物学、计算机科学、道德哲学等领域，博弈论变得越来越大众化。可以说，学习博弈论已成为当下的一股大潮。这场既简单又复杂的对决，你准备好了吗？