



柯君◎编著

每天学点 博弈学

- 人生就是博弈，胜负完全取决于你的智慧
- 生活中的博弈，比励志大师更智慧，比经济学家更生动
- 站在博弈的角度去思考生活，生活将会变得更加生动有趣；运用博弈的策略来武装自己，难题将会变得简单容易
- 如果说人生是棋盘，那么博弈就是下每一步棋的策略；运用得好，步步为赢，运用不好，满盘皆输

正确运用博弈策略 驾驭你的生活 成就精彩人生



新世界出版社
NEW WORLD PRESS



柯君◎编著

每天学点 博弈学



新世界出版社
NEW WORLD PRESS

图书在版编目(CIP)数据

每天学点博弈学/柯君 编著. —北京:新世界出版社,
2008. 8

ISBN 978 - 7 - 80228 - 865 - 2

I. 每… II. 柯… III. 人生观 - 青年读物
IV. B821 - 49

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2008)第 114998 号

每天学点博弈学

策划:梁小玲

作者:柯君

责任编辑:梁小玲

封面设计:创品牌工作室

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: +861068995424 68326679(传真)

发行部: +861068995968 68998733(传真)

网址:<http://www.nwp.cn>(中文)

<http://www.newworld-press.com>(英文)

电子信箱:nwpcn@public.bta.net.cn

版权部电话: +861068996306 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:336 千字 印张:20

版次:2008 年 8 月第 1 版 2008 年 8 月第 1 次印刷

书号:ISBN 978 - 7 - 80228 - 865 - 2

定价:39.00 元



前言

P · R · E · F · A · C · E

一天晚上，你参加一个派对，屋里有很多人，你玩得很开心。这时候，屋里突然失火，火势很大，无法扑灭。此时你想逃生。你的面前有两个门，左门和右门，你必须在它们之间选择。但问题是，其他人也要争抢这两个门出逃。如果你选择的门是很多人选择的，那么你将因人多拥挤、冲不出去而烧死；相反，如果你选择的是较少人选择的，那么你将逃生。这里我们不考虑道德因素，你将如何选择？

失火了，你往哪个门跑——这就是博弈！

你的选择必须考虑其他人的选择，而其他人的选择也考虑你的选择。你的结果——博弈论称之为支付，不仅取决于你的行动选择——博弈论称之为策略选择，同时取决于他人的策略选择。你和这群人构成一个博弈。

博弈是一种智慧，但是很多人通常会把博弈等同于赌。博弈和赌看起来就如同孪生兄弟，但其基因却非常不同。虽然目的都是利益最大化，但对于博弈来说，基因就是收益，风险需要最大限度地规避；赌的基因则是风险，收益只是目的；赌需要冒风险，有时甚至要冒最大的风险。

通常，人们只要作决定，就完成了一次博弈；对各种因素进行综合和判断，在确认有风险的前提下做出决定，就是赌。



也就是说，博弈和赌的最大区别在于，博弈通常会使人们理性地选择风险最小、收益最大，亦即“性价比”最好的决定。如果是多方博弈，则最终的结果往往能达到一种均衡。

我们用一个小故事来说明博弈与赌的差别。一位父亲喜欢体罚做错事的儿子，通常儿子做错事之后如果承认错误，就会被打1皮鞭；如果撒谎掩盖自己的错误，就会被打10皮鞭。

有一次，儿子逃课后回到家，父亲问他：“今天你是不是逃课了？”儿子该怎么回答呢？

选择只有两种，即“老实交代”和“死不认账”。结果却有三种：坦白从宽，老老实实承认错误；死不认账，被父亲发现打了10皮鞭；死不认账，父亲也没有怀疑，没挨揍。

依照博弈论，最优策略是“坦白从宽”，这也是这场博弈的唯一均衡点；儿子虽然挨了揍，但只挨了1皮鞭。如果选择“死不认账”，则需要冒挨10皮鞭的风险，但也可能1皮鞭也没挨到。所以，博弈论会让孩子作出理性选择，“老实交代”，但只要选择了“死不认账”，无论结果如何都是一种“赌”，而且这种赌就是“孤注一掷”。

博弈中需要理性判断，这往往跟一个人的年龄、阅历所培育起的判断力相关。这便会使我们了解：为什么年龄越小的孩子越会选择“死不认账”，而年龄越大的孩子则越会选择“老实交代”。

我们相信，赢绝非偶然，一定是有勇气、有准备者所能获得的成就，而他们在选择走这条道路和那条道路时一定进行过痛苦、理性或感性的选择。那个抉择的过程，就是赌，就是企业家精神中的“愿冒风险”。从这个层面上来说，赌，就是赢的物种起源。赢，有无数种方法，但每一种方法的开始，都是从赌起步。

生活无时无刻不在变化，这就意味着，一个人一刻前作出一个选择，可能会赢得赌局，而稍后作出选择的人却成为输家。



法国诗人玛拉美在诗歌《骰子一掷永远取消不了偶然》中写道：“在这些海域的/波浪中/一切的真实都溶解了/也许/除了/在和某一个地方一样远的/地方。”这是对生活、命运、赌博之间内在关联的神秘化描述，似乎传递出一种信息——我们每天都在与生活博弈。

真是这样，生活中博弈的案例很多，仔细观察，你会见到很多例子。只要涉及人群的互动，就有博弈！最简单的，买菜中的讨价还价就是一种博弈；再比如办公室里的权利之争，在某种意义上，也是一种博弈；往大了说，企业进行商业谈判，是一种博弈；国家和国家之间的战争，也是博弈。总之，大家都在寻找适合自己的最优策略。

本书的主旨，并不是要把博弈论中的各种模型“灌输”到读者的脑中，那是经济学家做的事。本书将会通过生动活泼的案例，结合生活中的方方面面，把博弈的智慧带给每位读者，启发读者，让读者能够在与生活的各种博弈中胜出。

所以，诸位请切记一点，不要把本书当做教科书来阅读，不妨在上下班的路上，晚上进入梦乡之前，阅读本书。至少，是一件极为愉快的事！

编者

每天学点博弈学



zhencangban 珍藏版

每天学点博弈学

目 录

前 言\1

第一章 花点心思,生活就是博弈

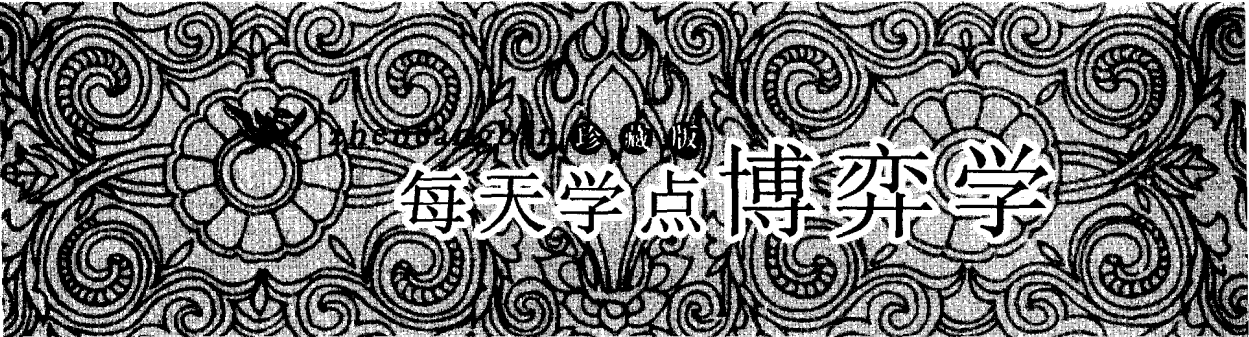
人的一生可以看成是由无数的博弈组成的,上哪一所大学,选择什么专业,从事什么样的职业,与什么样的人合作,甚至要不要结婚、什么时候结婚、和谁结婚等都是一个博弈,而这些只不过是人生中的几个重要事件而已,其他的博弈更是数不胜数。比如每天早上我们几点起床,要不要吃早饭,走哪一条路线上班,要不要微笑面对工作中的问题,要不要快乐地生活,这都是一次博弈。

人是社会的动物	3
走向大染缸之前	6
脑子不能不转	11
能方,更要会圆	14
背着小蛇出发	18
胡萝卜与大棒在手	22

第二章 囚徒困境,两难境地的抉择

陷入囚徒困境的两个人,忠于协议和相互背叛哪个更为优势策略?面对困境,如何共同努力走出来,实现双赢?如何巧妙利用困境,解决棘手的难题?如何制造困境,降低商业的成本?在面对困境时,你应该注意哪些问题?

在这一章中,针对这些问题,你将会找到满意的答案。



每天学点博弈学

坚持还是背叛	29
如何降低商业成本	33
巧用困境,解决难题	37
面对困境,不要自作聪明	40
走出困境的两种方式	43
商业竞争,要做强悍的囚徒	47

第三章 脏脸博弈,眼睛盯在自己身上

人如果只看别人是看不清楚自己的,只有在镜子中看清楚自己的脸时,才知道自己究竟是什么情况。生活中的博弈现象都是这样,要想玩好游戏你就要了解自己,知己知彼方能百战百胜。很多时候,在看自己的时候也是要经过好几个环节的,不断推测别人的想法和自己的对策而达到最佳。

从烟囱里出来的人	53
不自信,必他信	56
找一面客观的镜子	60
遇事要有主心骨	64
一前一后的袋子	68
接受别人指出的错误	72
反省是冠军的早餐	76

第四章 枪手之战,弱者的生存智慧

弱者在生活中一般都不被大家重视的,很多人都觉得弱者不是一种威胁,因此在博弈的初始,弱者是处于安全位置的,但是这个安全并不是绝对的,还必须很好地利用了对手的这种心理,用这种思想来争取自己的时间和空间。

优未必胜,劣未必汰	83
木秀于林,风必摧之	87
劣势很可能是优势	90
选对“制”的对象	94
两个弱者之和大于二	99
坐收渔翁之利的策略	103

第五章 猎鹿行动,让合力再大一些

从我们的生活中来看,我们都离不开朋友、家人甚至是陌生人,有时候别人的一个眼神都可以给予你极大的鼓励。人是社会的人,单独地存在是没有意义的,千万不要觉得自己什么都行,想着一个人能解决所有的问题,每个人都不是万能的神。不要一个人去战斗,充分与他人一起合作或者竞争才是对自己有利的方式。

不要一个人去战斗	109
一根筷子与一束筷子	113
一只手拥抱不了成功	117

珍藏版
每天学点博弈学

众人一心,其力断金	120
一个都不能少	124
取长补短,共同进步	128
大家好才是真的好	132

第六章 智猪博弈,多劳不等于多得

生活中,有很多这样的例子,积极地去做事反而不能得到很多的好处,相反如果慢一点却得到了好处。那么大家就要问了,怎样做才能得到最好的结果呢,那就需要我们学习一下智猪博弈了。

乌龟哲学,慢点更好	139
免费午餐怎么吃	143
什么都不做的智慧	147
给小猪留点口粮	150
跟随“大猪”,不做“老大”做“老二”	154
忍住性子,后发制人	157

第七章 博傻理论,不做最大的笨蛋

只要自己不是最大的笨蛋,那么自己就一定是赢家,只是赢多赢少的问题。如果再没有一个愿意出更高价格的更大笨蛋来做你的“下家”,那么你就成了最大的笨蛋。可以这样说,任何一个投机者信奉的无非是“最大的笨蛋”理论。



shenrangban 珍藏版

每天学点博弈学

你傻,别人比你还傻	163
投机,博傻的经典游戏	166
永远的“郁金香现象”	170
从卖马交易到中国股市	173
博傻不是“傻博”	176
不要成为贪心的笨蛋	180

第八章 信息博弈,比的就是信息

信息传递不光是一门科学,甚至已经成为了一种博弈智慧。如何获得信息、利用信息,是决策者进行博弈决策的一个关键。如果能把信息准确快速地传递出去,就可能为自己赢得成功的机会,反之,如果传递的是错误信息,就会导致失败。

对于每个人来说,掌握信息是一种必不可少的人生智慧。而财富就隐藏在信息中,看你能不能把握它,能不能应用它作出正确的判断。

信息决定博弈结果	187
不对称带来风险	190
财富就在信息中	193
让“酒香”飘出巷子	197
利用信息进行欺骗	200
把别人当笨蛋就错了	203

第九章 斗鸡博弈,进与退的智慧

在生活中和工作中,难免会出现你争我夺的情况,这个时候,就体现出斗鸡博弈的影响了。谁能够在你进我退之中占领上风,谁将会取得最终的胜利,成为那只赢的斗鸡。

在双方僵持不下时,适当地退让,然后再展开攻势的一方,往往能起到出其不意的效果。以退为进,这也是在做人的做事中不可或缺的一种方式。

从斗鸡博弈到骑虎难下	209
占据主动,牵着对方鼻子走	212
以退为进,目标还是胜利	216
不妨用一下“威慑战略”	219
让对手鞭策自己进步	223
把对手变成朋友	226
如何提高企业内部竞争力	229

第十章 蜈蚣博弈,想到百步之后

你有没有想过,5年之后你在做什么?处于何种阶段?你该如何从现在努力,实现你5年之后的愿景?

你或许会说,这些想法都是虚无缥缈的,即使想得很好,也未必能做到。然而事实并非如此,如果你把人生和你看成是一场蜈蚣博弈的话,采用倒推法,为自己进行人生规划,知道每天自己应该做什么,更有效地管理好自己的时间和行为,或许你就能实现自己在生活中的梦想。

逻辑和直觉,哪个更可信	235
从终点出发的智慧	238
五年之后你在哪	241
向后推导,实现目标	245
选择决定未来	248
在与人生的博弈中胜出	251

第十一章 谈判博弈,分蛋糕中的智慧

谈判是一种像跳舞一样的艺术,参与谈判的谈判者应该尽量缩短谈判的过程,尽快达成一项协议,以便减少耗费的成本,从而避免损失,维护各自的最大利益。

保护自己讨价还价的能力,就是保护自己的利益。在生活中,这一点尤为重要。如果你是买家,你的优势策略就是等验完商品再付款;如果你是卖家,就应该争取对方先支付部分货款再交货。

从一道面试题说起	257
讨价还价的智慧大	260
准备充分再出发	264
摸清对方的底牌	268
抓住对方的心理	271
转移对方的注意力	274



从小妥协实现大目的	277
-----------------	-----

第十二章 协和谬误,该放弃时就放弃

在经济学上,我们把那些已经发生、不可回收的支出,如时间、金钱、精力,称为“沉没成本”。这个意思就是说,你在正式完成交易之前投入的成本,一旦交易不成,就会白白损失掉。

从理性的角度来说,沉没成本不应该影响我们的决策,然而,挽回成本的心理作用往往在博弈中让人作出非理性的决策,从而导致更大损失。

当断不断其自乱	283
抉择很难受,不抉择更痛苦	286
舍去局部,保全大局	289
别为打翻的牛奶哭泣	292
不能承受的是“情结”	295
学会选择,懂得放弃	298
善于打捞沉没的成本	301



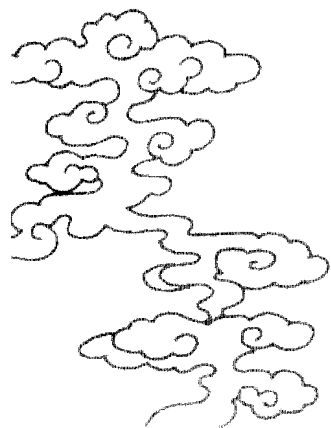


第一章

花点心思,生活就是博弈



人的一生可以看成是由无数的博弈组成的,上哪一所大学,选择什么专业,从事什么样的职业,与什么样的人合作,甚至要不要结婚、什么时候结婚、和谁结婚等都是一个博弈,而这些只不过是人生中的几个重要事件而已,其他的博弈更是数不胜数。比如每天早上我们几点起床,要不要吃早饭,走哪一条路线上班,要不要微笑面对工作中的问题,要不要快乐地生活,这都是一次博弈。





人是社会的动物

政治上很强调一个事实，那就是人并非孤立存在的，即使是漂流到小岛上去的鲁滨孙，他也有星期五和小岛上的自然环境作为伴侣。所以，从这个原理上来说，人是一种活在社会上的生物，是一种社会的动物。

而人在社会上的一切活动，就都可以用博弈的原理来解释清楚了，大到国家之间的战争，小到你出门被石头绊了一跤。当然很多人是不太理解了，这种大的交易、战争可以说是一种博弈，但是对于自己摔跤这样的事情却不可思议了，因为自己就一个人，和谁进行游戏？

这个时候就要用到我们社会人的原理了，博弈看似很玄乎、很抽象，其实是一个很实在的东西，博弈不是某些人的专利，也不是某一群体的游戏，而是人人都在参与，时刻都在进行着的平凡事情。不管你愿不愿意，也不管你是否意识到了，社会上的人都在为自己、为他人展开着形形色色的各种博弈。

回到上面这个问题中来，当我们摔了一跤或者生了一场病的时候，我们并非一个人在进行这件事情，还有一个同我们博弈的对象的存在，这就是“自然”。这是一个广义的范围，可以是自然的环境，也可以是你本身意愿之外的一些条件，等等。

人想要在这个环境中生存，就要和这个自然的条件、社会的环境进行无条件的博弈，例如，我们有一句话叫“要致富，先修路”，这就是很典型的和自然环境博弈。以前经常看见这样的情况，说山里有货，本来可以卖上好价钱的，轻松就可以让大家脱贫，可是就