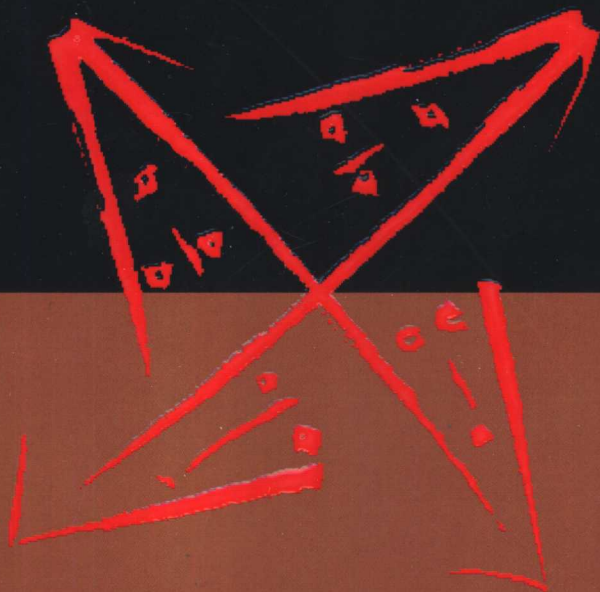


Z E R O - S U M G A M E

零和游戏

竞争时代获取最大利益的制胜策略



棋牌的对局几乎都是零和游戏：一方的所得正好是另一方的所失。

但在现实生活中，人与人之间的互动关系却大半都是混合式的：既有合作，又有竞争。

人们只能尽可能地谋求利益最大化，而不能把所有的利益据为己有。

因此，你必须彻底改变非输即赢的“零和”思维模式，

若想妥善地协调利益关系，就应记住：双方皆获利远胜于单方获利。

本书提出了可供你选择的60余条策略，

运用这些策略，你也许不能赢得每一次战斗，但你一定会赢得整个战役。

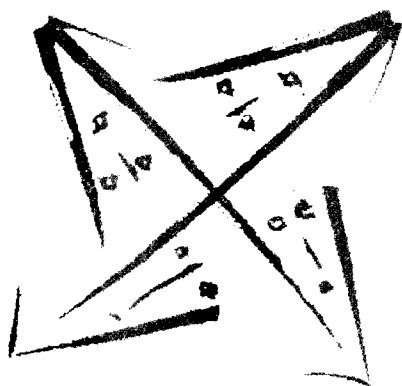


吉林人民出版社

零和游戏

竞争时代获取最大利益的制胜策略

贾 强 侯 卉 / 著



吉林人民出版社

(吉)新登字 01 号

零和游戏

编 著 贾 强 侯 卉

责任编辑 吴兰萍

封面设计 王晓庆

责任校对 叶轻舟

版式设计 杨利伟

出 版 者 吉林人民出版社

 (长春市人民大街 124 号 邮编 130021)

发 行 者 吉林人民出版社

制 版 远流图文工作室(电话:024-22931003)

印 刷 者 沈阳航空发动机研究所印刷厂

开 本 787×1092 1/18

印 张 15

字 数 143 千字

版 次 2003 年 4 月第 1 版

印 次 2003 年 4 月第 1 次印刷

标准书号 ISBN 7-206-04184-1/B·150

定 价 29.80 元

如图书有印装质量问题,请与承印工厂联系

竞争时代获取最大利益的制胜策略

人类的社会活动种类丰富多彩，甚至在残酷的相互竞争中，人们已习惯于将那些制胜的策略称为“社会游戏规则”。

如果我们认真观察、思考一下就能发现，无论在竞技游戏中，还是在生存竞争中，策略在其中有着举足轻重的影响和作用。特别是在竞争双方的实力等各方面相差无几的情况下，策略就转化为可以左右竞争结果的重要因素。

事实上，许多人类活动都具有类似的特点，如经济活动中的经营决策、市场竞争，政治以及军事活动中的竞选、谈判、战争等都与竞技游戏有着异曲同工之处。

什么是“零和游戏”？

在竞赛类的游戏中，例如日常生活中的下棋打牌、赌胜博彩，以及田径、球类等各种体育比赛等，其结果都往往会是同一个结局：一个赢，一个输。如果我们把获胜计算为得 1 分，而失利计算为失 1 分，那么双方得分之和就是： $1 + (-1) = 0$

这就是“零和游戏”的基本内容：游戏者有输有赢，游戏参与各方的得失总和为零。

“零和游戏”无外乎两种结果——不是“你赢我输”，就是“你

输我赢”。任何一方的收获，都会是对方的损失——对局双方的利益是完全相对的。

如果将这种思维推而广之到人类社会的各个层面，充斥其间的必然是“弱肉强食”的处世哲学。由于每一个个体都想用最小的劳动耗费来获取最大的报酬，因此不可避免地产生利益的争执、矛盾的冲突。从人类有记载的历史来看，利益与冲突从来就是人类社会重大主题。而你也自知，你自己或许就处于这些利益与冲突的夹缝之中。

然而“零和游戏”只是游戏策略的一种，它并不能适用于人类生活的各个方面。这个世界是一个巨大的生态系统，共生与互助浸淫在人类生态链的每个环节中。简单的“你赢我输”的对抗关系并不能代表人类社会行为的各个层面。人们发现，单方面地追求个人利益最大化的“零和游戏”往往会带来极大的负面影响。

寻求最佳策略

当固化在人类自私本性中的“零和”思维无限泛滥的时候，“一叶障目”的思考模式割裂了我们与世界的亲和感。一方若以击倒另一方为游戏主旨，习惯于按“零和”的方式考虑问题，认为对方的“赢”就是自己的“输”，只会给自己带来更大的麻烦，其结果甚至是双方皆输。

制胜不是靠打击对方、压倒对方，而是靠引导对方采取对双方都有利的行为。双方可以都做得更好，也可能都做得更糟。

西班牙有一句谚语，“一座山不见得需要另一座山，但是一个人一定需要另一个人”。任何一种“社会游戏”，每一个“游戏者”从“游戏”中所得结果的好坏，不仅取决于自身的策略选择，同时也取决于其他参与者的策略选择。

正如中国人常说的“事事洞明皆学问，人情练达即文章”，人与

人之间的关系、社会交往均是精深的学问。这种学问渗透着人生行为的策略。因此，探究这些社会行为并进行研究，可以让我们从中找到最优策略，进而能真正享受到与他人建立的良好合作关系，获得与他人的互相了解及确定感，从而可以与他人合作得更好。

从这本书中你会了解到什么？

当你翻开这本书，你会发现在对人类行为策略的解读过程中，原本复杂的人类社会行为并非不易被理解，通过对这些策略相互作用的原理进行探讨，你会悟出其中蕴藏着的一些道理。

你将学会：

- ◆ 试着学习以一种新的眼光来看待这个世界。尽管从别人的角度观察这个世界，做起来并不容易，但正确做到这一点，对于确定你自己的成功策略是必不可少的。

- ◆ 摆脱输赢、得失、对错、善恶的二元标准，让思想的困惑清晰起来。使你重新审视、修订自己的人生规范。有时，你不一定非走向两个极端不可，你还有第三种选择。

- ◆ 学习凡事以全局为重，转变锱铢必较的狭隘观念。

- ◆ 不再迷失于过程中，从起始处就全力以赴地奔向你的目标。从你想要的结果出发，找出自己现在应该选择的道路，这样才能保证你最终到达目标。

- ◆ 有效地利用资源（无论是有形资源还是无形资源），避免因为争夺既得利益而导致的无谓损耗与浪费。

这本书提供给你的不是一本策略或是谋略大全，而是一些有关策略思维的原始“处方”，掌握这些“处方”也许并不能保证你赢得人生中每一场“战斗”，但会让你赢得人生的整个“战役”。

前言 竞争时代获取最大利益的制胜策略

第一部分：零和游戏与囚犯困境

第 1 章 零和的诅咒003

游戏者有输有赢，但整个游戏的总成绩永远为零。

生活无处不博弈004

“零和”的代价006

逃不脱诅咒的学者们007

皮洛斯的胜利010

第 2 章 零和游戏的假象012

一方若以击倒另一方为游戏主旨则会造成双方皆输的结果。获得双赢结果的惟一途径是帮助另一方获得胜利，至少是使其成员满意的收益。

地狱与天堂014

走出零和游戏的诅咒016

分橙子的故事017

第3章 合作才会双赢019

蛋糕就这么大一块儿，你多咬一口，肯定有人就得少吃点儿。
你若想吃掉全部的蛋糕，你也将失去整块蛋糕。

从自私到合作020

缺乏系统思维产生不了新利润021

合作：最好的战略022

推销中的双赢策略024

立体声友伴的成功026

第4章 合作与背叛的困境029

习惯于按零和的思考方式考虑问题，认为对方的“赢”就是自己的“输”，这样，只会给自己带来更大的麻烦。

聪明囚犯的困境030

互不信任的军备竞赛032

地方保护的贸易壁垒033

恶性竞争的失败034

“沉默”的困境036

零和游戏的输家037

第5章 如何走出“丛林”039

在“囚犯困境”的游戏中，“丛林法则”即代表两人皆背叛的策略。很显然，这种策略只能使双方陷入困境。然而，只要两人能够在生命过程中不断吸取经验，并获得合作的利益，则两人达成合作的交易成本会降低。若能如此，则相互背叛的生活方式，终究会被合作的生活方式所取代。

老子：无知无欲，复归其根041

孔子：己所不欲，勿施于人 ……042

墨子：我先从事，投桃报李 ……044

圣贤们没能走得更远 ……046

第 6 章 一个关于困境的游戏 ……048

独立于对方所用策略之外的最好决策规则是不存在的。在多人对策持续进行下去，且未来充分重要时，最优的策略要取决于对方采取的策略。

为什么会产生合作？ ……049

一个关于囚犯困境的游戏 ……052

艾克斯罗德的游戏规则 ……054

游戏的胜出者 ……055

成功策略的原则 ……058

第二部分：成功的策略

第 7 章 一报还一报的伟大胜利 ……063

“一报还一报”的稳定成功的原因是它综合了善良性、报复性、宽容性和清晰性。善良性防止它陷入不必要的麻烦，报复性使对方试着背叛一次后就不敢再背叛，宽容性有助于重新恢复合作。清晰性使它容易被对方理解，从而引出长期的合作关系。

“一报还一报”成功的原因 ……064

骗子与傻瓜 ……066

斤斤计较者的策略 ……068

成功也是可以“传染”的 ……069

“仿真生存”的模拟 ……070

“一报还一报”的生存能力072

“一报还一报”的缺陷074

怎样改良“一报还一报”075

背信弃义世界中的善良策略077

第 8 章 有容乃大079

在一个充满竞争的氛围中，你若太具侵犯性的话，结果会招来自己设下的厄运。

宽容性的报复080

宽以待人082

容忍他人，如同容忍自己083

做人、处世、成就事业086

宽容是一种人生哲学087

过大的宽容性也会害了自己089

第 9 章 复杂的失败091

在一个非零和的环境里，“城府森严”并不能显现“不测之威”，所谓“兵不厌诈”也并非有用的信条。相反，明晰的个性、简练的作风和坦诚的态度倒是制胜的要诀。

清晰性是成功策略的要素092

聪明的失败094

复杂的方法并不能逃脱惩罚096

自设的陷阱098

第 10 章 恩怨必报100

一个程序要维持声誉，说报复就一定要做到，无论是背叛还是合作都要做出相应回报，人家才知道你是不好欺负的，才不敢不与你合作

好的善良规则要具有报复性	101
迅速反应才能维护自己的权利	102
有好的篱笆才有好的邻居	103
适时让人心怀畏惧	105
最优的回报策略与环境有关	107
公平的回报	109
规避可激怒性的危险	111
相互纠缠的结果是双方吃亏	113

第 11 章 乐观积极的态度116

对合作者的诚信持有乐观的态度并不能保证你一定会成功，但悲观的态度肯定是你失败的直接原因。

“道宁”失败的原因	117
猜疑越多，麻烦越多	119
与人互动的四种态度	120
你的选择	122
过于富有竞争性，也会带来失败	124
用真诚来维系	125
猜疑是心灵的毒药	126
最可怕的敌人就藏在自己心中	128

第 12 章 仁者无敌131

如果你惩罚对方的报复，这种反应就会一直延续下去。如果你宽恕了对方，你就得冒被欺负的风险。即使你能避免这些长远问题，对你的最初背叛的当下报复会使你希望自己从一开始就应该是善良的。

谁来做出第一步的付出	132
------------------	-----

首先背叛通常要付出很大代价133

善良的生命力135

善意行善138

分享才会有成功140

第 13 章 投机的恶果143

人们往往这样，只想承担最小的惩罚以换取最大的“便宜”，
可结果只能是失去更多。

对方的成功是你的基础145

成为别人可以信赖的人148

投机者是得不到好结果的151

害人者必将害己152

第三部分：合作的要义

第 14 章 诚信之道157

当一个社会缺乏信用、蔑视契约时，是难以建立人与人之间的
互信基础的。所以从社会大环境的角度出发，应呼吁建立对信用和
契约神圣的认知，并用强制措施加以保障。

有诚信，才能实现有效率的交易158

诚信如何在困境中产生160

如何确保诚信？161

多行不义必自毙163

第 15 章 促成合作的原则166

如何从合作中得到好处的问题核心，在于“试错”学习的过程是缓慢和痛苦的。这样的学习过程可能对长期发展有好处，但是我们可能没有时间和耐心等待基于回报和对双方有利的策略。但如果我们更好地了解这个过程，我们就能用我们的预见加快合作的产生。

要能识别对方的行动169

《纽约邮报》的成功策略171

增大未来的影响力174

下一步的重要性176

增大合作的收益178

运用分解原则重复接触180

不要期望完全的公平181

摆脱恶性竞争，建立规则184

第 16 章 建立惩罚系统186

惩罚的目的关键不在于征服对方而在于引导合作。

不是为了惩罚而惩罚187

找出背叛者188

维持垄断的叛徒侦测系统190

惩罚的办法必须清楚明了191

惩罚要有确定性192

严惩叛徒193

严惩也并非完美194

合作关系的持续是背叛的缘由195

第 17 章 不要奢望做永远的赢家196

当你另有大鱼要钓时，绝不要害怕输给对方。在某些情况下，输比赢更有意义。

成与败只是一种临时的结果196

有时认输就是胜利198

不要奢望做永远的赢家199

输在何时才是有意义的呢？200

妥协的好处202

小心输的陷阱205

不要中了赢家的诅咒207

如何输给对方？209

比赢更好的输家210

第 1 部分

零和游戏与囚犯困境

习惯于按“零和”的方式考虑问题——非输即赢，让我们沉陷于“囚犯困境”之中，只会给自己带来更大的麻烦。

其实，任何事情都并不是只有一个非输即赢的结果，引导对方采取对双方都有利的行为，会使每一方都收获更多。

第 1 章

零和的诅咒

游戏者有输有赢，但整个游戏的总成绩永远为零。

当你看到两个打乒乓球的人时，你就可以说他们正在玩“零和游戏”。因为他们最终总会一个赢，一个输。如果我们把获胜计算为得 1 分，而输球为失 1 分，那么，这两人得分之和就是： $1 + (-1) = 0$

这正是“零和游戏”的基本内容：游戏者有输有赢，但整个游戏的总成绩永远为零。

零和游戏受到关注，是因为人们发现在社会的方方面面都能发现与零和游戏类似的局面。从个人到国家，从政治到经济，似乎无不验证了世界正是一个巨大的“零和游戏场”。游戏中不是“你赢我输”，就是“你输我赢”。任何一方的收获，即是对方的损失。零和游戏就像双方拿着一根绳子做拔河比赛，输赢分明——对方赢一寸，你就输一寸。

这种理论认为，世界是一个封闭的系统，财富、资源、机遇都是有限的，个别人、个别地区和个别国家财富的增加必然意味着对其他人、其他地区和其他