

博弈论的「诡计」

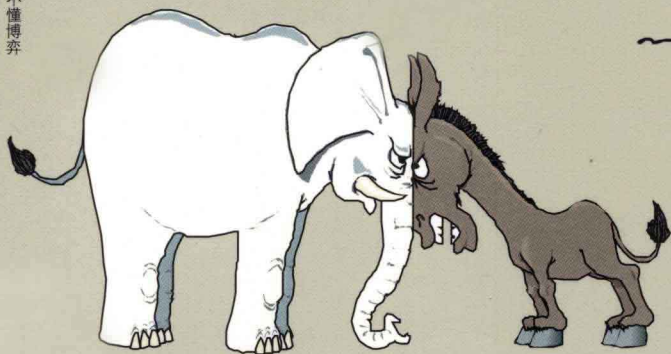
全集

融智◎编著



现实生活中的赢家智慧，生存竞争中的博弈策略

博弈论的「诡计」就是运用博弈论的原理、策略和思维来达到以少胜多、以弱胜强的方法和手段。不懂博弈论的「诡计」，你将永远被蒙在鼓里，赔了夫人又折兵。懂得博弈论的「诡计」，让你在人生的战场上永远立于不败之地。





一部系统阐释博弈论“诡计”的图书

博弈论的“诡计”

全集

融智◎编著



中国华侨出版社

图书在版编目 (CIP) 数据

博弈论的“诡计”全集 / 融智编著. —北京: 中国华侨出版社, 2012.7

ISBN 978-7-5113-2677-5

I. ①博… II. ①融… III. ①博弈论—研究 IV. ① O225

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2012) 第 161234 号

博弈论的“诡计”全集

编 著: 融 智

出 版 人: 方 鸣

责任编辑: 寄 悠

封面设计: 李艾红

文字编辑: 彭泽心

美术编辑: 李丹丹

经 销: 新华书店

开 本: 700mm × 1000mm 1/16 印张: 32 字数: 587 千字

印 刷: 北京中创彩色印刷有限公司

版 次: 2012 年 9 月第 1 版 2012 年 9 月第 1 次印刷

书 号: ISBN 978-7-5113-2677-5

定 价: 29.80 元

中国华侨出版社 北京市朝阳区静安里 26 号通成达大厦三层 邮编: 100028

法律顾问: 陈鹰律师事务所

发 行 部: (010) 58815875

传 真: (010) 58815857

网 址: www.oveaschin.com

E-mail: oveaschin@sina.com

如果发现印装质量问题, 影响阅读, 请与印刷厂联系调换。

前言

人的天性中就有自私的一面，人与人之间的对抗和较量是一个不容回避的话题，在整个人生中，这种对抗和较量无时无处不在，因为人们时时刻刻都在想着与他人竞争，人们时时刻刻都把自己摆在一个局中人的角度。而博弈论正是一门专门研究互动局势下人们的策略行为的学问。从这个意义上讲，人生本身就是一场博弈，而人则永远是博弈中的局中人。事实上，每个人每天都在与他人打交道，或竞争或合作。身处这样高度互动的环境之中，无论一个人是否知道博弈论，实际上他都不断地在与他人进行博弈，无论是与他的父母、朋友、兄弟、老师，还是与商场对手、政治敌人……一个人可能不知道博弈论为何物，但是他的确常常在与他人进行着对抗和较量，在进行着一场又一场的博弈；而生存本能，也让人们在不知不觉中学会了不少博弈技巧。

人们要想在人生的博弈局中成为胜方，实现或保护自身的最大利益，就不能不懂得一些博弈论的策略思维，也即所谓的“诡计”，否则你将永远被蒙在鼓里，处处上当受骗，被别人玩弄于股掌，赔了夫人又折兵。

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。如果将博弈论与下围棋联系在一起，那么博弈论就是研究棋手们“出棋”时理性化、逻辑化的部分，并将其系统化为一门科学。当下，博弈论的诡计不仅在政治斗争、军事战略、商场竞争、国际外交等场合得到广泛的运用，即使在日常生活中人们也在不自觉地使用博弈论的诡计来以最小的代价获取最大的收益。比如股市上等待庄家抬轿的散户；等待产业市场中出现具有赢利能力的新产品，继而通过大举仿制而牟取暴利的游资；公司里不创造效益但分享成果的人，等等。甚至在人际关系的互动、职场关系的争夺、夫妻关系的冲突

之中，都可能有人利用博弈论的诡计来达到不可告人的目的。因此，生活中的每个人都必须懂得博弈论的策略思维，这样才能及时识破他人的诡计，保护自身利益。而一旦你能够在生活和工作的各个方面把博弈策略运用得游刃有余，成功也就不远处向你招手了。在现代社会，一个人不懂得博弈论，就像夜晚走在陌生的道路上，永远不知道前方哪里有障碍、有沟壑，只能一路靠自己摸索下去，将成功、不跌倒、不受挫的希望寄托在幸运、猜测及有限理性上。而懂得博弈论并能将这种理论娴熟运用的人，就仿佛同时获得了一盏明灯和一张地图，能够同时看清脚下和未来的路，必定畅行无阻。

《孙子兵法》曰：“兵者，诡道也。故能而示之不能，用而示之不用，近而示之远，远而示之近。利而诱之，乱而取之，实而备之，强而避之，怒而挠之，卑而骄之，佚而劳之，亲而离之，攻其无备，出其不意。”这句话道出了“诡计”的精髓所在，而所谓博弈论的诡计就是运用博弈论的原理、策略和思维来达到以少胜多、以弱胜强，甚至蒙蔽、欺骗、陷害对手目的的方法和手段。人生就是一个没有硝烟的战场，要想在战场上立于不败之地，就不能不懂得一些博弈论的诡计。本书用人人都能读懂的语言对博弈论的策略思维进行了深入浅出的探讨，使这一深奥抽象的学问通俗化、易懂化，同时结合大量经典的事例，对博弈论的策略思维在处世、职场、管理、营销、投资、经商、政治、恋爱、婚姻等人生各个方面的具体应用作了详尽的阐述，帮助读者轻松学会博弈论的原理规则，运用博弈论特有的策略思维巧妙、高效地解决现实生活中的各类问题，突破困境，同时在人生博弈的大棋局中及时识破他人的各种诡计，实现或保护自身的最大利益，从而获得事业的成功和人生的幸福。阅读本书，你将能更游刃有余地驾驭人生，在现代社会大大小小的竞争中，为自己赢得最大的胜算。

绪 论	人生处处有博弈：博弈论和博弈论的“诡计” /1
	比较也是一种病——别人的钱包总是更诱人 /1
	爱情不讲究门当户对——美女为什么嫁不出去 /2
	不做广告也能大赚钱——烟草公司反而欢迎烟草广告禁令 /4
	究竟谁做了傻子——房屋租金的合理分配 /6
	吃亏是福——乞丐只要 1 美元而不要 10 美元 /7
	谁出卖了主人——鸡为什么会选择自杀 /9
	不冒尖也是一种勇——杜拉拉升职与办公室潜伏 /10
第一章	拨开信息迷局：博弈中的谍影与交锋 /13
	被渴死的井底之蛙，赚钱的戴尔电脑 /13
	所罗门巧断争子案，华盛顿智捉偷马贼 /14
	虚者虚之，批量生产的空城计 /16
	占便宜吃大亏，赢的永远是商家 /17
	信息就是财富的沃尔森法则 /19
	老虎怕毛驴，假信息迷惑真敌人 /23
	信息环境下的优劣转换 /25
	以假乱真，掌握主动 /28
	和尚为什么买梳子 /31
	先说好消息还是坏消息 /32
	史玉柱烧钱做广告：买的没有卖的精 /34
	不选对的只买贵的 /36
	二手市场买不到好车 /38

招不到员工和找不到工作的怪事 /40

会员卡不是蜜糖而是毒药 /42

第二章 概率论会说谎：成功是运气好，还是运气不佳 /44

是邂逅美女还是落入虎口 /44

血本无归是赌客的唯一下场 /45

我们为什么不能中大奖 /47

每个人的运气都是独立的 /48

巴菲特咬伤自己的拇指 /50

降低失败的可能性 /52

冒险创业：50% 的概率就要行动 /53

不赌为赢：博弈的至高境界 /55

警察与小偷的博弈：随机策略是最好的规则 /56

电话断了谁来打 /57

猩猩胜过高明的炒股专家 /59

乱拳打死老师傅 /61

伟大的事业输在小概率事件上 /62

新闻大战：同时行动中的优势策略 /65

田忌赛马：相继行动中的优势策略 /68

当没有优势策略时随机应变 /70

洛克菲勒为什么会成为超级富豪 /71

第三章 利益的权衡之道：吃亏，还是赚钱 /73

1 美元的困局：1 美元如何拍卖成 205 美分 /73

强吃剩饭是更大的浪费 /75

违章停车与理性犯罪 /76

蔡戈尼效应：撞到南墙就拐弯 /78

及时止损出局 /79

降低选择的机会成本 /81

丢卒保车，以小损失救“局” /82

乔丹为什么不自己修草坪 /83

鱼与熊掌不可兼得 /84

布里丹毛驴效应 /86

大饼为什么越来越难吃 /87

锦上添花不如雪中送炭 /88

做好事的副作用 /90
 认赔服输，尽早出局 /91
 美苏争霸与骑虎难下 /93
 为了整体，放弃局部 /94
 比尔·盖茨为什么不弯腰捡钱 /96
 放弃是选择的另一种表达 /97

第四章 人性博弈下的决策：骗子不仅仅是道德问题 /100

大企业为什么很少偷税漏税 /100
 一次性购买之真假 /101
 欧佩克的成员国没有单独降价 /103
 一报还一报带来双方的合作 /105
 不要轻易地背叛 /107
 谁违约就处罚，带剑的契约才有效 /108
 真诚不等于轻信 /109
 熟人社会是走向共赢的最好策略 /111
 策略是制胜法宝 /112
 诚信是重复博弈的手段 /114
 市场经济是诚信经济 /115
 一两重的诚信抵得上一吨重的智慧 /116
 博弈离不开规则 /118
 自己能力范围之外的事，不要贸然答应 /119
 贸然接受别人的事，让你里外不是人 /121
 不骗别人但要防止被别人骗 /123

第五章 博弈的最佳结局：单赢不是赢，多赢才算赢 /125

狐狸与狼的博弈：狐狸得救而狼被困 /125
 不要把自己的幸福建立在别人的痛苦上 /126
 一夫一妻才是最合理的 /128
 做人做事要避免零和博弈 /130
 顶级大师的相互伤害 /131
 反目成仇的兄弟姐妹 /132
 祝福变成了诅咒 /134
 蜜蜂与农夫博弈：生存中的共赢 /135
 瘫痪妻子和聋哑丈夫的恩爱生活 /135

利己未必要损人 /137
苏泊尔和金龙鱼的结亲 /138

第六章 纳什均衡：利益天平上的游戏 /141

纳什均衡 /141
对手为什么总喜欢做邻居 /142
财富的追逐与争夺 /145
温商的财富观 /147
利己与利他的悖论 /149
贸易自由与贸易壁垒 /151
三人困境，三个和尚没水喝 /154
越来越紧张的电煤 /156
房价为什么越来越高 /157
多人博弈游戏的协调 /159
压垮骆驼的最后一根稻草 /161
欲望还是贪婪 /162
适度污染优于零污染 /164
一分利息吃饱饭，三分利息饿死人 /166

第七章 竞合博弈：从温柔的独裁到理性的共赢 /168

两个自愿坐牢的嫌疑人 /168
人质困境：赫鲁晓夫在哪里 /170
增产困境：农业增产不增收 /171
旅客困境：聪明反被聪明误 /172
降价困境：集体自杀的价格大战 /174
活路就是比对手跑得快 /175
因利而制权 /176
怀疑不如信任 /177
前线士兵为什么不选择逃跑 /178
真正的自利是前瞻性的 /179

第八章 公平博弈：多劳并不等于多得 /182

搭便车的小猪 /182
聪明人的成功经验 /184
等待比进攻更有效 /185

- 为什么有人主动做大猪 /187
- 做大猪是职场智者的选择 /189
- 刘备的老二哲学 /191
- 大树底下好乘凉 /192
- “空手道”的智慧 /194
- 阿迪达斯联姻体育明星 /196
- 自驾车不如搭便车 /198
- 沾边名人不平凡 /199
- 骂名也会成为借力 /200
- 利用别人的风头让自己出风头 /201
- 借用其他企业的名气 /203
- 借助“敌人”之力成就自己 /204

第九章 劣势博弈：强者未必是最后的赢家 /206

- 神枪手常常出局 /206
- 倒霉是因为太聪明 /207
- 选美大赛成了选丑大赛 /208
- 置身世外的艺术 /209
- 找到心照不宣的合作者 /211
- 避开锋芒行事 /212
- 从对方内部借力让你以弱胜强 /214

第十章 进退博弈：狭路相逢勇者未必胜 /217

- 债权人与债务人的斗鸡博弈 /217
- 驴子和驴夫的胜利 /218
- 没有赢家的朋党之争 /220
- 退是为了进 /221
- 让对手知道你不会退却 /223
- 有勇无谋是大忌 /224
- 坚持下去才有希望 /225
- 让其晓得无稳操胜券的能力 /226
- 表面的“不为”，是为了实实在在的“为” /228
- 鹰立如睡，虎行似病 /230
- 想得到要装作不想要 /231

明修栈道，暗度陈仓 /233
以情动人，善打感情牌 /235
会认输也是一种资本 /236
强者也要会示弱 /237
给占便宜的人一点甜头 /240
小利不取，大利不放 /241
不“冒尖”也是一种作为 /243
暂时退让更容易成功 /244

第十一章 目标博弈：南辕北辙也是一种智慧 /247

海盗们的公平分赃 /247
人生规划的倒推逻辑 /249
农村包围城市 /251
“歪打正着”更容易成功 /253
冬天开业的冰淇淋店 /254
贬低自我让对方知难而退 /256
一把屠刀揪出屠户 /258
艾科卡的野马汽车 /260
李嘉诚的成功抄底 /261
少数服从多数的伪命题 /262
投票箱里的妖怪 /265
公平规则下的不公平 /267

第十二章 经验博弈：墨守成规与变异创新 /270

与大多数人做出相反的决策 /270
热门专业难就业，冷门专业炙手可热 /271
高速公路缘何越来越堵 /274
冷板凳坐成热板凳 /276
马屁股决定铁轨的宽度 /278
在幼儿园学到的最重要的东西 /280
避开急功近利的陷阱 /281
分蛋糕的最后拿蛋糕 /283
责、权、利的一致 /284
强者是规则的制定者 /286
公园的樱桃没有成熟就被摘光 /288

- 鸡为什么没有繁衍之忧 /290
- 为什么草场要围起来养羊 /291
- 世界为什么没有变成疯人院 /293

第十三章 心理博弈：靠什么争取人心 /295

- 破窗的破坏力 /295
- 重视第一印象 /296
- 及时修好破窗 /298
- 克服自身缺陷 /299
- 制造同仇敌忾 /300
- 背后赞美对方 /301
- 谁的脸是最脏的 /302
- 谁的媳妇出轨了 /304
- 共同知识的作用 /305
- 谎言重复成真话 /307
- 富邻居让你感觉穷 /309
- 农夫与蛇博弈：防人之心不可无 /310
- 无底线的善良是一种伤害 /312
- 让他三尺又何妨 /314
- 用“柔”来克“刚” /316
- 摸清心思再行动 /318
- 维护他人的颜面 /320
- 为自己留条后路 /321

第十四章 管理博弈：惩罚不如激励 /323

- 给员工一个美好愿景 /323
- 未来的预期与管理 /326
- 裁员是一把双刃剑 /327
- 索尼公司为什么能长治久安 /328
- 激励比惩罚更有效 /330
- 将能而君不御 /332
- 鹰鸽博弈，强硬与温和的演进 /335
- 胡萝卜加大棒，威胁与承诺并举 /335
- 下属负重才不会跌倒 /339
- 与下属保持适当的距离 /340

既要加油又要泼冷水 /342
人尽其才，物尽其用 /343
用刺头还是用奴才 /346
由显见隐，发掘真才 /348
放错地方的金子就是石头 /350
分槽才能喂好马 /352

第十五章 商战博弈：商场如战场，有勇有谋方能制胜 /354

讨价还价中的“沉锚效应” /354
摸清别人的底牌 /356
报价是一门艺术 /358
灵活应对讨价还价 /360
以退为进让对手“束手就擒” /361
及时扭转谈判局面 /363
给对手最后通牒 /365
商场如战场 /367
侧面包抄，避免直接攻击 /368
不走寻常路，以反常方式取胜 /370
不要吃独食，让别人也赚钱 /370
先予后取，以诚动人 /372
莫要刀口舔血，保持对风险的警惕 /373
将鸡蛋放到不同的篮子里 /374
机遇总是眷顾有心人 /376
“钱生钱”永远都胜于“人生钱” /377
做金钱的主人，而不是金钱的奴隶 /379

第十六章 职场博弈：要竞争更要双赢 /381

适当地向上司邀功请赏 /381
弃暗投明，禽择良木而栖 /382
老板永远是对的 /384
缺点也是优点 /385
顾全别人的面子 /386
拉拢他的同时将真实信息透露给他 /387
对手是最好的成功催化剂 /388
懂得为对手的胜利叫好 /390
找到有潜力的职业，才有可能取得大成就 /391

选准池塘钓大鱼 /393
 无论何时，都要发挥自己的强项 /394
 感谢折磨你的人 /397
 雕塑自己最完美的职业形象 /398
 把自己当做一个品牌来经营 /400
 跳槽是把双刃剑 /403

第十七章 人际关系博弈：不同规则之间的碰撞 /405

低调是一种美德 /405
 谦卑会开出鲜艳的花朵 /406
 水满则溢，过犹不及 /409
 扮猪才能吃虎 /410
 隐藏自己的真实目的 /412
 出头的椽子先烂 /414
 百祸从口出 /415
 虚名是浮华的东西 /417
 为富不可不仁，为贵不可不义 /419
 盛赞之下无怒气 /422
 朋友多了路好走 /423
 把握人际交往的分寸 /425
 用人脉延伸你的工作能力 /426
 发掘你周围的人脉资源 /428
 人际关际可以重塑未来 /429
 多个朋友多条路 /432
 做预见性情感投资 /434
 声东先击西 /436
 暗中智取 /437
 请将不如激将 /438
 迂回进取 /440
 投其所好 /441
 善借外力 /441

第十八章 两性博弈：枪炮和玫瑰 /443

爱情也是一场博弈 /443
 一见钟情会一见就堵 /445
 情人眼里出西施 /447

放手也是爱情的智慧 /449
爱情和婚姻不是一回事 /450
婚姻的帕累托最优 /452
贫贱夫妻百事哀 /453
为什么同居而不结婚 /455
看球赛还是音乐剧 /458
谁来做家务 /459
争吵伤和气 /460
婚姻不是女性的饭票 /461

附录一 军事战争的博弈策略：兵不厌诈 /464

孙子兵法的博弈论解读 /464
牧野之战的解读 /465
邲之战的解读 /468
赤壁之战的解读 /470
楚汉之战的解读 /472

附录二 经典博弈案例：汲取先贤的智慧光芒 /475

秦穆公的婚姻投资 /475
楚齐之争中的信义取舍 /478
先发制人的玄武门之变 /480
李自成、吴三桂、多尔衮的博弈 /482
借权力谋生的慈禧 /485
太平天国合作性博弈的破裂 /488

附录三 博弈经济学家 /491

博弈的由来 /491
托马斯·谢林 /492
博弈论获奖的情况 /494

绪论

人生处处有博弈： 博弈论和博弈论的“诡计”

比较也是一种病——别人的钱包总是更诱人

一位教授和他的两个学生“张葵”和“李奎”坐火车旅游，为了打发时间，教授提议“张葵”和“李奎”玩一个游戏：把他们的钱包交给他，他数了数，发现其中一个装的钱正好是另一个的两倍（但他没有告诉他们谁多谁少），然后他问他们：在这种情况下，他们是否愿意互换钱包？

张葵虽然知道自己的钱包里有多少钱，但不知道同学李奎的，他想：对方要么是我的 $1/2$ ，要么是我的 2 倍，如果是前者，那么我损失了一半；如果是后者，那么我增加了一倍，一倍的收益大于一半的损失，所以这个赌是划算的。李奎也是这样想，于是两个人都愿意打这个赌。我们可以用数字更详细说明一下两人的判断：比如，张葵钱包里装的是 10 元（于是他估计他要么得到 5 元，要么得到 20 元，前者损失了 5 元，后者得到 10 元，也就是说，在对等情况下，他的收益比损失多 5 元）。

但是如果你和某人玩猜硬币，正面朝上输 1 元，背面朝上赢 2 元，这个赌应该打，因为哪一面朝上的几率相同，而收益则多于损失，如果多玩几次，你的所得肯定大于所失。只是恐怕没有人愿意和你这样玩。

这里出了问题：既然没有人愿意打一个必输的赌，那么交换钱包为什么却是双方自愿的呢？为什么别人的钱包更诱人？双方交换钱包，不可能使他们的结果都有所改善，因为用来分配的钱不可能交换一下就变多了。

假如张葵和李奎都是理性的，而且估计对方也是这样，那就永远不会发生交换的事情。这一推理过程在于它假设对方交换钱包的意愿不会泄露任何信息。我们通过进一步考察一方对另一方思维过程的想法，就能解决这个问题。首先，我们从张葵的角度思考李奎的思维过程。然后，我们从李奎的角度想象张葵可能怎样看待他。最后，我们回到张葵的角度，考察他怎样看待李奎怎样看待对自己的看法。

假定张葵知道自己的钱包里有 160 元，多于一般水平（比如他装这么多钱是为了到饭馆吃一顿大餐，或者要交纳某项费用），在这种情况下，他知道他的数目比较大，而对方钱包里装着 320 元的可能性很小，也就不愿加入交换。既然张葵在 160 元的时候不愿交换，李奎应该在他 80 元的时候拒绝交换，因为张葵唯一愿意跟他交换的前提是张葵只有 40 元，若是这种情况，李奎一定更想保住自己原来的 80 元。不过，如果李奎在 80 元的时候不愿交换，那么张葵就不该在 40 元的时候交换钱包，因为交换只会在李奎只有 20 元的前提下发生。

如果双方掌握了信息（一个人的钱包里一般情况下装多少钱），就会作出理性的决策。相反，无法获取真实有效的信息往往就会做出错误的判断，这就是很多人在博弈中常犯的错误。

在密克罗尼西亚有这样一则笑话：10 年前，一个有钱人乘快艇到太平洋的小岛上游玩，岛上的居民对他说：“你们有钱人真好，真羡慕你们！”而这位富翁却回答说：“别开玩笑，我才羡慕你们呢！我努力工作有钱，好不容易放假才可以来岛上游玩，哪像你们就住在这里享受生活。”

人们经常会陷入这种“别人的钱包更诱人”的错觉中去，羡慕别人的工作、羡慕别人的钱包、羡慕别人的孩子和老婆，等等，从而犯了拥有时不知珍惜，失去时追悔莫及的错误。

爱情不讲究门当户对——美女为什么嫁不出去

有个长得十分漂亮的女孩子，金发碧眼，开朗大方，但一直没有男生敢追她。爱慕者们这样想：这么漂亮的女孩，怎么轮得到我来追？肯定有那些比我更有钱的男人，比如巴菲特去追求她。于是，长叹一声，转而追求其他女孩去了。

巴菲特在华尔街偶遇来纽约观光的漂亮女孩之后，也颇为心仪，但是巴菲特转念一想：这么漂亮的女孩，怎么轮得到我来追？肯定有那些比我年轻的小伙子，比如比尔·盖茨去追求她，于是巴菲特长叹一声，转而与结发老妇相伴去了。

漂亮女孩去微软公司面试时，巧遇比尔·盖茨。面对如此佳人，比