



博弈论在人们的日常生活中有着广泛的应用，人际交往、夫妻关系协调、职场生存、商场竞争、股市基金投资，等等，都可以用博弈论的思维加以解决。20几岁懂得必要的博弈论知识，可以帮助自己在面对人生问题和困境时作出更理性的选择，避免盲目行动，在人生博弈的大棋局中占据优势，把握主动权，从而获得事业的成功和人生的幸福。

超值白金版

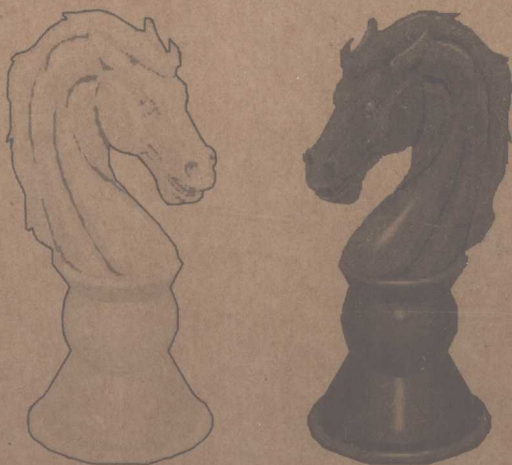
24.80

懂点博弈论，让你洞悉人性，轻松识破和掌控他人，成为赢家

20几岁要懂得的 博弈论

大全集

若谷◎编著



一部专为20几岁的年轻人打造的简明易懂、妙趣横生、内容实用的优秀博弈论读本

中国华侨出版社

20 几岁要懂得 的博弈论

..... **大全集**

常州大学图书馆
藏书章
谷编著



中国华侨出版社

图书在版编目(CIP)数据

20 几岁要懂得的博弈论大全集 / 若谷编著. —北京: 中国华侨出版社, 2011.5

ISBN 978-7-5113-1347-8

I. ① 2… II. ① 若… III. ① 博弈论—青年读物 IV. ① O225-49

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2011) 第 062738 号

20 几岁要懂得的博弈论大全集

编 著: 若 谷

责任编辑: 文 琦

封面设计: 李艾红

文字编辑: 胡宝林

美术编辑: 杨玉萍

经 销: 新华书店

开 本: 787mm × 1092mm 1/16 印张: 25 字数: 650 千字

印 刷: 北京中创彩色印刷有限公司

版 次: 2011 年 6 月第 1 版 2011 年 6 月第 1 次印刷

书 号: ISBN 978-7-5113-1347-8

定 价: 24.80 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

编辑部: (010) 64443056 64443979

发行部: (010) 58815875 传真: (010) 58815857

网 址: www.oveaschin.com

E-mail: oveaschin@sina.com

前言

博弈论,又称对策论,是使用严谨的数学模型研究冲突对抗条件下最优决策问题的理论。作为一门正式学科,博弈论是在20世纪40年代形成并发展起来的。它原是数学运筹中的一个支系,用来处理博弈各方参与者最理想的决策和行为的均衡,或帮助具有理性的竞赛者找到他们应采用的最佳策略。在博弈中,每个参与者都在特定条件下争取其最大利益。博弈的结果,不仅取决于某个参与者的行动,还取决于其他参与者的行动。

当下社会,人际交往日趋频繁,人们越来越相互依赖又相互制约,彼此的关系日益博弈化了。20几岁的年轻人不管懂不懂博弈论,都处在这世事的弈局之中,都在不断地博弈着。我们日常的工作和生活就是不停的博弈决策过程。每天都必须面对各种各样的选择,在各种选择中进行适当的决策。在单位工作,关注领导、同事,据此自己采取适当的对策。平日生活里,结交哪些人当朋友,选择谁做伴侣,其实都在博弈之中。这样看来,仿佛人生很累,但事实就是如此,博弈就是无处不在的真实策略“游戏”。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。在社会人生的博弈中,人与人之间的对立与斗争会淋漓尽致地呈现出来。博弈论的伟大之处正在于其通过规则、身份、信息、行动、效用、平衡等各种量化概念对人情世事进行了精妙的分析,清晰地揭示了当下社会中人们的各种互动行为、互动关系,为人们正确决策提供了指导。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。

目前,博弈论在经济学中占据越来越重要的地位,在商战中被频繁地运用。此外,它在国际关系、政治学、军事战略和其他各个方面也都得到了广泛的应用。甚至人际关系的互动、夫妻关系的协调、职场关系的争夺、商场关系的出招、股市基金的投资,等等,都可以用博弈论的思维加以解决。总之,博弈无处不在,它是一种神奇智慧,自古至今,从战场到商场,从生活到工作,几乎每一个人类行为都离不开博弈。在今天的现实生活中,如果你能够掌握博弈智慧,就会发现身边的每一件让你头痛的小事,从夫妻吵架到要求加薪都能够借用

目 录

绪论 人生处处有博弈——20 几岁要懂博弈论	3
比较也是一种病——别人的钱包总是更诱人	3
爱情不讲究门当户对——美女为什么嫁不出去	4
究竟谁做了傻子——房屋租金的合理分配	5
吃亏是福——聪明孩子只要 5 美分而不要 1 美元	6
谁出卖了主人——鸡为什么会选择自杀	7
不冒尖也是一种勇——杜拉拉升职与办公室潜伏	8
第一章 信息博弈：年轻人须谨防的迷局与陷阱	10
信息博弈：信息是博弈成败的砝码	10
被渴死的井底之蛙，赚钱的戴尔电脑	10
所罗门巧断争子案，华盛顿智捉偷马贼	11
虚者虚之，屡试不爽的空城计	12
不会表忠心，皇帝杀重臣	13
占便宜吃大亏，赢的永远是商家	15
没有时机，等待时机	16
工程师缘何错失珍珠猫	17
一切皆有可能：从“不可能”中发现机会	18
信息就是财富的沃尔森法则	19
虚假信息：请君入瓮的欺骗	21
老虎怕毛驴，假信息迷惑真敌人	21
未卜先知，算命先生的策略欺骗	23
信息环境下的优劣转换	25
以假乱真，控制朝廷	27
警惕虚假信息的炒作	29

先说好消息还是坏消息	30
广告：看上去很美	32
柠檬市场：劣币驱逐良币	33
不选对的只买贵的	33
“柠檬市场”买不到好车	34
招不到员工和找不到工作的怪事	35
屈原怀才不遇而小人屡屡得志	37
会员卡是蜜糖还是毒药	39
好酒也怕巷子深	40
第二章 随机博弈：年轻人不可不知的概率论	42
与上帝博弈：美女还是老虎的大小概率	42
是邂逅美女还是落入虎口	42
概率论不是赌博	43
血本无归是赌客的唯一下场	44
我们为什么不能中大奖	46
巴菲特咬伤自己的拇指	46
降低失败的可能性	48
豪赌是建立在实力的基础上	49
冒险创业：有 50% 的概率就要行动	50
不赌为赢：博弈的至高境界	51
石头、剪子、布：混合策略性游戏	52
警察与小偷的博弈：随机策略是最好的规则	52
一千次的打击比不上一次的成功	53
电话断了谁来打	55
猩猩胜过高明的炒股专家	56
乱拳打死老师傅	58
伟大的事业输在小概率事件上	59
猎鹿博弈：寻求帕累托最优	61
爱情的麦穗理论与极大极小	61
寻找帕累托最优	63
下地狱而不升天堂	64
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	69

洛克菲勒为什么会成为超级富豪	70
第三章 选择博弈：20 几岁智慧抉择自己的一生	72
拍卖的陷阱：博弈的支付问题	72
1 美元的困局：1 美元如何拍卖成 205 美分	72
皮洛斯的胜利	73
成本 = 机会成本 + 沉没成本	74
收益小于成本的事情不去做	75
强吃剩饭是更大的浪费	76
决定命运的是选择而非机遇	77
什么样的选择决定什么样的生活	77
生活中的霍布森选择	78
蔡戈尼效应：撞到南墙就拐弯	79
及时止损出局	80
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	82
鱼与熊掌不可得兼	84
布里丹毛驴效应	85
边际效用：好东西不是越多越好	86
大饼为什么越来越难吃	86
有钱不一定是幸福	87
锦上添花不如雪中送炭	87
协和谬误：欲罢不能的困局	89
认赔服输，尽早出局	89
不要怕与不要悔	90
为了整体，放弃局部	90
比尔·盖茨为什么不弯腰捡钱	91
放弃是选择的另一种表达	93
第四章 人性博弈：年轻人历练自我的必修课	95
重复性博弈：丈夫会不会真打妻子	95
争争吵吵，相伴到老	95
为什么火车站小贩卖假烟	96
分道扬镳的高发期	97

“一报还一报”带来双方的合作	98
信任是社会的进化：带剑的契约才有效	99
谁违约就处罚，带剑的契约才有效	99
真诚不等于轻信	100
熟人社会是走向共赢的最好策略	101
“欺骗”有时跟道德无关	102
诚信是重复博弈的手段	103
诚信博弈：道德遭遇自私	104
一两重的诚信抵得上一吨重的智慧	104
博弈离不开规则	105
自己能力范围之外的事，不要贸然答应	106
贸然接受别人的事，让你进退维谷	108
不骗别人但要防止被别人骗	109
第五章 多赢博弈：年轻人要具备的做人胸襟	111
零和博弈：有人赚钱就有人吃亏	111
狐狸与狼的博弈：狐狸得救而狼被困	111
零和博弈：损人不利己的双输策略	112
妻子和小妾的此消彼长	113
做人做事要避免零和博弈	114
负和博弈：从“冤冤相报”到“两败俱伤”	115
顶级大师的相互伤害	115
拆迁公司和“钉子户”的博弈	116
反目成仇为哪般	117
祝福变成了诅咒	118
正和博弈：共赢中的生存	119
蜜蜂与农夫博弈：生存中的共赢	119
瘫痪妻子和聋哑丈夫的恩爱生活	120
利己未必要损人	121
苏泊尔和金龙鱼的结亲	122
从合作中走向成功	124
奔驰优秀是因为宝马撵得紧	125
走向合作的承诺	126
互利互惠是出于双赢的考虑	127

第六章 纳什均衡：20 几岁要懂得的利益天平上的游戏	130
利益追逐：淡泊明志晓进退	130
纳什均衡	130
对手为什么总喜欢做邻居	131
财富的追逐与争夺	132
温商的财富观	133
顽猴博弈：笼子里的利益角逐	134
明哲未必能保身	134
孔融让梨中的利益取舍	134
“浪费”与节俭的悖论	135
施恩有术，掌控好你的人际关系	136
三个和尚没水喝，多人博弈协调下的均衡	137
三人困境，三个和尚没水喝	137
多人博弈游戏的协调	138
稻草原理，在欲望和贪婪之间的度	140
压垮骆驼的最后一根稻草	140
荷花推理题的警示	141
成功在于积累	142
欲望还是贪婪	143
“坏东西”的存在也是合理的	144
贪心让你失去更多	146
一分利息吃饱饭，三分利息饿死人	146
逐步解决问题最有威力	147
第七章 竞合博弈：20 几岁学会理性面对人生困境	149
囚徒困境：精明策略与糟糕结局	149
两个自愿坐牢的嫌疑人	149
人质困境：徘徊于非理性之崖	150
增产困境：农业增产不增收	151
旅客困境：聪明反被聪明误	152
降价困境：集体自杀的价格大战	153
放弃合作：无奈的生存抉择	154
活路就是比对手跑得快	154
因利而制权	155
怀疑不如信任	156

前线士兵为什么不选择逃跑	157
真正的自利是前瞻性的	157
第八章 公平博弈：20 几岁必须认清的社会现实	159
搭便车的智慧：先动与后动	159
刘备的老二哲学	159
大树底下好乘凉	160
空手更容易套白狼	161
聪明者善借：隔山打牛，借力使力	163
阿迪达斯联姻体育明星	163
自驾车不如搭便车	164
沾边名人不平凡	165
骂名也会成为借力	166
利用别人的风头让自己出风头	167
借用其他企业的名气	168
大力宣传不如巧宣传	169
借助“敌人”之力成就自己	169
第九章 劣势博弈：弱者未必一定是输家	171
枪手博弈：能人跌倒在自己的优势上	171
神枪手常常出局	171
优势也会成为绊脚石	171
木秀于林风必摧之	172
胜出者未必是最优者	173
置身世外的艺术	174
幸存者的策略：先发制人与后发优势	175
找到心照不宣的合作者	175
避开锋芒行事	176
从对方内部借力让你以弱胜强	178
第十章 进退博弈：争强好胜未必真赢	180
斗鸡博弈：进一步与退一步	180
债权人与债务人的斗鸡博弈	180
驴子和驴夫的胜利	181
没有赢家的朋党之争	182

退是为了进	183
懦夫困境：撑死胆大的与饿死胆小的	184
让对手知道你不会退却	184
有勇无谋是大忌	185
坚持下去才有希望	186
呆若木鸡：斗鸡的麻痹策略	187
让其晓得无稳操胜券的能力	187
表面的“不为”，是为了实实在在的“为”	189
鹰立如睡，虎行似病	190
想得到，要装作不想要	191
明修栈道，暗度陈仓	192
以情动人，善打感情牌	193
时刻牢记三人行必有我师	194
强者也要装脚痛	195
吃亏是福，眼前小利与长远大利	197
给占便宜的人一点甜头	197
小利不取，大利不放	198
不“冒尖”也是一种作为	200
暂时退让更容易成功	201
以退为进，曲线成事	202
第十一章 目标博弈：敢于做一条反向游泳的鱼	204
蜈蚣博弈：从后向前的倒推	204
海盗们的公平分赃	204
人生规划的倒推逻辑	206
农村包围城市	207
“歪打正着”更容易成功	208
冬天开业的冰淇淋店	209
逆向思维的妙用	211
“贬低自我”让对方知难而退	211
一把屠刀揪出屠户	212
艾科卡的野马汽车	214
李嘉诚的成功抄底	215
阿罗不可能定律：是“民主”还是诡计	216
少数服从多数的伪命题	216

投票箱里的妖怪	217
第十二章 经验博弈：20 几岁是墨守成规还是敢于创新	220
酒吧博弈：盲从无异于踩上地雷	220
与大多数人做出相反的决策	220
热门专业难就业，冷门专业炙手可热	221
高速公路缘何越来越堵	223
不要做盲目从众的羊	224
冷板凳坐成热板凳	225
长尾理论，站在少数者的人群里	227
跳出红海，与“蓝海”同行	228
路径依赖：为什么没有人一步登天	229
马屁股决定铁轨的宽度	229
无法预测的蝴蝶效应	231
成功总是接连出现	232
僵化的思维无法创造辉煌的人生	233
在幼儿园学到的最重要的东西	234
没有人一步登天	235
避开急功近利的陷阱	237
分蛋糕博弈：不患贫而患不公	238
分蛋糕的最后拿蛋糕	238
责、权、利的一致	239
强者是规则的制定者	240
滥竽充数是齐宣王的错	242
制度是最好的上帝	244
哈定悲剧：无限制的选择是社会灾难	245
熟悉而又陌生的哈定悲剧	245
公园的樱桃没有成熟就被摘光	246
皇帝为什么不能拆除石磨	248
灯塔为什么只能由政府建造	248
为什么草场要围起来养羊	250
世界为什么没有变成疯人院	251
第十三章 心理博弈：20 几岁要懂一点心理战术	253
破窗理论：假作真时真亦假	253

破窗的破坏力	253
重视第一印象	254
及时修好破窗	255
克服自身缺陷	256
制造同仇敌忾	256
背后赞美对方	258
脏脸博弈：别人也可以成为你的镜子	259
谁的脸是最脏的	259
谁的媳妇出轨了	260
共同知识的作用	260
谎言重复成真话	262
富邻居让你感觉穷	263
刚柔之间：完全理智的心就是一把锋利的刀	265
农夫与蛇博弈：防人之心不可无	265
“宋襄公之仁”反受其害	266
让他三尺又何妨	267
用“柔”来克“刚”	269
摸清心思再行动	271
通达人情是学问	272
脚踏两船并不坏	273
第十四章 两性博弈：20 几岁必知的人生课题	275
爱情博弈：爱了不该爱的人	275
爱情也是一场博弈	275
一见钟情变一见就堵	276
情人眼里出西施	277
放手也是爱情的智慧	278
婚姻博弈：经营婚姻也有门道	279
爱情和婚姻不是一回事	279
婚姻的帕累托最优	281
贫贱夫妻百事哀	282
楚汉战争：家庭中的男女博弈	283
看球赛还是音乐剧	283
谁来做家务	284
争吵伤和气	284

婚姻中的杀手锏	286
婚姻不是女性的饭票	286
第十五章 管理博弈：20 几岁要懂得的驭人方略	289
赚取利润不如收获人气	289
给员工一个美好愿景	289
未来的预期与管理	291
裁员是一把双刃剑	292
索尼公司为什么能长治久安	293
激励比惩罚更有效	294
将能而君不御	296
管理场中的生意伙伴关系	298
承诺与威胁：胡萝卜加大棒的艺术	299
鹰鸽博弈：强硬与温和的演进	299
胡萝卜加大棒，威胁与承诺并举	299
下属负重才不会跌倒	302
与下属保持适当的距离	303
既要加油又要泼冷水	304
谋才博弈：二流人才也是人才	306
人尽其才，物尽其用	306
用“刺头”还是用“听话”的人	307
由显见隐，发掘真才	309
放错地方的金子就是石头	310
分槽才能喂好马	312
第十六章 商战博弈：20 几岁要懂得的经营策略	314
商业谈判里的“胆小鬼策略”和“让步之道”	314
讨价还价中的“沉锚效应”	314
摸清别人的底牌	315
报价是一门艺术	317
灵活应对讨价还价	318
以退为进让对手“束手就擒”	320
及时扭转谈判局面	321
给对手最后通牒	323
商业竞争：兵不厌诈	324

兵不厌诈，诱使对手出错招	324
侧面包抄，避免直接攻击	325
不走寻常路，以反常方式取胜	326
不要吃独食，让别人也赚钱	327
先予后取，以诚动人	328
莫要刀口舔血，保持对风险的警惕	328
财富博弈：你不理财，财不理你	330
将鸡蛋放到不同的篮子里	330
机遇总是眷顾有心人	331
“钱生钱”永远都胜于“人生钱”	332
做金钱的主人，而不是金钱的奴隶	334
第十七章 职场博弈：20 几岁必须懂得的生存规则	336
游刃职场，办公室政治的空手道	336
适当地向上司“邀功请赏”	336
做“墙头草”并没有大错	337
弃暗投明，禽择良木而栖	338
老板永远是对的	339
学会认错	340
顾全别人的面子，你才有面子	341
拉拢他的同时将真实信息透露给他	342
对手是最好的成功催化剂	343
懂得为对手的胜利叫好	344
选对工作，赢在卓越的平台	345
找到有潜力的职业，才有可能取得大成就	345
选准池塘钓大鱼	346
无论何时，都要发挥自己的强项	347
感谢折磨你的人	349
雕塑自己最完美的职业形象	350
把自己当做一个品牌来经营	352
跳槽是把双刃剑	354
第十八章 人际关系博弈：20 几岁要懂得的处世之道	356
低调做人：谦让也是一种武器	356
低调是一种美德	356

谦卑会开出鲜艳的花朵	357
水满则溢，过犹不及	359
隐藏自己的真实目的	360
百祸从口出	361
虚名是浮华的东西	362
人脉下面有宝藏：朋友多了路好走	364
为富不可不仁，为贵不可不义	364
盛赞之下无怒气	366
朋友多了路好走	367
把握人际交往的分寸	368
用人脉延伸你的工作能力	369
发掘你周围的人脉资源	370
人脉就是财富	371
多个朋友多条路	373
求人办事：请将不如激将	375
声东先击西	375
暗中智取	375
请将不如激将	376
抬高身价	378
迂回进取	379
投其所好	379
善借威名	380