

博弈論



寻找生命的铃铛

张昌源 著



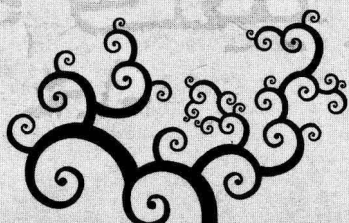
云南出版集团公司
云南人民出版社

博奕論

寻找生命的铃铛

张昌源 著

云南出版集团公司
云南人民出版社



图书在版编目 (CIP) 数据

博弈论：寻找生命的铃铛/张昌源著. —昆明：云南人民出版社，2007.9

ISBN 978-7-222-05015-0

I. 博… II. 张… III. 成功心理学—通俗读物 IV. B848.4-49

中国版本图书馆CIP数据核字 (2007) 第141834号

责任编辑：马 非

责任印制：施建国

书 名	博弈论：寻找生命的铃铛
作 者	张昌源
出 版	云南出版集团公司 云南人民出版社
发 行	云南人民出版社
社 址	昆明市环城西路609号
网 址	http://www.ynpph.com.cn
E-mail	rmszbs@public.km.yn.cn
开 本	889×1194 1/32
印 张	7
字 数	160千
版 次	2007年10月第1版第1次印刷
印 刷	云南新华印刷二厂
书 号	ISBN 978-7-222-05015-0
定 价	23.00元

尊敬的读者：若你购买的我社图书存在印装质量问题，请与我社发行部联系调换。

发行部电话：（0871）4194864 4191604 4107628（邮购）

寻找生命的铃铛

利益与博弈——

人活着为了什么？人活着是为了利益。

利益是什么？利益是为了满足人们需要和欲望的条件。比如权力、金钱、伴侣、信任、尊重、美言、选择、愿望……

博弈论讲的是为利益进行理性的较量。

成功与方法——

每个人都在寻找成功的法门，没有一样东西可以取代方法。才干办不到，一事无成的天才随处可见；学习办不到，学无所用的人比比皆是；毅力和决心固然重要，但如果下决心前就已经错误的话，只会南辕北辙，越陷越深、越走越远。

博弈无处不在，无时不在。人生就是一场场博弈，每赢一场就是前进一步。

要赢得方法，就从看《博弈论》经典丛书之《寻找生命的铃铛》开始吧。

目录

前 言	1
蓝色吊带	1
（一）寻找生命的铃铛	4
（二）利益与博弈	5
上篇 人 才	7
人才的培养——上山学艺	8
人才的培养——因材施教	15
人才的培养——鸿鹄论	24
人才的培养——秀才下山	30
人才的成长——桃园结义	36
人才的选择——伯乐论马	43
人才的使用——相马？赛马？	48
求才经典——三顾茅庐	53
求才经典——斗智卧龙岗	56
下篇 博 弈	67
狗屁理论	68
女人与博弈	72
博弈的方法	78
众人博弈	83
难解的草鞋情结	89
选择棒槌	94

博弈论

寻找生命的铃铛

4

公与私的博弈	103
规则与潜规则	110
囚徒困境的运用与破解	124
获取利益的第四种方式	131
如何分好这锅粥	139
懦夫困境与非选择性博弈	147
不该换的红包	150
博弈动因	155
金钱与博弈	160
决战“第三者”	166
语言与博弈	172
选美与选夫人	179
权力与博弈	183
马钉效应	188
理性的尴尬	190
马太效应	195
永远的真实	202
五原绝唱——永不停息的博弈	207
后 记	211

前言

蓝色吊带

男人紧捏香烟，透过青蓝色的烟雾和颜色的欲望，一缕缕从眼底飘向对面、邻座。女人则手抚下颌、托腮，鼓动眉睫在天空的眼里拉长影像，飘出酒杯的高度、深度。

这是这个城市最为有名的一家酒吧。有人狂乱，有人沉思。

昌源碰了碰我：“菩提兄，你在想什么？”

我回过头小声地对他说：“我在想那个穿蓝色吊带女孩的腿有多长。老兄，你呢？”

他笑笑，说：“英雄所想略同。”

“英雄？”我才正想质问他，他却先开口了：“那么你说此时此刻，所有的人又在想些什么，干些什么呢？”

我怔住，不能答。

他回望我：“所有的人都在考虑为利益博弈。”

“为利益博弈？”

“为了利益，人们尔虞我诈，互相残杀；为了利益，人们握手言和，共弃前嫌；为了利益，夫妻反目，父子成仇……”

我打断他的话，说道：“哈哈，利益？博弈？这是一个浮躁的时代，不要学着别人弄上两个新名词就当专家。你说吧，你在想象别人的腿有多长，还讲得这么体面——为利益博弈。你说说，这是什么利益，怎么博弈？”

他立即回答道：“如果你喜欢她，就是你的感情利益，追她的过程就是博弈；如果你只想看看她，那么她就符合你眼睛的利益，选个好角度就是博弈。”

我一时无言，许久，才对他说：“我真的很讨厌自以为是的人，那你说‘蓝色吊带’的利益是什么？”

他回答说：“如果是来寻找爱情的，那她的利益就是一枝玫瑰，如果是来寻找快感的，那她的利益就是一个男人。挑出最短最少的衣服穿在身上，洒上迷人的香水，挺起高高的胸脯，以尽量优美的姿态穿过欲望的人群，展示和诱惑就是她的博弈。”

我被他说得不知怎么回答，顾左右而言他：“不知哪儿有卖玫瑰的？”

昌源亦微笑：“呵呵！我选到了一个好角度。”

我侧头一看，果然，从他那个角度看得更实在，更过瘾。不禁心里痒痒，问道：“怎么你能选到那么好的地方？我就不能呢？”

他回答：“原因是你不懂方法论。”

“方法论？”我说：“‘英雄’，你今天是怎么了，想象别人的腿有多长是在为利益博弈？看女人还得方法论？”

“干什么都需要方法，学习需要方法，做事需要方法，说话需要方法……研究方法的理论叫方法论，研究博弈的方法的理论就叫博弈论。可是值得研究哦。”

我瞪了他一眼，回答他说：“我没兴趣，喝酒、泡吧还实在一些。有结果了给我看看，不过你知道的，一般的东西我是看不上眼的。”

“给我三个月的时间，我交给你，如果你看了不满意，那就拿着它打我的头，边打边说‘写你的头’。”

我又大笑：“我就不相信有打不破的头。你可要小心哦。”

离开的时候，见一小女孩在卖玫瑰，我大喜，走上前去买了一枝。

匆忙赶回去的时候，“蓝色吊带”已被人揽着腰，走了出来。

唉！她的腰好细。

此后，我遇到过“蓝色吊带”几次，有时拿着一枝玫瑰，有时挽着一个男人，我也不禁纳闷，难道昌源说的也有道理，她在博弈？为爱情乎？为快感乎？

三月后，突然接到昌源的电话：“好了！”

“什么好了？”

“《博弈论》写好了，我送来给你看，你可要手下留情哦。”

这才想起，三个月来，每次约他，他都说有事，他真的去研究什么《博弈论》去了？

我花了一个星期的时间，力求找一个可以打他头的理由，但终究找不到，只好对他说：“你写得很好，想不到。”

“可否给我写篇序？”他问道。

“写序？”我连忙推辞，“不行，不行，我的名气不够大。”

他一副满不在乎的样子：“名气？名气是什么东西，我只知道，演讲家用嘴说话，歌唱家用喉说话，足球运动员用脚说话，田径运动员用腿说话，作家用笔说话，科学家用成果说话，企业家用实力说话，从没有人用名气说话的。只要写得好，我就喜欢，再说，‘北方有佳人，南城出才子，菩提本无树，明镜亦非台’的南菩提也是大名鼎鼎的哦，我相信你。”

我想了想说：“好吧，作为读到你《寻找生命的铃铛》的第一人，我就试试吧。”

（一）寻找生命的铃铛

人生不可能假设，更不可能重来。人，只有这么一辈子，这一生将如何打发，这一辈子将如何交代，这是我们必须面对的。人，不能碌碌无为地过一生。于是，不甘平凡的人们开始寻找成功的法门。有人说是能力，有人说是决心，还有人认为是毅力……

我认为是方法，没有一样东西可以取代方法。才干办不到，一事无成的天才随处可见；学习办不到，学无所用的人比比皆是；毅力和决心固然重要，但如果下决心前就已经错误的话，只会南辕北辙，越陷越深、越走越远。

把铃铛挂在猫脖子上的故事，大家耳熟能详。

在一座废弃的城堡里，生活着一群无忧无虑的老鼠，它们由衷地说：“这真是老鼠的天堂啊。”然而一只猫的出现打破了它们的宁静，让它们惶惶不可终日，于是老鼠们召开会议研究对策。其中，一只老鼠提议，只要在猫脖子上挂一个铃铛，当猫走近的时候，铃铛一响，大家就可以迅速逃走了。大家都为有这么好的主意而欢欣鼓舞，另有一只老鼠却疑惑地问：“那么要怎么样才能把铃铛挂在猫脖子上呢？这样的铃铛又在哪儿呢？”刹那间，所有的老鼠都沉默了。于是，有几只不甘心认命的老鼠开始了漫长的寻找。在它们的心中，这只铃铛既是方法，也是它们生命的目标。

中国灿烂的五千年历史长河中，多少人传诵千古。其中，一代名臣诸葛亮誉满天下，这不仅仅因为他是智慧和忠诚的化

身，还因他神机妙算，遇到每件事都有他自己的方法。人们觉得奇怪，在同时代无论是才气、才华他都不是最出众的，但是为什么他会取得那么高的成就呢？相传，在他下山时，他师傅曾把一本叫《博弈论》的书给了他，并告诉他，这就是你要找的铃铛。

一只铃铛，成就一段历史。

（二）利益与博弈

人活着为了什么？人活着是为了利益。

利益是什么？利益是为了满足人们需要和欲望的条件。比如权力、金钱、伴侣、信任、尊重、美言、选择、愿望……

国家的利益、人民的利益、集体的利益、大家的利益、自己的利益、家人的利益。

信仰的利益、工作的利益、感情的利益。

即使淡泊名利，也是人格上、习惯上的利益。

博弈论讲的是为利益进行理性的较量。

美国著名经济学家保罗·萨缪尔森曾说：“在现代社会，你必须对博弈论有一个大致的了解，才配称为一个有文化的人。”

甚至有人这样讲：如果未来社会科学中还有纯理论的话，这种理论就是博弈论。

红尘世事，概莫博弈。

对于博弈，我们知道的其实不少，时时可以听到或看到各种各样的博弈。如股市博弈、商海博弈、官场博弈、制度和潜规则的博弈，官和民的博弈等等。

然而另一方面，对于博弈我们知道的也不多。如要再问什么是博弈？就很少有人能作答。

博弈这一概念的最初起源是一种游戏，后在经济学中使用。现在大家所认同的是纳什均衡。这是以美国经济学家纳什

的名字命名的一个经济学上的概念。但是就纳什均衡来讲非专业人士是不感兴趣和难以理解的。博弈要走近我们的生活，必须给它赋予新的定义，博弈就是为了利益进行的理性的较量。

它脱掉伪善的外衣，我们每个人都在追求利益。博弈论毫不掩饰，一针见血地指出：每个人都是理性的，都在追求利益和最大化。利益对于不同的人有着不同的表现方式，个人得失、升迁荣辱、工资涨停、合资分利……不一而足。而对于最大化，事实上也只是一种目标、愿望和心理预期，并不是一个实际值。举个例子，如果要建造一幢楼房，把楼建得漂亮，符合设计要求，就实现了最大化；而如果有一天，这幢楼要拆迁，那么把这幢楼夷为平地就是最大化。很多人爱好篮球，有自己喜欢的球队（比如火箭队），你自然期望自己喜欢的球队赢球，这支球队赢球的时候，你的最大化得到了实现，你就高兴，输球的时候，心理最大化得不到实现，心里就不舒服。事实上，这支球队也许和你一点关系都没有。

有人说，有两件事对所有人来说都是公平的，那就是每个人的每一天，都只有二十四小时；二是每个人都要面对死亡。那么如何在有限的生命里，实现自己的价值就显得十分重要了。愿每一个不甘平凡、欲有所作为、渴望成功的人能够从这本《寻找生命的铃铛》中得到启示，并最终获得成功。

有诗一首送予不停努力的朋友。

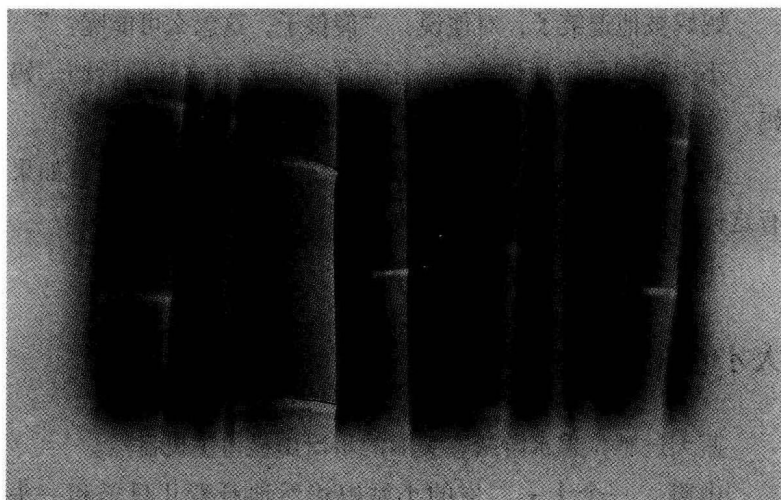
论博记

江郎有才唯年少，
岂教芳华青丝绕。
男儿古今博弈论，
书生捉笔胜操刀。

——南菩提

2007年3月8日

上篇 人才



上篇

人才

吱吱……房梁上传来老鼠凄惨的叫声，不一会儿，花猫叼着一只老鼠像个得胜的将军一样走了出来。

小男孩看着不忍，拉着他的妈妈问道：“妈妈，老鼠怎么每次都会被猫逮到呢？”

妈妈从来没想到他会问这样的问题，一时语塞，答不上来。

小男孩自言自语地说道：“如果这些老鼠在猫的脖子上挂一个铃铛，当猫来的时候，老鼠听见铃声，不就可以藏起来了么？”

妈妈被他逗笑了，对他说：“傻孩子，这怎么可能呢？”

小男孩却倔强地说：“一定可能，只要有这样的铃铛。妈妈，你有吗？”

妈妈抚着他的头，眼里充满慈爱：“成事必有方法，如果有这样的铃铛，你愿意去寻找吗？”

小男孩仰起头，一脸坚定地说：“我愿意！”

人才的培养——上山学艺

蓝天过雁，碧水游鳞，美丽的琅琊山显得生机盎然。

山脚，一个十一二岁的小姑娘怡然地赶着几只羊和一头小猪。

突然，一辆马车疾驰而来，慌不择路。一个少年紧拽着缰绳，大声叫喊：“让开，让开，我的马惊了。”

小姑娘站在路中间一动不动，显然不相信有人敢驾着马车撞自己。就在马车要撞到小姑娘的一瞬间，那少年一扯缰绳，马车擦着小姑娘过去，小姑娘安然无恙，却把那头小猪轧死了。

马车冲出去一程后，停了下来。那少年赶紧跳下车，跑过来向小姑娘道歉：“对不起，我的马惊了。”

小姑娘抬起头，少年眼前不由一亮，这小姑娘双瞳漆黑，皮肤非常白皙，明媚的眼睛正紧盯着他：“你的马惊了关我什么事，干吗要轧死我的猪，我要你赔！”

那少年自知理亏，嘟哝着准备掏银子：“叫你让开，你不让，为了不让马车撞到你，才轧死你的猪的。”

小姑娘双手叉腰，双眼微红：“你把我的小猪轧死了，还狡辩，我要你偿命！”

那少年一听，放慢了掏银子的手，对她说道：“你也太不讲理了吧，轧死你一头猪就要我偿命，至于吗？再说，这路上又没有猪圈，你把猪赶来做什么？”

那小姑娘也不示弱，回敬他道：“虽然路上没有猪圈，但是小猪身上也没有路呀，你把马车往它身上赶又是做什么？”

那少年连忙解释说：“对不起，我叫诸葛亮，我急着赶路是因为拜师心切，我赔你银子就是了。”

那小姑娘见他长相不凡，双目长而精灵，眼神深邃灵动，鼻正梁高，额角宽广，嘴角这时挂着一丝阳光般的笑意，非常讨人喜欢。年纪虽轻，但肩宽腰窄，十五六岁就已透出男儿的俊秀。不由问道：“我叫黄连波，你要去拜什么师啊？”

诸葛亮说：“琅玕山上住着一位高人叫黄承彦，上知天文，下通地理，世间之事更是无所不知，无所不晓。听说他将在明天收三个弟子，现在到了，却不知他住在哪儿？”

黄连波：“只可惜你让本姑娘生气了，不然，我可以带你去。你胆子真大，竟敢把我的小猪轧死了。”

诸葛亮说：“其实你也有错的，你遇到危险不知躲避。把自己的安全交给一个素不相识的人，把自己的命运交给别人，

你对自己也是不负责任的。在正常情况下，我是不敢轧你家的小猪，但当时我的马惊了，向你冲过来面临或者轧到人、或者轧到猪的情形，毫无疑问，我只有轧猪。你再想想，如果那不是一只猪，而是一群人的时候，也许我就只能选择轧你喽。”

黄连波欲言又止，想想诸葛亮讲的也不无道理。最后说了一句：“祝你明天好运！”说完，便赶着羊群往山上去了。

诸葛亮看着她远去的背影，心生一丝怅然：“不知道以后还能不能再见到她？”

琅玕山脚一片宁静，山上却热闹非凡。天下名士黄承彦早年丧妻，和女儿相依为命，不做官，不入仕，人品、学识却为天下人所推崇。青年才俊都希望成为他的弟子，可惜，他一直不收徒弟。

这一年，黄承彦自觉一天天老去，自己抱负无法施展，才艺无人传承，便放出话来，要收三个徒弟。

俗话说，名师出高徒。名师从于名满天下的黄承彦，人人都不愿错过这样一个千载难逢的机会。诸葛亮到山上的时候，已经有几十个少年在那里等候了。

房前人头攒动，一老者飘然而出，身穿长衫，星霜两鬓，一派儒雅风流，意态飘逸，予人一种超凡脱俗的感觉。他看了看骚动的人群，说：“我年老体衰、精力有限，只能带三个徒弟。老朽有一个女儿，随我相依为命。小女不才，你们哪三个过了她这一关，就是我的徒弟了。”说完，径自到旁边喝茶去了。

台下一阵哗然。这时一小姑娘从里屋出来，向着众人深深一揖：“各位小哥，小女子这厢有礼了。”众人心下顿安，一个小女孩能有什么能耐。

“黄连波！”诸葛亮一惊，昨天自己差点给她的小猪偿

命。“完了！”诸葛亮心里说道。

黄连波微笑着说：“我问大家三个问题，谁答得最好，谁就留下。请大家听好了，第一个问题是你们为什么要来拜师？”

人群中顿时嗡嗡声一片，七嘴八舌，说什么的都有。

诸葛亮向前一步，朗声说道：“我来找一只只能挂在猫脖子上的铃铛。”

他看众人不解，于是便讲了一个故事——在一座废弃的城堡里，生活着一群无忧无虑的老鼠，它们由衷地说：“这真是老鼠的天堂啊。”然而一只猫的出现打破了它们的宁静，让它们惶惶不可终日，于是老鼠们召开会议研究对策。其中，一只老鼠提议，只要在猫脖子上挂一个铃铛，当猫走近的时候，铃铛一响，大家就可以迅速逃走了。大家都为有这么好的主意而欢欣鼓舞，另有一只老鼠却疑惑地问：“那么要怎么样才能把铃铛挂在猫脖子上呢？这样的铃铛又在哪里呢？”刹那间，所有的老鼠都沉默了。

黄承彦一怔，身子动了一动。黄连波又问一次：“你们为什么要来拜师？”

众人议论了一阵，安静下来。一个叫徐元直的少年朗声说道：“井里的青蛙，不知道天外的世界，是受空间的限制；夏天的蝉虫，不知道冰雪的清涼，那是受时间的限制；人们孤陋寡闻，那是受学识的限制。学习是不需要理由的。”

诸葛亮听得吃惊，就凭刚才短短的几句话，就足以看出，这个叫徐元直的少年不一般了。果不其然，黄连波跟黄承彦低语几句之后对他说道：“你说得很有道理，其实每一个人都是井底之蛙，只是所在的井深浅不同，而决定了所看到的天地不同，人就是生活在一口口的井里。做井底之蛙不要紧，重要的