



笑死你丛书

王宇◎编著

笑死你的

博弈学

扔掉拗口的概念 踢开深奥的理论 踩扁繁琐的数学

地球人已经无法阻止我们

推出史上最傻瓜博弈学

让你在笑得飙泪人生博弈人生博弈中的王者人生博弈中的王者



笑点太低者 请勿阅读本书



ZHEJIANG UNIVERSITY PRESS

浙江大学出版社



笑死你丛书

笑死你的

王宇◎编著

博弈学



ZHEJIANG UNIVERSITY PRESS

浙江大学出版社

图书在版编目(CIP)数据

笑死你的博弈学/王宇编著. —杭州:浙江大学出版社,
2012.2
ISBN 978-7-308-09479-5

I. ①笑… II. ①王… III. ①博弈论—通俗读物 IV.
①0225-49

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2011)第 270897 号

笑死你的博弈学

王 宇 编著

责任编辑 胡 畔

封面设计 偏偏书衣

版面设计 易 兰

出版发行 浙江大学出版社

(杭州市天目山路 148 号 邮政编码 310007)

(网址: <http://www.zjupress.com>)

排 版 杭州大漠照排印刷有限公司

印 刷 浙江印刷集团有限公司

开 本 710mm × 1000mm 1/16

印 张 12.75

字 数 185 千

版 印 次 2012 年 2 月第 1 版 2012 年 2 月第 1 次印刷

书 号 ISBN 978-7-308-09479-5

定 价 30.00 元

版权所有 翻印必究 印装差错 负责调换

浙江大学出版社发行部邮购电话(0571) 88925591



你知道你和上司差在哪里了吗？

当你花多一点时间时——你是迟钝

当上司花多一点时间时——他是谨慎

当你不想做事时——你是懒惰

当上司不想做事时——他是太忙

当你自发做不是交办的事情——你是越界

当上司做同样的事——他是创新

当你忽视小礼节——你是粗鲁

当上司忽视——他是大方不拘小节

当你配合上司——你是拍马屁

当上司讨好他的上司——他是配合

当你开会时发言——你是多嘴

当上司发言——他是发表高见

当你坚持立场——你是顽固

当上司采取同样的立场——他是有原则

当你努力上进——你是爱表现

上司有同样的表现——他是勤劳打拼

当你精神奕奕——你是装模作样

当上司有同样的表现——他是浑身是劲

当你化妆扮靓——故意引人注目

当上司化妆扮靓——内外兼备

职场,只是生活中一个小的不能再小的片断而已,别以为受了点气自己就能当甩手掌柜:“爷不干了!”在外闯荡,别忘了把牛放回到自家栏里。咱又不是陶渊明,陶渊明隐居的时候还有一座郊外小别墅呢,咱们一穷二白,有什么资格跟他一样炒了上司,去吟那一首“采菊东篱下,悠然见南山”?

人生就是高手与“低手”、高手与高手、高手与“高高手”之间相互火拼的整个过程,如果拽拽文,用现代词语来解释的话,我们便能解释为:博弈。

在火拼的过程中,上帝还是比较大方的,他给了我们多个选择:孩儿啊,要不你就孤注一掷地勇武,要不你就妥协地迂回,要不你就当一时的缩头乌龟,先忍忍吧!但是他同时也告诉你:别以为一时的得意便是一世的得意,人生长着咧,哪个能笑到最后,哪个才能得到咱的宠爱。

简化了来说吧,人生短短的几十年里,几乎每一刻都面临着与各种各样的对手对决的问题,这个对手可能是你的亲朋好友,也可能是你的商场对手。也许你连博弈是个什么玩意儿都不懂,但是你不得不承认,你时不时的就会与不同的人与事进行对抗与较量。生存不易啊,在不知不觉中,我们早就学会了许多游戏技巧。

朋友,你想让自己跟吃了兴奋剂一样,总是勇往直前吗?请打开这本《笑死你的博弈学》吧!

朋友,你想让自己跟充了电的电动玩具一样,总是蹦跶着冲向梦想吗?请打开这本《笑死你的博弈学》吧!

打开它,不会让你立马拥有财富,但是却可以让你拥有藐视众生、傲视群雄的力量!

打开它,你将会拥有一双慧眼,把这世界看个清清楚楚、明明白白!

《笑死你的博弈学》不一定会让你变得如李嘉诚一般有钱,但肯定会让你离聪明的孔夫子更近一些。

朋友,勇敢地打开它、拥有它、品味它吧!



Part 1

职场竞争,绝不可能逍遥的生活

职场竞争无处不在,要想在职场立足,就要懂得博弈学,学会随机应变。

笑话一则:随机应变

有一个古玩店,老板想招一个机灵的售货员,前来应聘的人很多。

老板从地上捡起一小块木屑,然后将木屑放在红丝垫子上。

老板走向一个人问道:“这是什么?”

“木屑!”

“这是什么?”老板又问。

“康熙用过的牙签!”

“很好,你现在就开始工作吧。”老板笑着说。

- ① 做“大猪”还是“小猪” • 3
- ② “跳槽”与“卧槽” • 7
- ③ 贡献多不一定会晋升 • 10
- ④ 真心永远比不上“心计” • 13
- ⑤ 初涉职场,切忌锋芒毕露 • 15
- ⑥ 朝九晚“无”,职场加班潜规则 • 18
- ⑦ 初入职场,谨防祸从口出 • 21

Part 2

上下相处,以十二分精神来面对

和上司相处是一门艺术。要知道,你的前途还掌握在上司的手里,就算你再不喜欢上司,也要违心地说一些讨好的话。

笑话一则:连带关系

参议员新雇了一名男仆。

“在我这里,要绝对服从命令!”他吩咐道,“我叫你做的要马上去做,不叫你做的不要乱动!”过了一会,他吩咐开饭。仆人端上饭后便一动也不动。“菜呢?”参议员问。

“先生,你没有另外吩咐。”脑筋要灵活么,饭与菜有连带关系。”

有一天,参议员患了感冒,叫男仆去请医生。过了大半天,男仆满头大汗地回来,说:“除医生外,一些有连带关系的人我也请来了。”

“都是哪些人?”

“嗯,有药店老板、办遗嘱手续的律师、殡仪馆的老板,还有熟练老道的掘墓工……”

- ① 上下相处就像一场拔河赛 • 27
- ② 支持新上司 • 30
- ③ 上司永远是对的 • 33
- ④ 要给上司表现的机会,这样才能有升迁的机会 • 35
- ⑤ 上司需要的人不一定最有能力 • 38
- ⑥ 马屁也要拍对 • 40
- ⑦ 闲聊要避开上司的软肋 • 43



Part 3

企业竞争,化解进退两难的境地

在企业竞争中,成功化解进退两难的境地是一件不容易的事。企业竞争遵循一个原则,那就是:敌进我退,敌退我进,打得赢就打,打不赢就跑。

笑话一则:竞争激烈的行业

某女打算考律师证,每天捧着一大堆法律书籍埋头苦读。

被一男同事瞧见了,道:“你一个女孩子奋斗得这么辛苦干吗?等我将来了有了女儿,就教她如何钓金龟婿,在家做个贵妇!”

女子抬起头,白了男同事一眼,曰:“笨蛋!趁早觉悟吧!也不想想那行业竞争有多激烈!”

- ① 先下手为强,后下手遭殃 • 49
- ② 知己知彼,方可百战不殆 • 52
- ③ 狭路相逢勇者胜 • 55
- ④ 一山可否容二虎 • 58
- ⑤ 顶头相遇,向左还是向右 • 60

消费互搏,解开消费潜在的谜团

买家与卖家之间的互搏是永远不会停止的。商品的成本价与出售价之间的差额就如同一块诱人的蛋糕,投资商、厂家、代理商,他们都是分蛋糕的人,消费扮演的角色就是制作蛋糕。

笑话一则:毒药

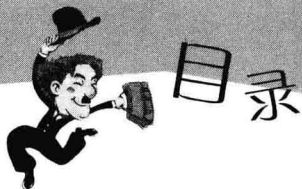
有一人来到药店去买药,刚走出药店,就听到有人喊他,原来是药店的伙计。

伙计喘着粗气说:“非常抱歉,您要的是补药,可是我一不小心给您错拿了毒药。”

这个人也没生气,说:“你看你,差点出大事。”

伙计没说话,只是心里嘀咕道:那可不,老板要是知道了肯定会骂我的,要知道,毒药可比补药贵一倍呢。

- ① 一路飙升的房价 • 65
- ② 房价与购房者的博弈 • 67
- ③ 租房?买房?哪个划算? • 69
- ④ 打车?买车?哪个划算? • 72
- ⑤ 买卖东西需以静制动 • 75
- ⑥ 住房贷款保险 • 77
- ⑦ 货比三家不吃亏 • 81



Part 5

情感密码,处于情感的博弈双方

人是情感动物,情感是维持亲情、友情与爱情的一条线,人的一生,情感博弈从未停止过。在情感博弈中寻求最大的利益,是博弈双方的毕生追求。

笑话一则:等待秋天

夫妇两人一起去参加美术展览,当他们面对一张仅以几片树叶遮羞的裸体女像油画时,丈夫立刻全神贯注地盯着那幅画,呆了半晌仍不想离开。

妻子揪住丈夫吼道:“喂!你是想站到秋天,待树叶落下才甘心吗?”

- ① 吵架之后谁先认输 • 87
- ② “鲜花”与“牛粪”的爱情 • 90
- ③ 囚徒困境中的爱情博弈 • 94
- ④ 先谈钱? 还是先谈爱情? • 97
- ⑤ 骑白马的不一定是王子 • 100
- ⑥ 一见钟情与日久生情 • 103
- ⑦ 婚外情过招,是离还是不离 • 106

为人处世,走出“温柔”的圈套

人性是自私的,从中国的古话中就可以看出来:一个和尚挑水喝;两个和尚抬水喝;三个和尚没水喝。假如三个和尚可以每个人都挑两桶水,那么,就不会沦落到没水喝的地步了。

为人处世是一门学问,更是一门艺术。

笑话一则:吹泡泡

有一个小孩在洗澡的时候不小心将一小块肥皂吞了下去。小孩的妈妈很是紧张,她马上给医生打电话求助。可是,这时医生走不开,可能要半个小时后才能赶到。小孩的妈妈说:“那么,在你来之前,我应该做些什么呢?”医生说:“你给孩子喝一杯白开水,然后用力跳一跳,这样就可以让小孩用嘴巴吹泡泡来打发时间了。”既然事情已经发生了,那么就要坦然面对,与其担心,不如宽心。

- ① 利己不一定要损人 • 113
- ② 装傻的智慧 • 116
- ③ 塞翁失马,焉知非福 • 119
- ④ 委曲求全,以小忍名大节 • 122
- ⑤ 人性丑恶面——自私 • 124
- ⑥ 知错能改,善莫大焉 • 127



营销博弈,改变游戏规则博弈

为了让消费者掏腰包,很多商家都使出了全力。营销说白了就是为了推进客户的决策,尽快采取行动。

笑话一则:灯没亮

有一位推销员是推销测谎器的,他在高声叫卖:“这是最新式的产品——测谎器,不管是男女老少,无论是好人还是坏人,活人还是死人,谁要是讲了真话,灯泡就会发亮,而且百试百灵,货真价实,有备无患,以防上当受骗……大家快来看看,机会难得……”

有很多人围过来看,可就是没人买。这时,推销员看到一位先生一声不吭地站了很久,于是就问:“先生,您在这儿看了老半天了,也不吭声,您在想什么啊?要不要买一个回去试试!”

这位先生回答道:“我是在想,这灯怎么没亮?灯亮了我立马就买!”

- ① 好酒也怕巷子深 • 131
- ② 信息不对称的博弈 • 133
- ③ 为何选择连锁经营 • 135
- ④ 垄断与竞争 • 138
- ⑤ “买一送一”真实惠? 假让利? • 141
- ⑥ 明码标价利在何方 • 143

心理博弈,潜移默化的心理效应

要想战胜一个人首先就要攻克他的心,运用心理学的原理,以心理为战场,利用各种手段,对对手施加影响,从而达到自己的目的。

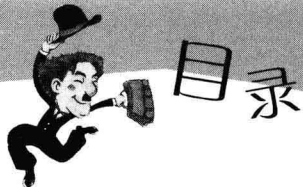
笑话一则:心理作用

一个美女要坐飞机去洛杉矶,待她上了飞机之后,就在头等舱坐下。空姐见到她买的并不是头等舱的票,于是走过来告诉她说:“小姐,您好,你的机票是普通舱的,不能坐在这里。”

女人还没等空姐说完,接着说道:“我是美女,就是要坐头等舱。”无论空姐如何解释,女人就是不肯回到普通舱。没办法,空姐只好将机长找来。

机长看到美女之后,只是俯身在女人的耳边说了几句话之后,女人就站起身,大步走向普通舱。空姐十分惊讶,她不知道机长是如何做到的。于是,连忙向机长请教。机长却回答说:“我只是告诉了她,头等舱是无法到达洛杉矶的。”

- ① 别人的红包为何更诱人 • 149
- ② 关键场合为何会频频出错 • 152
- ③ 算命先生为何说得精准 • 155
- ④ 女性为何喜欢穿高跟鞋 • 159
- ⑤ 为何会不由自主地去关注别人 • 161
- ⑥ 为何成功的会越成功,失败的会越失败 • 164
- ⑦ 报酬过低为何抵消积极性 • 168



Part9

谈判博弈,获得最大利益的方法

要想在谈判时占据上风,获得最大的利益,就要掌握一定的谈判技巧。懂得谈判博弈,那么,在气氛紧张的谈判桌上,你就可以应对自如了。

笑话一则:成为谈判高手

一位教徒在神甫祈祷的时候,烟瘾大发,非常想吸烟。于是,他对神甫说道:“亲爱的神甫,我能在你祈祷的时候抽烟吗?”这位教徒的请求遭到了神甫的严厉斥责。

而另外一位教徒,在神甫祈祷的时候,也犯了烟瘾。于是,这位教徒对神甫说道:“亲爱的神甫,我能在吸烟的时候祈祷吗?”神甫同意了他的请求,这位教徒悠闲地抽起烟。

- ① 掌握信息,防止受骗 • 173
- ② 单赢与双赢 • 176
- ③ 妥协并非认输 • 179
- ④ 要做最坏的打算 • 182
- ⑤ 合作与信誉 • 184
- ⑥ 合理地转嫁风险 • 186

Part1

职场竞争， 绝不可能逍遥的生活

职场竞争无处不在，要想在职场立足，就要懂得博弈学，学会随机应变。

笑话一则：随机应变

有一个古玩店，老板想招一个机灵的售货员，前来应聘的人很多。

老板从地上捡起一小块木屑，然后将木屑放在红丝垫子上。

老板走向一个人问道：“这是什么？”

“木屑！”

“这是什么？”老板又问。

“康熙用过的牙签！”

“很好，你现在就开始工作吧。”老板笑着说。





职场中，“大猪”辛苦“小猪”偷懒

俺是一头驴子，今年18岁。大家说，俺已是成年驴子，得找工作养活自己。

现在的驴子多，找工作不容易。听说，很多驴子都找不到合适的工作，只得在家待着。这对俺来说肯定不行，因为俺家里经济条件不行，必须要找到工作才行。

通过分析自己的各方面条件，俺认为俺还是干老本行最好，就是拉磨和驮货。

也真凑巧，牛大哥的一家面粉厂要招两个拉磨的伙计。可是牛大哥开出的条件很高，要本科以上学历，外语要达到六级，一个拉磨的，要那么高的文凭干啥？可俺实在太喜欢这个工作了，只好跑到狐狸那边买了一张假文凭，俺的学历是拉磨专业硕士毕业。在应聘中，俺得到牛老板的赏识，终于得到了这份梦寐以求的工作。

上班第一天，牛老板对俺说，你的工作就是要把磨拉好，工作不能迟到早退，要打卡，每迟到早退一分钟就要扣钱，工作时间不准东张西望，不准公话私打……反正有许多的不准，记住了。

牛老板对俺说拉磨这项工作是十分重要的，具有相当高的科技含量，如果拉出了水平，拉出了风格，那么就成功了，在驴子界就是科技精英了。这番话让俺十分激动，心想一定要好好干，实现俺的“驴生价值”。

之后，牛老板就拿出一块黑布让俺把眼蒙住，俺不愿意。牛老板说，这是防止你胡思乱想，要专心工作。俺一想，牛老板真是一个好人，他是

