



从毕业到立业系列

从毕业到立业 要懂点 博弈论

《《 感受博弈的精巧和深邃
体悟生存的方略和智慧 》》

人生时时皆博弈 生活处处皆博弈 身边事事皆博弈

段洁◎著

学习博弈智慧，变身决策高手

领悟博弈艺术，收获成功人生

掌握博弈思维利器，为人处世游刃有余



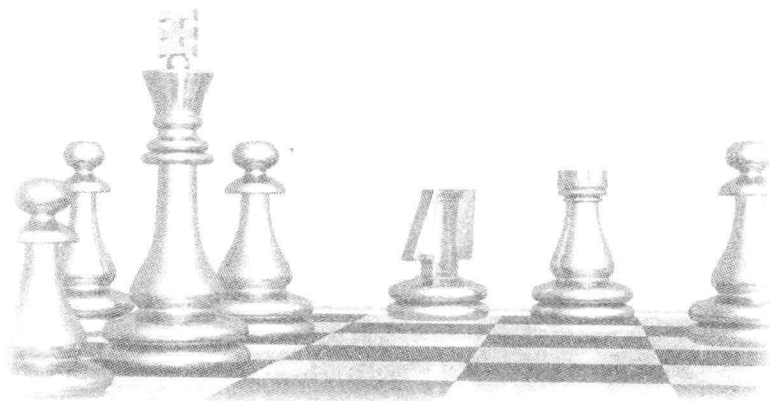
北京航空航天大学出版社
BEIHANG UNIVERSITY PRESS



从毕业到立业系列

从毕业到立业 要懂点 博弈论

段洁◎著



北京航空航天大学出版社
BEIHANG UNIVERSITY PRESS

图书在版编目(CIP)数据

从毕业到立业要懂点博弈论 / 段洁著. --北京 :
北京航空航天大学出版社, 2011.6
ISBN 978-7-5124-0389-5

I. ①从… II. ①段… III. ①人际关系学-青年读物
②人生哲学-青年读物 IV. ①C912.1-49②B821-49

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2011)第049556号

版权所有, 侵权必究。

从毕业到立业要懂点博弈论

段洁 著

责任编辑 贾涌王超

*

北京航空航天大学出版社出版发行

北京市海淀区学院路37号(邮编100191) <http://www.buaapress.com.cn>

发行部电话: (010)82317024 传真: (010)82328026

读者信箱: bhpress@263.net 邮购电话: (010)82316936

保定市中华美凯印刷有限公司印装 各地书店经销

*

开本: 700×960 1/16 印张: 13.5 字数: 228千字

2011年6月第1版 2011年6月第1次印刷 印数: 6000册

ISBN 978-7-5124-0389-5 定价: 28.00元

前言

人生是一个大舞台，我们每个人都是其中的一个角色。当一个人确立了他的理想之后，太多的顾虑和奢求会阻止他前进的脚步，欲望使一个人失去自我，沉沦让人对存活的意义产生迷惘。所以，博弈在人生中就像一个策略，不同的策略选择会出现不同的结果。而每一个人都会对自己的策略慎之又慎，这就是博弈能够带给我们的乐趣，让我们在生活中找出更多的精彩。

著名经济学家保罗·萨缪尔森说：“要想在现代社会做一个有文化的人，你必须对博弈论有一个大致了解。”作为一种关乎选择和决策的理论，博弈论中的许多例子和日常生活是分不开的，它们相互影响和补充。

为了自己，也为了与他人更好地合作，我们都需要学习一点博弈论的策略思维。在现实生活中，人与人之间的碰撞接触，其实就是一个博弈的过程，每一件事情中的取舍，都意味着通过选择合适策略来达到合意的结果。

面对纷繁复杂的生活，必须意识到你的对手、同伴甚至你的孩子都是相当聪明而且是很具有主见的人，也是关心自己利益的活生生的人，而不是被动的和中立的角色。一方面，他们的目标常常与你的目标发生冲突；另一方面，他们也包含着潜在的合作因素。在你做决定的时候，必须将这些冲突考虑在内，同时注意发挥合作因素的作用。

古语说得好：世事如棋。你的每一个行为都会化作棋子在棋盘中和别人激战。而此时精明慎重的棋手们大多数会揣

摩着，思考着，算计着……精彩的棋盘会带出精彩的人生。理解博弈，运用博弈，会使我们在生活当中更加游刃有余。为了实现利益的最大化，就一定要学习博弈理论的精髓，做好利益的分割，得到最好的结果。这就是我们必须了解、学习博弈理论的最根本原因。

任何博弈都是如此，不论是小孩子“玩石头、剪子、布”还是江湖豪客的性命相搏，不论是经济战争还是军事战争，不论是运动场上的竞技还是亿万年来在生物圈内演义的生存竞争，大到一国，小到一人，重到一决生死，轻到为博人一笑，各种博弈都遵循共同的思路。

帕默斯顿说过：“没有永恒的敌人，没有永恒的朋友，只有永恒的利益。”在博弈中我们不能回避这句话的正确性。人性本是自私的，我们之所以进行博弈，就是为了能够充分把握博弈带给我们的利害，取得我们利益的最大化：在日常交往中，能够成为人群中最受欢迎的人；在爱情面前，懂得尊重和争取，赢取一份值得相守终生的感情……

博弈的学问从日常的生活中提炼出来，它能使你更好地适应生活。尽量多掌握一些博弈的方法，会让我们在激烈竞争的社会生活中，思路更加开阔，最大限度地提高工作效率，这样我们成功的机会就会更多。

在本书的编写过程中，我得到了一些朋友的帮助和支持，他们是贾铁宁、刘艳艳、赵贺、夏远辉、张皓、王冰、雷韵、潘浩、程乐乐、武安利、常娜、段树军、李元、贺媛等，在此一并表示感谢。

目 录

第一章 人生处处皆博弈	/ 1
1. 不要为赌博而学博弈论	/ 1
2. 无处不在的心理对抗	/ 3
3. 竞争与合作的对立与统一	/ 6
4. 人生就是无数次抉择的集合	/ 8
5. 生命不息，博弈不止	/ 11
6. 世间没有绝对的真理	/ 13
第二章 处世博弈——最简单最隐蔽的博弈过程	/ 17
1. 备周则意怠，常见则不疑	/ 17
2. 缓兵之策可避锋芒	/ 20
3. 成者为王，败者非寇	/ 22
4. 盲人点灯，予己方便	/ 25
5. 丑话可否说在前头	/ 28
6. 所罗门的智慧教你合理分配	/ 30
7. 左右手互博不如去华山论剑	/ 33
8. 小猪躺着大猪跑	/ 36
第三章 爱情博弈——婚前婚后的地位换位	/ 39
1. 未婚者必读——约会博弈	/ 39
2. 情侣博弈的讨论	/ 41
3. 情侣的选择——夏娃为什么比不过玛利亚	/ 44

- 4. 如何维持稳定和谐的家庭关系 / 47
- 5. 花枝与丑汉的合理搭配 / 50
- 6. 不要汝百金，情义动芳心 / 52
- 7. 不做爱情的囚徒 / 55
- 8. 找一个可敬的对手 / 58

第四章 交际博弈——你是自己的地狱，也是自己的天堂 / 62

- 1. 平和才是最高层次的博弈 / 62
- 2. 退让是一种处世方法 / 64
- 3. 权力与亲情的较量 / 67
- 4. 与人博利弈，去恶弈 / 70
- 5. 利己不损人的分寸 / 73
- 6. 利益有时是对手带给你的 / 76
- 7. 智者与傻瓜的相对论 / 79
- 8. 站在对面，看愚蠢的自己 / 82

第五章 职场博弈——老板向左，员工向右 / 85

- 1. 做聪明乌龟，不做笨蛋兔子 / 85
- 2. 底牌不可轻易亮 / 89
- 3. 行百里者半九十 / 91
- 4. 定位但不越位 / 94
- 5. 上司永远是对的 / 97
- 6. 跳与不跳，是个问题 / 99
- 7. 做好绿叶衬红花 / 102

第六章 官场博弈——弱肉强食的屠宰场 / 105

- 1. 低俯之草，更经风霜 / 105
- 2. 孟子曰：孔圣人所言极是 / 108

3. 韬光养晦不露锋芒 / 111
4. 刚柔相济的权谋韬略 / 113
5. 借力谋权的生存之路 / 116
6. 外圆内方话铜钱 / 119
7. 常年混官场，厚颜也无妨 / 122
8. 绝不居功更不抢 / 125

第七章 商战博弈——当博弈成为手段 / 129

1. 揣着明白装糊涂 / 129
2. 以长击短，恃强凌弱 / 132
3. 厚而无形，黑而无色 / 134
4. 虎狼环视中的经营策略 / 137
5. 见风使舵，趋利避害 / 140
6. 借名扬名，互助双赢 / 142
7. 创造自己无与伦比的优势 / 145

第八章 股市博弈——投资与投机的双重博弈 149

1. 无数人的博弈场 / 149
2. 股市里的二八法则 / 152
3. 你兜里揣着谁的钞票 / 154
4. 这是风险偏好者的游戏 / 157
5. 当别人贪婪时你要变得害怕 / 159
6. 小心接住赢利，以免误伤 / 162
7. 投资与风险的心理博弈战 / 165

第九章 战争博弈——典型的博弈，随机的游戏 / 168

1. 战争中的攻守博弈 / 168
2. 获胜靠的是艺术还是技术 / 171

- 3. 后发制人的潜规则 / 173
- 4. 弃小义才能雪大耻 / 176
- 5. 意料之中的天降奇兵 / 178
- 6. 看谁的气势先能压倒对方 / 181
- 7. 能屈能伸方能进退自如 / 183

第十章 历史博弈——怀望经典，励志明心 / 186

- 1. 吕不韦的长线博弈 / 186
- 2. 唐太宗晚年的迷茫与醒悟 / 189
- 3. 楚汉之争不过是一场心理战役 / 191
- 4. 庞涓早就怕了孙臆 / 194
- 5. 王莽的书生理想败给了政治现实 / 196
- 6. 赵匡胤的收权与放权 / 199
- 7. 看朱元璋如何玩转群臣 / 201
- 8. 慈禧与李鸿章的博弈关系 / 203

第一章

人生处处皆博弈

1. 不要为赌博而学博弈论

在火车上，一个痞气的青年男子与一个曼妙的摩登女郎并排坐着，他们的对面则是一个中年的胖男人和他的老婆。火车经过隧道时，车厢里一片漆黑，只听见“呸”的一声，随后又是“啪”的一声脆响，这个清脆的响声不用猜也知道是打耳光的声音。

火车出了隧道，中年的胖男人脸上出现了一个红手印，胖男人的老婆对他怒目而视，其他三个人的表情如旧，但是心里却各有想法。女郎心想：“蠢猪，肯定想偷亲我，结果亲错了，挨打了吧。”胖男人心想：“明明是那瘦子干的坏事，却让我挨打。”只有那青年男子心里乐开了花，“嘿嘿，我亲了一下自己的手背，又打了胖子一巴掌，胖子这下有的受了。”

这个年轻人的恶作剧，就是一种有意思的博弈。博弈其实是一个斗智的过程，它是运用最智慧、最有效的方法来取得最大的利益。

现代人应该怎样去理解博弈？有篇小说是这样描述的：“一位华人利用自己丰富的博弈论知识，赢遍世界各地的大赌场，满载而归。”望文生义并不可靠，这里显然出现了认知上的错误，而且是本质性的错误，要知道博弈论并不是赌经。

《赌经》云：赌者，天性也。何谓天性，曰：趋利避害也。这句话该如何

理解呢？赌博，是每个人的天性。天性就是趋向对自己有利的，而远离对自己有害的自然行为。大家都想获得利益、躲避危害，但现实中没有那么完美的事！

博弈不同于赌经，博弈是通过逻辑分析选择最适合自己的策略，从而得到最大的满足。精通博弈论并不能保证赌场得意，也不能保证买彩票中奖，如果懂得博弈论就能赌而不败，那么研究博弈论的专家学者们早就去赌博或是博彩了。

在现代生活中，人与人之间的交际、相处就是一个博弈的过程。一个人必须掌握足够的博弈手段和技巧，才能更好地在社会中生存。你的对手，甚至你的妻子、孩子，都可能是你博弈的对象，他们不是被动接受你的命令或建议，每个人都拥有自己的态度和看法。

在与人交往的过程中，要充分意识到：一方面，自己可能与他人发生利益冲突；另一方面，自己也存在与他人合作的可能性。因此，你做决定之前，必须把可能引起的冲突考虑在内，同时注意彼此之间存在着的合作因素。

人在一生中都会面临很多选择，而博弈就是一个选择过程，是一个通过权衡利弊作出对自己最有利的决策的过程。日常生活中，人们每天都会经历或大或小的博弈，都需要权衡利弊才能作出最终的选择。

正如发生在某天夜里的一个惊险故事。一位男主人在睡梦中突然感觉胃里一阵泛酸，便匆匆下床踏着拖鞋往卫生间跑。在经过客厅的时候突然看见眼前有个黑影一晃，朝着窗口的方向跑去。

男主人顿时慌乱起来，脑子里一片空白，却依然下意识地跑进了卫生间，强迫自己冷静下来。小偷是怎么进来的？有几个同伙？不知道手里有没有刀？因为对外面的情况不很清楚，他就草草地制定了三种方案：

第一种，正面与小偷交锋。发现小偷后，立即展开行动，如果能够吓跑对手自然最好，实在不行就硬拼，可是自己能不能制服小偷，尚且两说，万一小偷被逼上绝路，伤害家人怎么办？

第二种，为了保险起见，假装没发现小偷，等小偷偷走东西离开后就安全了。

第三种，双方对峙后，恳求小偷，希望他拿了东西就走，千万别伤人。可万一小偷拿了东西还想杀人灭口呢？

男主人想到三种方案都有风险，只好一边假装呕吐，一边着急地思索。此时他突然想起了曾经在书上看过的一个故事。

于是，他又假装迷糊地回到卧室，使劲儿在孩子屁股上掐了一把，小孩大哭起来。妻子被吵醒了，男主人把卧室门打开，声音放大了说：“可能是点心过期了，孩子吃坏了，咱们带他去医院吧。”不由分说，他拿着钥匙抱起孩子就往外走，妻子根本没明白过来也跟了出去。

出门的一瞬间，男主人迅速把防盗门锁上，敲开邻居的门报了警。10分钟后，警察在他的家里抓到了一个手持菜刀的年轻人……

其实，在没有创立博弈论的时候，人们已经不自觉地进行博弈了。虽说有了博弈论，懂得此论的人也不见得总是赢家，但是为了自己能作出最正确的选择，或者与他人更好地合作，人们应该学习一点博弈论。

博弈，是一种非常重要的交际工具。在社会交往中，懂得博弈，就可以与他人更好地进行协作，也可以赢得好人缘；在处事中懂得博弈，能够使我们的利益最大化。博弈的智慧是在生活中提炼再反过来应用到生活之中，只要掌握了博弈的技巧，生活其实就可以变得简单。

在为人处事中尽量多掌握博弈的一些原理和方法，你对生活的驾驭能力就会变得更强。在激烈竞争的社会环境中，懂得博弈的技巧，会让你的思路变得更加开阔，处事的失误也会随之减少，而办事效率则会大大提高，那么成功的几率也自然变大。

2. 无处不在的心理对抗

清晨，当人们踏进菜市场的那一刻，博弈其实已经开始了。在挑选青菜时，一些家庭主妇总爱挑拣新鲜的，还要把枯黄的叶子揪掉；而卖菜的小贩就会极力劝阻：“大哥大姐啊，那些都能吃，不是坏是缺水了，别挑了，每把菜上都有……”

买菜的为了挑到满意的菜，卖菜的为了卖出更多的菜，双方不断调和，最



终达成一致，这就是个博弈的过程。生活中，博弈无处不在，只是人们没有把自己的日常经历理解成一种博弈。很多平凡的事情，甚至是某一刻自己的一个心理活动，都可以用博弈论来进行解释。

任何一个博弈者为了获得自身的最大利益，都不免会与他人形成竞争关系，最终达到双方的均衡。可能有人会怀疑，朋友之间、亲人之间怎么会存在利益之争？这里的利益不单指具体的钱财，也可以是心理上的满足，或者是其他目的。

比如，你有个在远方上学的好友可能今天过生日，但你又不是很确定：如果是朋友的生日，发个短信过去祝福一下，人家会感觉温馨；如果不发短信过去，人家就觉得你这个朋友太冷漠；如果不是朋友的生日，发短信过去，记错人家的生日很尴尬；如果不发短信，那就什么事都没发生一样。在这里，就是在和交朋友的态度做博弈，什么样的方式才是最能让朋友开心的呢？

在这场博弈中，不管是不是朋友生日，打个电话过去问候一下无疑是比较正确的选择。哪怕不提生日的事，就说天气冷了注意保暖都是好的。如果不是好友生日，正好联络了感情；如果是好友生日，他的注意力也转移到了被关心的角度上，让他觉得这个朋友什么时候都是关心自己的。

有时要想在博弈中获得成功，还需要清楚地了解自己，正所谓知己知彼方能百战百胜。特别是在商界的博弈中，博弈者不仅要考虑对方的成本、态度以及对自己行为作出的反应，还要把自己的筹码考虑进去。

人们都知道如今可口可乐与百事可乐的竞争已经到了白热化的状态，可又有多少人知道可口可乐公司之所以会有如此大的竞争对手，完全是自己决策的失误造成的。

有一天，可口可乐公司接待了一位奇怪的到访者，他说自己破产了，打算把自己的公司卖给可口可乐公司。可口可乐公司的高层很是意外，经过反复研究后觉得这家公司一点儿利用价值都没有，还是不予收购。让人意想不到的是，可口可乐没有收购的这家公司，就是后来与其竞争了百年的百事可乐。

在经济学中，博弈的基础就是利益的争夺。参与的双方是利益的竞争者，为了实现自己利益的最大化，同对方进行抗衡。在抗衡的过程中，竞争者不仅要清楚自己的实力，还要了解对方的情况。



在可口可乐与百事可乐的博弈中，可口可乐标榜“传统”，那么百事可乐的焦点就放在“年轻一代”，并且取得了很好的效果。可口可乐公司的决策者们也许现在还会懊悔因为当年的一个失误，没有把对方放在眼里，结果却给自己树立了一个强敌。

也许有人会认为博弈论是多么高深的理论，然而事实并非如此。有关博弈论的研究在18世纪已经开始了，但是直到20世纪，才形成真正的博弈理论体系。经过了几十年的研究，博弈论终于从科学研究变成一条条浅显的道理，走入寻常百姓的生活。人们平时遇到的现象，也都可以从博弈论中找到答案。

比如大学生在找工作的过程中，是选择待遇好但是枯燥的，还是选择符合自己兴趣但是待遇低的，这就是同自己的一个博弈。在选择的过程中，必须考虑自己的收益情况，达到一种均衡。你想先赚钱，等有了积蓄可以再去实现自己的理想；或者一定要遵从自己的兴趣所在，从自己的兴趣中发掘出工作的最大价值。与自己的内心进行对抗，在不同的策略中作出选择，这就是一种博弈。

人们常说生活复杂，其实就是没有看透博弈。不能在博弈中寻找最佳策略方式，也就不能很好地驾驭生活。人们每天都在考虑该怎么处理复杂的关系，各种繁琐的事情往往让人觉得烦恼，如果你拥有高超的博弈技巧，那么你的生活也就更加轻松；相反，如果你没有高超的博弈技巧，你的生活也许就不会那么如意。

一位流浪汉在公园里发现了一只走失的小狗，小狗脖子上没有狗牌，不知是谁家走失的。于是，他把小狗带回了家简陋的住所，想明天再来公园看看会不会有主人来找。第二天，流浪汉果然在公园的一棵树上发现了寻狗启示，启示中说如果能把狗送回，他们愿意支付5 000个金币。

看到这里，流浪汉很兴奋，兴冲冲地准备回去抱狗，心里想着，这下发财了。可走到半路，流浪汉又改变主意了，既然这家这么重视这只小狗，我再等一天，没准奖金还能再加。果然，第三天清晨流浪汉发现，悬赏金增加到了10 000个金币。

流浪汉不知见好就收，还想再等一天，再等一天就送回去。结果，小狗养尊处优惯了，根本不习惯这种简陋贫穷的环境，不多久就饿死在流浪汉的家里，小狗一死赏金自然也泡汤了。很明显，这个流浪汉太过贪心，只顾着自己利益

的最大满足，忽略了小狗自身的承受力，因此失去了一次发财的机会。由于自己的贪心，他最终成为一个失败的博弈者。

博弈也是一种心理对抗，与别人对抗，与自己对抗，这种心理对抗无处不在。如果把生活比作一场博弈，也许谁拥有高超的心理对抗能力，谁就能掌握博弈的主动权。

3. 竞争与合作的对立与统一

“没有永远的朋友，也没有永远的敌人”，这句话生动形象地描述了国与国之间相互博弈时产生的微妙复杂的关系，它的潜台词其实就是遵循竞争与合作共存的游戏规则。

博弈理论在经济活动中也得到很好的体现和应用。“天下熙熙，皆为利来；天下攘攘，皆为利往。”人们在取利时，要承担一定的风险和代价，而趋利避害是人的本能反应，如何最大化地争取利益，才是最重要的。

例如，企业在进行商业决策时，追求的不是营业收入最大化，而是利润最大化，甚至是企业的社会效益最大化。因为营业是需要成本的，收入的多少并不起决定性作用，而利润的选择也许只是企业的暂时性目标，只有取得良好的社会效益，才能更好地谋取长远的发展。在追求利润最大化或者社会效益最大化的过程中，不可避免地会遇到竞争对手，其中就包括顾客和同行，只要正确地了解与他们的竞合关系，就能作出合理科学的决策。

大到国家、企业，小至家庭、个人，都在追求自己的生存空间和生存节奏，一般情况下，大的原则是：追求利益最大化和风险最小化，追求利益就会产生竞争关系，同时存在风险，并且其中一部分风险就来自竞争对手。这时候，如果你希望能够减少风险负担，那么与竞争对手进行合作就变得很有必要。

有人曾经拿克林顿和莱温斯基的案例作过博弈分析，他们认为如果克林顿当时考虑得更精明、更深远一些，也许就不会发生桃色事件外泄的“意外”。两人发生关系以后，克林顿不予理睬的态度和行为是极其愚蠢的，因为他是总统，



是世界闻名的公众人物，这是他最大的弱点，相对原本毫不知名的莱温斯基而言，他根本输不起。

人们对克林顿提出了一些好的建议，克林顿当时应该尽量满足莱温斯基的欲望，包括金钱、名利，这是“正当”的封口费，姑且不论她是否会贪得无厌地漫天要价，但必要的安抚费是不可缺少的。如果做得更绝一些，克林顿当时可以想办法设计陷害她，以便抓住对方的把柄，将整件事都控制在自己的掌握之中，这对总统来说，并不是什么难事；而肯尼迪兄弟在这方面做得要比克林顿好很多。

无论这些人的想法是否可行，克林顿的确忽略了对手和潜在的风险，也许是他对自己的魅力太过自信，相信可以彻底征服莱温斯基，防止东窗事发；也许他把对方想得太单纯，认为她会洁身自好，为了顾及颜面保守秘密。总之，克林顿完全没有意识到他与小秘书之间存在潜在的竞争关系，当然也就没有拿出为了规避风险而进行合作的诚意，实际上他根本没有做好与对手博弈的准备，结果输得一塌糊涂。

在经济、政治、文化全球化发展的大背景下，博弈论更加受到重视。作为一种竞合游戏，它与当前的社会形势完全贴合，具有很大的指导和启发意义。竞争与合作并不相互冲突，它们可以很好地结合起来。当然，如何才能将二者有效地结合在一起，则需要高超的博弈技巧，因为博弈策略的不同，所收获的利弊也就不同。

首先，决策者要在竞争中发掘积极的、正面的合作因素，找出相互之间的交集点，产生共谋利益的可能性。同时，在双方进行合作的时候，又要正确地看待彼此之间存在着竞争关系，把自己的利益放在首位。一山可容二虎，关键是两只老虎都不会挨饿，只有满足了这个条件，两虎才能取得暂时性的和平与合作，各自索取既得利益，心安理得。当然，如果情况有变，等到时机成熟时，一方也许就会作出改变，将另一方赶出自己的利益范围。

二战时期，德军侵略欧洲各国，但开始选择的国家都是一些实力孱弱的小国，对英法苏等国则作出不进攻的承诺。英法各强国当然不希望战火蔓延到自己身上，为了保护自己的利益，它们一直主张纵容法西斯横行世界的“绥靖政策”。结果，英法苏等强国暂时避免了战火，而德军则争取了逐步侵略各国的时

间，不仅避免了与英法大国交战带来的威胁，而且争夺了大片领土和很多资源，为之后发动大战做好了充足的准备。

德军利用英法强国畏战的心理，作出虚假承诺，使双方阵营各取所需，达成互不干涉的协议。希特勒为了稳住局势，甚至对英法各国进行“友好”访问，签订互不侵犯条约，进行迷惑和欺骗。英法苏等国渐渐放松了对德军的警惕，之后，德军看到作战时机已经成熟，就对各欧洲强国发动“闪电战”，结果，法国不久就被德军占领，而英国和苏联也受到德军重创，造成巨大的伤亡。

德军自始至终都清楚地认识到与英法苏等强国之间的矛盾冲突，但希特勒一方面积极地寻找合作的潜在因素，表面上消除了相互之间的敌对情绪，双方各取所需，另一方面则暗中做好充足准备，等待发动进攻的时机。虽然德军最后还是失败了，但是，希特勒的博弈理论却十分有效，给盟国造成巨大的损伤。

博弈论就是要求作出的决策能够达到最优效果，人们在争取自身利益的同时，一定要注意研究对手的反应以及决策对决策者本身的影响，尽量使眼前利益与潜在风险达到一定的均衡状态。其实归根结底，博弈还是以自己的利益追求为准，只是这种利益不是既得利益，而是权衡利弊后的最终所得，它要求的是决策者对大局观的掌控。

总体来说，博弈论就是一种战略规划，而竞合的每个步骤则是战术要求，战略部署是大的前提，战术运用则要随机应变，在战略前提下出色地运用战术才能取得最优的效果。

4. 人生就是无数次抉择的集合

外面下着瓢泼大雨，罗伯特的车在前面缓缓地行进，弗朗西斯卡和丈夫的车紧跟在后面。弗朗西斯卡死死望着前面罗伯特的车，雨点打在自己面前的挡风玻璃上，视线变得越来越模糊，不知到底是雨水还是眼泪。

弗朗西斯卡的手紧紧抓着车门把手，只要自己推开，就可以奔着幸福跑去。可是，她不能。抓着车门的手一直没有松开，也一直没有推开。