

成功人生
必读丛书

CHENGGONGRENSHENG
BIDUCONGSHU

博弈论的诡计全集

想在社会立足，就要对博弈论有所了解

人生就是由一局又一局的博弈所组成



青影◇主编

没有永远的朋友，也没有不变的敌人

博弈会让你的人生更加精彩和顺遂
人生是一场永不停止的博弈游戏

内蒙古出版集团
远方出版社



博奔论的诡计全集

博奔论的诡计全集

博奔论的诡计全集

博奔论的诡计全集



博奔论的诡计全集

博奔论的诡计全集

博奔论的诡计全集



CHENGGONGRENSHENG
BIDUCONGSHU

博弈论的诡计全集

青 影◇主编



内蒙古出版集团
远方出版社

图书在版编目(CIP)数据

博弈论的诡计全集/青影主编. —呼和浩特:

远方出版社, 2011. 1

(成功人生必读丛书)

ISBN 978-7-80723-590-3

I. ①博… II. ①青… III. ①对策论-普及读物 IV. ①O225-49

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2011)第 011373 号

成功人生必读丛书

主 编 青 影
责任编辑 王 福
出版发行 内蒙古出版集团 远方出版社
社 址 呼和浩特市乌兰察布东路 666 号
电 话 0471-4919981(发行部)
邮 编 010010
印 刷 北京市通州富达印刷厂
开 本 787×1092 1/10
字 数 4500 千
印 张 600
版 次 2011 年 1 月第 1 版
印 次 2011 年 3 月第 1 次印刷
印 数 1-5000 套
书 号 ISBN 978-7-80723-590-3
定 价 735.00 元(全 15 册)

成功,是一个最具诱惑力的字眼。人人都渴望成功,都愿意有一个精彩的人生。然而,怎样才能从普通走向伟大、从平凡走向卓越呢?本书告诉你:成功是用自己的双脚踩出一条属于自己的路;成功是沿着挫折的阶梯永不停息地往上攀升;成功始于“心动”,成于“行动”;成功是将“不可能”变成“可能”……做人需要修炼,处世需要历练,成功需要磨练,与苦难为伍,与坚持同行,方能创造成功的人生。

这是一个渴望成功的时代,人人都渴望成功,但事实上并不是每一个人都能取得成功。成功者之所以能成功,不仅是因为他们具有超越常人的才华,更为重要的是因为他们拥有决定人生成败的良好心态。良好的心态是走向成功的起点,是生命的阳光和雨露。拥有好的心态,才能成就好的人生!

任何一个人获得成功都不是偶然的。大多数人只会羡慕成功者的荣耀,却很少去探究成功背后所经历的那些苦难和辛酸。其实,如果你想实现人生价值、创造人生辉煌,那么,你就必须要学习和借鉴成功者的优点,如果能够像成功者那样去思考,你就已经成功了一半。

有人曾说,人生最大的快乐就是获得成功。但是,成功是从来不会轻易敲响我们家门的。通往成功的道路总是崎岖而漫长。然而,本书就告诉你通往成功的道路有捷径,本书从认识自我、转变心态、发掘潜能、培养习惯、塑造性格、制定目标、积极行动、跨越障碍、战胜挫折等方面,向渴望成功的朋友们揭示成功的秘密,帮助朋友们快

速走上成功的道路！

成功其实离我们并不遥远，只要你拥有一颗健康的心灵，保持积极乐观的心态，去创造幸福、美好的人生。相信，你一定会从中受益，熟悉成功的规律，掌握成功的策略，从而取得无往不利的成功人生！

编 者



目录

第一章 博弈:经久不衰的权谋之道

博弈论诞生于 20 世纪,在博弈论问世之前,如何处理人际关系,如何理解并研究人与人之间的交往,并不是一片荒地。相反,在博弈论之前,有许多的理论和学说去解释社会现象和人际关系,而这些理论和学说经过时间的考验。

1. 在博弈论之前产生的历史规则	2
2. 博弈是什么	3
3. 人生的博弈游戏	5
4. 构成博弈的要素	7
5. 历史中的博弈	9
6. 给博弈分类	11
7. 博弈的规则	12
8. 战争的爆发	13
9. 你身处何种博弈中	15
10. 学生的谎言	17
11. 生活处处有博弈	19
12. 理性思维和非理性思维的较量	21
13. 合作和对抗	23
14. 为什么你的对手总和你做邻居	25
15. 杯酒释兵权中的博弈	27
16. 纽科姆悖论	29
17. 人生中的竞局	30

18. 狐狸和狼的博弈	32
19. 我们时时刻刻都在博弈	34
20. 博弈论中不存在嫉妒	35
21. 把握博弈的局势	37
22. 均衡理论	39
23. 零和博弈	41

第二章 囚徒困境:选合作还是背叛

囚徒困境是一种非合作博弈,它的主旨为,囚徒们虽然彼此合作,坚决不吐实情,可为全体带来最佳利益,但在资讯不明的情况下,出卖同伙可为自己带来利益,而被同伙招出来可为他带来利益,因此彼此出卖虽违反最佳共同利益,反而是自己最大利益所在。

1. 何谓囚徒困境	44
2. 理性者的悲剧	46
3. 囚徒的抉择	48
4. 因利益而起的“困境”	49
5. 人人都是“囚徒”	51
6. 囚徒困境在员工身上的应用	53
7. 背叛才能生存	54
8. 生存才是硬道理	55
9. “囚徒困境”的思考	59
10. 旅行者困境	62
11. 保护主义与机会主义	64
12. 脆弱的价格联盟	65
13. 怎样才能产生合作	67
14. 陷入困境未必是坏事	68
15. 不止有一条路可以解决困境	70
16. 是沉默还是反抗	73
17. 分销中的囚徒困境	76
18. 给敌方造成威胁	78
19. 如何走出囚徒困境	79

第三章 智猪博弈:弱者的生存策略

在小企业经营中,学会如何“搭便车”是一个精明的职业经理人最为基本的素质。在某些时候,如果能够注意等待,让其他大的企业首先开发市场,是一种明智的选择。这时候有所不为才能有所为!



1. 什么是智猪博弈	84
2. 大猪的劳碌命	87
3. 给“大猪”一些奖励	89
4. 学会谦让	91
5. TCL 的诱敌战	93
6. 借别人的力量壮大自己	96
7. 后发制人	98
8. 跟随策略	100
9. 后动能够避免冒险	102
10. 企业如何运用“智猪博弈”	105
11. 抓住别人的弱点是成功的关键	106
12. 创新与智猪博弈	108
13. 避免“兔死狗烹”	109
14. 你有上策,我有对策	111
15. 知足才能常乐	113
16. 小猪是如何壮大的	114

第四章 斗鸡博弈:狭路相逢勇者胜

这个博弈有两个纯策略纳什均衡:一方前进,另一方后退;或一方后退,另一方前进。但关键是谁进谁退?当然,该博弈也存在一个混合策略均衡,即大家随机的选择前进或后退。不过相对而言,我们更关注于纯策略均衡。

1. 斗鸡博弈解析	118
2. 勇敢者的代价	119
3. 狭路上的争斗	121
4. 将敌人变成朋友	124
5. 该进还是该退	125
6. 千万不要深陷泥潭	127
7. 斗鸡的悲惨结局	129
8. 用低姿态迷惑敌人	130
9. 表现出决心才能吓住对手	133
10. 学会宽容别人	135
11. 避免骑虎难下	136
12. 运用博弈谈判	138
13. 以弱胜强	140
14. 比敌人先到五分钟	142
15. 以小换大	144

16. 攻击的“仪式化”	146
17. 决战三部曲	148
18. 谁要胜过谁	151

第五章 猎鹿博弈:合作把利益变大

两个猎人一起去猎鹿,才能猎获1只鹿。如果一个猎人单兵作战,他只能打到4只兔子。从填饱肚子的角度来说,4只兔子算管4天吧,1只鹿却差不多能够解决一个月的问题。这样,两个人的行为决策就可以写成以下的博弈形式:要么分别打兔子,要么合作。

1. 合作哲学	154
2. 一加一大于二	156
3. “无形之手”失灵	158
4. 让对方觉得他赢了	160
5. 合作的优越性	161
6. 合作的进化	163
7. 合作是为了双方的利益	165
8. 站好自己的岗位	168
9. 说说胡雪岩的破产	170
10. 共同的利益最重要	172
11. 私欲会破坏合作	173
12. 合作营销	175
13. 促进合作的条件	177
14. 资源分配的问题	178
15. 合作不要只注重形式	180
16. 用双赢的方法解决问题	182
17. 通过合作达到共赢	184
18. 失败的老鼠	185

第六章 鹰鸽博弈:柔与刚相互对决

鹰鸽是两个不同群体的博弈,一个和平,一个侵略。在只有鸽子的一个苞谷场里,突然加入的鹰将大大获益,并吸引同伴加入。但结果不是鹰将鸽逐出苞谷场,而是一定比例共存,因为鹰群增加一只鹰的边际收益趋零时,均衡将到来。

1. 强者必须学会忍耐	188
2. 可以从两头吃香蕉	190



3. 马屁股和火箭	192
4. 低调求生存	195
5. 做出与别人相反的选择	196
6. 把鸡蛋竖起来	197
7. 寻找黄金分割点	199
8. ESS 策略	200
9. 鹰鸽的均衡策略	202
10. 大强示弱则更强	203
11. 利益将个体联系起来	206
12. 做老鹰还是做鸽子	207
13. 超速均衡	209
14. 职场博弈的平衡点	211
15. 混沌世界里采取什么策略	212
16. 进攻要快速	213
17. 出名要趁早	215

第七章 枪手博弈:强者未必是赢家

三人对枪自决,甲乙丙枪法优劣递减。最后无奈而神奇的结局,将不取决于同时开枪还是先后开枪,最优良的枪手,倒下的概率将最高;而最蹩脚的枪手,存活的希望却最大。因为没有人会把威胁最小的枪手列为头号清除目标。

1. 扮猪吃老虎	218
2. 种善因得善果	220
3. 英雄创造历史	221
4. 三个枪手的对决	224
5. 三国的博弈	227
6. 坐山观虎斗	229
7. 弱者之间的暂时联盟	231
8. 轮流出招的策略	233
9. 先发制人	235
10. 借力打力	238
11. 木秀于林,风必摧之	240
12. 置身事外,以求自保	242
13. 擒贼先擒王	244
14. 弱者的生存智慧	246
15. 如何选择进攻方向	248
16. 为了生存的退让	251

第八章 信息博弈:知己知彼才能赢

信息不对称,是一个很大的障碍。信息的不对称会造成“逆向选择”和“道德风险”,前者事前,后者事后。信息不对称短期内对某一方会有利,但最终会破坏整个市场。

1. 信息决定成败	256
2. 信息承载价值	258
3. 无关道德的欺骗	260
4. 让人看懂自己要传递的信息	262
5. 柠檬效应	264
6. 瞒天过海	266
7. 所罗门王断案	268
8. 猴子抢帽子	269
9. 村口的一排树	271
10. 蓝田的野莲汁和野藕汁	273
11. 只许佳人独自知	275
12. 变化着的信息	276
13. 华容道的博弈	278
14. 如何正确地传递信号	280
15. 信息无价	282
16. 广告里的信息传递	284
17. 把自己的底牌藏好	285
18. 巧妙甄别信息	288

第九章 重复博弈:不断重复的战场

囚徒困境,砸了传统经济学的场子。因为个人的自利行为,并不一定导致集体利益的最大化,“看不见的手”拉不住,人类向堕落之城下滑的趋势,难道这真是一个悲哀? 博弈论者很快发现囚徒困境只在单次博弈情形下明显,一旦博弈的开始陷入重复,合作将到来。

1. 什么是重复博弈	292
2. 因何背叛	293
3. 孔融让梨的猜想	296
4. 只要1美元的乞丐	297
5. 假装没有尽头	299
6. 明天决定今天	301



7. 重复博弈会产生好结果	303
8. 道德能否维持均衡	305
9. 让法律为自己撑腰	307
10. 博弈中合作的产生	308
11. 做一个讲信用的绑匪	310
12. 前线士兵为何不逃跑	312
13. 合作需要惩罚机制	313
14. 游戏规则的作用	315
15. 合作中的道德因素	317
16. 诚信建立的基石	319
17. 投机者的博弈	320
18. 带剑的契约才有效	321
19. 找一个有力的约束	323

第十章 商场博弈:没有硝烟的战争

在商业博弈中,一个优势策略可以优于其他任何策略。同样,一个劣势策略也会劣于其他任何策略。如果你有一个优势策略,你可以采用它,并且知道你的对手要是有一个优势策略的话,他也会采取。同样,如果你有一个劣势策略,你就必须避免采用。

1. 采取优势策略	326
2. 不要轻易降价	327
3. 保险公司的困境	329
4. 商品定价的策略	330
5. 专家的“合作”	331
6. 买一送一的诡计	333
7. 女婿投资	335
8. 勾起顾客的好奇心	339
9. 诚实与欺诈	340
10. 《时代》和《新闻周刊》的暗战	342
11. 不去凑热闹	344
12. 不走寻常路	347
13. 如何讨价还价	348
14. 信用是一种长远的博弈	350
15. 从战争看商场	351



第十一章 处世博弈：人生的生活哲学

选择是每个人一生中的每一天,甚至每一分钟都在做的事情,选择的不同也直接带来了迥异的结果。要想使选择能够尽可能地对自己有利,在作选择时,就要尽可能地在更大的范围内,理性地、坚决地作出选择,不要犹豫不决,否则只会错失最好的机会。

1. 说谎要付出代价 / 356
2. 霍布森选择 / 358
3. 鲜花插在牛粪上 / 360
4. 倒推目标 / 361
5. 几家欢喜几家愁 / 363
6. 以牙还牙 / 365
7. 多帮助别人 / 367
8. 把丑话说在前头 / 370
9. 约会游戏 / 372
10. 为何赖汉娶花枝 / 374
11. 海盗的金币 / 375
12. 倒着规划人生 / 377
13. 诚信危机 / 379
14. 不要总是患得患失 / 382
15. 及时从不利中抽身 / 384
16. 布里丹的驴子 / 386
17. 想象一下你五年后的生活 / 387

励士
心
书

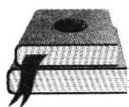
博弈论的诡计全集



第一章

博弈：经久不衰的权谋之道

博弈论诞生于20世纪，在博弈论问世之前，如何处
理人际关系，如何理解并研究人与人之间的交往，并不
是一片荒地。相反，在博弈论之前，有许多的理论和学
说去解释社会现象和人际关系，而这些理论和学说经过
时间的考验。



1. 在博弈论之前产生的历史规则

从我们熟悉的中国传统来说，一个我们十分熟悉的理论，就是儒家提出的“修身、齐家、治国、平天下”，这是一个对社会结构和社会行为进行归纳的说法。这一理论，是建立在一组同心圆的基础上，在这组同心圆中，最核心的圆心点就是个人自身，围绕在个人这个圆心最近的一个圆，就是“家”；在“家”之外的一环，就是“国”；在“国”之外范围最大的一个圆，就是“天下”。这句话看似普通，但是里面包含了丰富的儒家伦理：强调个人行为的最终实现是在社会组织之中，对家庭与家族的尊崇，政治理想的突出地位……

如果这个理论过于抽象，那么我们还有一个处于中层的理论，就是孟德斯鸠在法国大革命前夕提出的“三权分立”学说。

三权分立的理论基础，就是人性是自私的，而且个人的能力是不足以统治整个社会的，因此，集权就会造成腐败和低效，所以要把社会中最为重要的三种权力——立法权、行政权和司法权分离。三权分立，既强调了分工的必要，又否认了政治权力的至高无上。

还有一些更为基层的历史规则，比如我们常说的“谋略”。

“谋略”是一个中国传统的名词，也是一个在中国传统文化中诞生的历史规则。谋略强调的是“应对”，即在不同的具体环境下，采取不同的应对方式。谋略是实用性非常强的一套历史规则，后人把谋略归纳成《三十六计》、《智囊》、《菜根谭》之类的实用书籍。这其中，《三十六计》是最为规范的谋略书，而《智囊》、《菜根谭》都是以谋略精神作指导的涉及到个人修养与处世原则的书籍，但这些内容依然是以“应对”这个谋略精神为中心的。

这些历史规则，都曾经而且也正在社会中发挥着作用。儒家的“修齐治平”理念，激励了一代代的中国士大夫，并且在今天也作为知识阶层的一种共识；三权分立的理论，现在还被许多国家遵循并且贯彻在政治生活中，比如美国；谋略原则，则在生活中体现得十分明显，“你有张良计，我有过墙梯”这类的俗语，正是谋略精神的体现。

前面我们说到，博弈论属于抽象化的、十分理性的模型分析理论。而我们面对的现实生活，则是千变万化、鲜活生动的。那么，博弈论能为我们的生活和已经过去的历史产生什么作用呢？

我们先来看看博弈论的基本预设：人都是理性的。这个基本预设的含义是：人们在面对问题和一个个具体情境的时候，都不是盲动的、莽撞的、没头脑的。而是能够在选择策略的时候有明确的目标，就是使自己的利益最大化。



既然博弈论是建立在这个基本的假设基础之上，那么，我们在遇到具体问题的时候，只要按照博弈论的这个原则去思考，即使没有现成的博弈论模型，我们也可以根据这个基本假设去分析现实和历史中的问题了。

比如，在历史上有这样一个事件：鸿门宴。为什么项羽可以在鸿门宴上杀掉刘邦，但是他最终没有杀？是他太过愚蠢，还是他有其他的考虑？是刘邦太过狡猾，还是当时的形势不允许项羽随便杀掉刘邦？如果没有博弈论的基本假设，我们会觉得，项羽就是个狂妄自大的人，不把刘邦放在眼里，所以才放走了刘邦，放虎归山，而自己最终反受其累。

但是仔细去思考，就可以发现，鸿门宴并不是一个孤立的、单独的事件，而是在连续发展的历史过程中的一个片断。要分析项羽为什么要这样做，就要结合整个的历史过程和鸿门宴当时的情境去考察，而不能简单地从结果和项羽当时的做法就得出一个看似正确实际上令人发笑的结论。

为什么要举这个历史上的例子来证明博弈论基本假设的作用呢？这恰恰是现实和历史之间的一个区别所导致的。

我们生活在现代社会，对现实的感受是直观的、具体的、真切的，但是这样也有一个不可避免的弊端，就是我们对现实的把握，只是零散的、不全面的、不客观的。

▶▶▶ 博弈智慧

历史事件经过时间的积淀，虽然有的地方不够具体不够详细，但是大体的发展脉络和过程是我们能够把握的，在这种可以把握的发展过程中去考察某个具体情境中的策略选择，是我们更真切更理性地去了解现实的一面镜子。

2. 博弈是什么

博弈是指个人、团队或其他组织，面对一定的环境条件，在一定的约束条件下依靠自身掌握的信息，同时或先后，一次或多次从各自可能的行为或策略集合中做出自己的选择并予以实施，从中取得相应的结果或收益的过程。

博弈是一种普遍现象，在经济学中，博弈论是研究当某一经济主体的决策受到其他经济主体决策影响，同时该主体的相应决策又反过来影响其他经济主体选择时的决策以及均衡上出现的问题。

从上面的定义中可以看出，博弈包括参与人、行为、信息、策略、次序、收益、结果、均衡八项内容。