



内容全面·案例典型

讲解透彻·方法实用

第一部全面系统阐释博弈论诡计的大型图书

博弈论的 诡计

大全集

博弈论的诡计无孔不入，无所不在，大到政治、军事、外交、商业，小到人们的日常工作、生活、人际、婚姻等，学会博弈论的策略思维，让你在人生大弈局中永远立于不败之地。

欧俊 编著

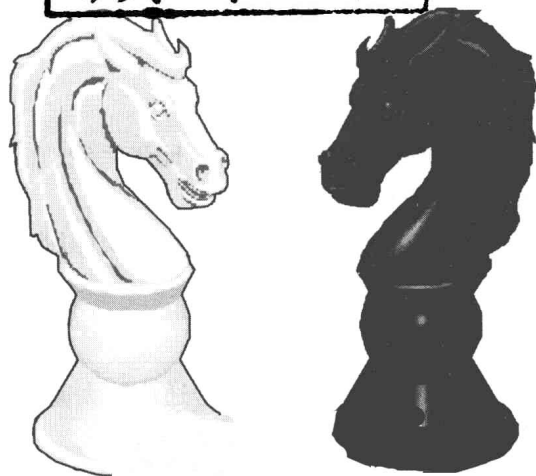


博弈论的诡计就是运用博弈论的原理、策略和思维来达到以少胜多、以弱胜强目的的方法和手段。不懂博弈论的诡计，你将永远被蒙在鼓里，处处上当受骗，被别人玩弄于股掌，赔了夫人又折兵。懂得博弈论的诡计，让你在人生的战场上识破一切机关暗算，避开陷阱，永远立于不败之地。

中国华侨出版社

博弈论的 诡计 大全集

(第一卷)
常州大学图书馆
藏书章
欧俊编著



中国华侨出版社

图书在版编目(CIP)数据

博弈论的诡计大全集/欧俊编著.—北京：中国华侨出版社，2010.12

ISBN 978-7-5113-0956-3

I. ①博… II. ①欧… III. ①对策论—普及读物 IV. ①0225-49

中国版本图书馆CIP数据核字 (2010) 第239816号

博弈论的诡计大全集

编 著：欧 俊

责任编辑：刘 臣

封面设计：三石工作室

文字编辑：胡宝林

美术编辑：滕 霞

经 销：新华书店

开 本：710mm×1040mm 1/16 印张：52 字数：780千字

印 刷：北京中创彩色印刷有限公司

版 次：2011年1月第1版 2011年1月第1次印刷

书 号：ISBN 978-7-5113-0956-3

定 价：296.00元（全四册）

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

发行部：(010) 58815874 传真：(010) 58815857

网 址：www.oveaschin.com

E-mail: oveaschin@sina.com

前 言

人的天性中就有自私的一面，人与人之间的对抗和较量是一个不容回避的话题，在整个人生中，这种对抗和较量无时无刻不在，因为人们时时刻刻都在想着与他人竞争，人们时时刻刻都把自己摆在一个局中人的角度。而博弈论正是一门专门研究互动局势下人们的策略行为的学问。从这个意义上讲，人生本身就是一场博弈，而人则永远是博弈中的局中人。事实上，每个人每天都在与他人打交道，或竞争或合作。身处这样高度互动的环境之中，无论一个人是否知道博弈论，实际上他都不断地在与他人进行博弈，无论是与他的父母、亲人、兄弟、老师，还是与商场对手……一个人可能不知道博弈论为何物，但是他的确常常在与他人进行着对抗和较量，在进行着一场又一场的博弈；而生存本能，也让人们在不知不觉中学会了不少博弈技巧。

人们要想在人生的博弈局中成为胜方，实现或保护自身的最大利益，就不能不懂得一些博弈论的策略思维，也即所谓的“诡计”，否则你将永远被蒙在鼓里，处处上当受骗，被别人玩弄于股掌，赔了夫人又折兵。且看下面一个例子。

话说一地主家有两个长工：张三和李四。转眼到了年关，地主给了张三、李四每人一个红包。两个人都看到自己红包里面装的是1000元钱，但不知道对方红包里面装的是多少。这时地主发话了：“你们拿的红包里的钱可能是以下两个数字之一：1000元和3000元。现在你们如果愿意跟对方换红包的话，可以由我来公证，但你们每人要支付100元公证费给我。”

张三心想：假定我跟李四交换红包，若他是1000元，我就相当于亏损100元公证费，这种可能性是50%；若他是3000元，则扣除公证费100元，我还净赚 $3000 - 1000 - 100 = 1900$ 元，这种可能性也是50%，所以，我的预期净赚价值是 $50\% \times (-100) + 50\% \times 1900 = 900$ 元。这样看来，我跟李四交换是很划算的。

李四心里的想法跟张三一样。他也觉得跟张三换红包是很划算的。

于是张三、李四异口同声地对地主说：“我们愿意换。”

地主露出一丝狡诈的微笑：“真愿意换？”

“愿意！”张三、李四毫不犹豫。

结果，正如读者所料，张三、李四各自亏损了100元，未得到任何好处。只有地主用它小小的伎俩骗到了200元钱。

故事中地主所使用的策略就是一个典型的“博弈论的诡计”。而张三和李四之所以中计，就在于他们不懂得博弈的策略思维。其实他们先前的推理都没错，但是如果他们懂得博弈的策略思维，那么在地主再次询问时，他们就会拒绝交换。因为当地主第一次问大家是否愿意交换，既然张三表示愿意，李四就该想到：“如果张三是3000，他一定不同意交换，现在他同意跟我换，说明他也是1000”，张三也应得到同样的推理。所以，地主再次询问时，策略思维之后的答案应该是不换，这样他们就不会损失一笔所谓的公证费了。这个例子说明，在人与人之间的互动博弈中，如果不懂策略思维，就难免中别人的诡计，导致失败的结局。

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。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。当下，博弈论的诡计不仅在政治斗争、军事战略、商场竞争、国际外交等场合得到广泛的运用，即使在日常生活中人们也在不自觉地使用博弈论的诡计来以最小的代价获取最大的收益。比如股市上等待庄家抬轿的散户；等待产业市场中出现具有赢利能力的新产品，继而通过大举仿制而牟取暴利的游资；公司里不创造效益但分享成果的人，等等。甚至在人际关系的互动、职场关系的争夺、夫妻关系的冲突之中，都可能有人利用博弈论的诡计来达到不可告人的目的。因此，生活中的每个人都必须懂得博弈论的策略思维，这样才能及时识破他人诡计，保护自身利益。而一旦你能够在生活和工作的各个方面把博弈策略运用得游刃有余，成功也就不远处向你招手了。在现代社会，一个人不懂得博弈论，就像夜晚走在陌生的道路上，永远不知道前方哪里有障碍、有沟壑，只能一路靠自己摸索下去，将成功、不跌倒、不受挫的希望寄托在幸运、猜测及有限理性上。而懂得博弈论并能将这种理论娴熟运用的人，就仿佛同时获得了一盏明灯和一张地图，能够同时看清脚下和未来的路，必定畅行无阻。

《孙子兵法》曰：“兵者，诡道也。故能而示之不能，用而示之不用，近而示之远，远而示之近。利而诱之，乱而取之，实而备之，强而避之，怒而挠之，卑而骄之，佚而劳之，亲而离之，攻其无备，出其不意。”这句话道出了“诡计”的精髓所在，而所谓博弈论的诡计就是运用博弈论的原理、策略和思维来达到以少胜多、以弱胜强，甚至蒙蔽、欺骗、陷害对手

目的的方法和手段。人生就是一个没有硝烟的战场，要想在战场上立于不败之地，就不能不懂得一些博弈论的诡计。

本书用人人都能读懂的语言对博弈论的策略思维进行了深入浅出的探讨，使这一深奥抽象的学问通俗化、易懂化，同时结合大量经典的事例，对博弈论的策略思维在处世、职场、管理、营销、投资、经商、政治、恋爱、婚姻等人生各个方面的具体应用作了详尽的阐述，帮助读者轻松学会博弈论的原理规则，运用博弈论特有的策略思维巧妙、高效地解决现实生活中的各类问题，突破困境，同时在人生博弈的大棋局中及时识破他人的各种诡计，实现或保护自身的最大利益，从而获得事业的成功和人生的幸福。阅读本书，你将学会更游刃有余地驾驭人生，在现代社会大大小小的竞争中，为自己赢得最大的胜算。

目 录

绪论 人生处处有博弈——博弈论和博弈论的诡计

比较也是一种病——别人的钱包总是更诱人	1
爱情不讲究门当户对——美女为什么嫁不出去	3
不做广告也能大赚钱——烟草公司反而欢迎烟草广告禁令	4
究竟谁做了傻子——房屋租金的合理分配	6
吃亏是福——乞丐只要 1 美元而不要 10 美元	8
谁出卖了主人——鸡为什么会选择自杀	10
不冒尖也是一种勇——杜拉拉升职与办公室潜伏	12

第一章 拨开信息迷局：博弈中的谍影与交锋

信息博弈：信息是博弈成败的砝码	16
被渴死的井底之蛙，赚钱的戴尔电脑	16
所罗门巧断争子案，华盛顿智捉偷马贼	18
虚者虚之，批量生产的空城计	20
不会表忠心，皇帝杀重臣	22
占便宜吃大亏，赢的永远是商家	24
没有时机，等待时机	27
工程师缘何错失珍珠猫	28
信息就是财富的沃尔森法则	30
虚假信息：请君入瓮的欺骗	35
老虎怕毛驴，假信息迷惑真敌人	35

未卜先知，算命先生的策略欺骗	39
信息环境下的优劣转换	41
股市黑嘴，股市内幕消息的天然欺骗	45
逢人只说三分话，不可全抛一片心	47
以假乱真，控制朝廷	49
皮包公司为何大行其道	53
和尚为什么买梳子	57
先说好消息还是坏消息	59
史玉柱烧钱做广告：买的没有卖的精	61
柠檬市场：劣币驱逐良币	66
不选对的只买贵的	66
二手市场买不到好车	68
招不到员工和找不到工作的怪事	71
屈原怀才不遇而小人屡屡得志	74
会员卡是蜜糖还是毒药	76
好酒也怕巷子深	78

第二章 概率论会说谎：成功是运气好，还是运气不佳

与上帝博弈：美女还是老虎的大小概率	84
是邂逅美女还是落入虎口	84
概率论不是赌博	86
血本无归是赌客的唯一下场	88
我们为什么不能中大奖	90
每个人的运气都是独立的	92
巴菲特咬伤自己的拇指	93
降低失败的可能性	97
豪赌是建立在实力的基础上	98
冒险创业：50%的概率就要行动	99
不赌为赢：博弈的至高境界	102

石头、剪子、布：混合策略性游戏	105
警察与小偷的博弈：随机策略是最好的规则	105
一千次的打击比不上一次的成功	107
电话断了谁来打	111
猩猩胜过高明的炒股专家	113
乱拳打死老师傅	115
伟大的事业输在小概率事件上	117
猎鹿博弈：寻求帕累托最优	121
爱情的麦穗理论与极大极小	121
寻找帕累托最优	124
下地狱而不升天堂	126
新闻大战：同时行动中的优势策略	128
田忌赛马：相继行动中的优势策略	132
当没有优势策略时随机应变	135
洛克菲勒为什么会成为超级富豪	137

第三章 利益的权衡之道：吃亏还是赚钱

拍卖的陷阱：博弈的支付问题	140
1美元的困局：1美元如何拍卖成205美分	140
皮洛斯的胜利	142
成本=机会成本+沉没成本	144
收益小于成本的事情不去做	146
强吃剩饭是更大的浪费	147
违章停车与理性犯罪	148
决定命运的是选择而非机遇	151
什么样的选择决定什么样的生活	151
生活中的霍布斯选择	152
蔡戈尼效应：撞到南墙就拐弯	154
及时止损出局	156

降低选择的机会成本	158
丢卒保车，以小损失救“局”	160
乔丹为什么不自己修草坪	161
鱼与熊掌不可得兼	163
布里丹毛驴效应	165
边际效用：好东西不是越多越好	168
大饼为什么越来越难吃	168
有钱不一定是幸福	169
锦上添花不如雪中送炭	170
做好事的副作用	173
协和谬误：欲罢不能的困局	176
认赔服输，尽早出局	176
美苏争霸与骑虎难下	178
为了整体，放弃局部	180
比尔·盖茨为什么不弯腰捡钱	181
放弃是选择的另一种表达	184
第四章 人性博弈下的决策：骗子不是道德问题	
重复性博弈：丈夫会不会真打妻子	188
大企业为什么很少偷税漏税	188
为什么火车站小贩卖假烟	190
情人为什么出卖贪官	193
欧佩克的成员国没有单独降价	195
59岁为什么会成为腐败高峰	196
一报还一报带来双方的合作	198
不要輕易地背叛	201
信任是社会的进化：带剑的契约才有效	203
谁违约就处罚，带剑的契约才有效	203
真诚不等于轻信	205

熟人社会是走向共赢的最好策略	207
欺骗跟道德无关	208
诚信是重复博弈的手段	211
诚信博弈：道德遭遇自私	213
市场经济是诚信经济	213
一两重的诚信抵得上一吨重的智慧	215
博弈离不开规则	218
自己能力范围之外的事，不要贸然答应	220
贸然接受别人的事，让你里外不是人	223
不骗别人但要防止被别人骗	224
 第五章 博弈的最佳结局：单赢不是赢，多赢才算赢	
零和博弈：有人赚钱就有人吃亏	228
狐狸与狼的博弈：狐狸得救而狼被困	228
自己的幸福建立在别人的痛苦上	230
妻子和小妾的此消彼长	232
房地产是“棺材生意”	234
有人欢喜有人忧	236
做人做事要避免零和博弈	238
负和博弈：从“冤冤相报”到“两败俱伤”	241
顶级大师的相互伤害	241
反目成仇的兄弟姐妹	243
祝福变成了诅咒	245
正和博弈：共赢中的生存	248
蜜蜂与农夫博弈：生存中的共赢	248
瘫痪妻子和聋哑丈夫的恩爱生活	249
利己未必要损人	251
苏泊尔和金龙鱼的结亲	253
从合作中走向成功	254

奔驰优秀是因为宝马撵得紧	257
走向合作的承诺	258
互惠互惠是出于双赢的考虑	259

第六章 纳什均衡：利益天平上的游戏

利益追逐：淡泊明志晓进退	264
纳什均衡	264
对手为什么总喜欢做邻居	266
与虎谋皮	267
财富的追逐与争夺	269
温商的财富观	272
顽猴博弈：笼子里的利益角逐	275
事不关己，高高挂起	275
孔融让梨跟道德无关	276
利己与利他的悖论	277
想驾驭别人，就要给人好处	280
三个和尚没水喝，多人博弈协调下的均衡	282
三人困境，三个和尚没水喝	282
越来越紧张的电煤	285
房价为什么越来越高	286
多人博弈游戏的协调	289
稻草原理，在欲望和贪婪之间的度	292
压垮骆驼的最后一根稻草	292
锐志车风波中的小事问题	294
成功在于积累	296
欲望还是贪婪	298
适度污染优于零污染	301
水温够了茶才会香	303

- 一分利息吃饱饭，三分利息饿死人 305
 逐步解决问题最有威力 307

第七章 竞合博弈：从温柔的独裁到理性的共赢

- 囚徒困境：精明策略与糟糕结局** 310
 两个自愿坐牢的嫌疑人 310
 增产困境：农业增产不增收 312
 旅客困境：聪明反被聪明误 314
 降价困境：集体自杀的价格大战 316
 房价困境：屡调屡涨的房价 317
放弃合作者：无奈的生存抉择 321
 活路就是比对手跑得快 321
 放弃合作者是因为利益使然 322
 因利而制权 325
 怀疑不如信任 327
 前线士兵为什么不选择逃跑 328
 真正的自利是前瞻性的 330

第八章 公平博弈：多劳未必能多得

- 智者博弈：先动与后动** 334
 聪明人的成功经验 334
 等待比进攻更有效 336
 刘备的老二哲学 338
 大树底下好乘凉 340
 空手更容易套白狼 342
聪明者善借：隔山打牛，借力使力 345
 阿迪达斯联姻体育明星 345
 自驾车不如搭便车 347
 沾边名人不平凡 348

骂名也会成为借力	350
利用别人的风头让自己出风头	352
借用其他企业的名气	354
为什么炒作越来越火	355
借助“敌人”之力成就自己	357

第九章 劣势博弈：强者未必是最后的赢家

枪手博弈：能人跌倒在自己的优势上	360
神枪手常常出局	360
倒霉是因为太聪明	361
清官常常遭淘汰	363
选美大赛成了选丑大赛	364
置身世外的艺术	365
幸存者的策略：先发制人与后发优势	368
找到心照不宣的合作者	368
避开锋芒行事	370
从对方内部借力让你以弱胜强	373

第十章 进退博弈：狭路相逢勇者未必胜

斗鸡博弈：进一步与退一步	378
债权人与债务人的斗鸡博弈	378
驴子和驴夫的胜利	379
没有赢家的朋党之争	382
退是为了进	383
懦夫困境：撑死胆大的与饿死胆小的	386
让对手知道你不会退却	386
有勇无谋是大忌	387
坚持下去才有希望	389
狂人有时候更占优势	391

呆若木鸡：斗鸡的麻痹策略	393
让其晓得无稳操胜券的能力	393
表面的“不为”，是为了实实在在的“为”	395
鹰立如睡，虎行似病	397
想得到要装作不想要	399
明修栈道，暗度陈仓	402
以情动人，善打感情牌	404
厚脸皮也是一种资本	405
强者也要装脚痛	407
吃亏是福	411
给占便宜的人一点甜头	411
小利不取，大利不放	412
不“冒尖”也是一种作为	415
暂时退让更容易成功	416
以退为进，曲线成事	419
第十一章 目标博弈：南辕北辙也是一种智慧	
蜈蚣博弈：从后向前的倒推	422
海盗们的公平分赃	422
人生规划的倒推逻辑	425
农村包围城市	427
“歪打正着”更容易成功	428
冬天开业的冰淇淋店	430
逆向思维的妙用	433
贬低自我让对方知难而退	433
一把屠刀揪出屠户	435
艾科卡的野马汽车	438
李嘉诚的成功抄底	440
阿罗不可能定律，是民主还是诡计	442
少数服从多数的伪命题	442

投票箱里的妖怪	444
公平规则下的不公平	448
阿罗不可能定理：通往民主之路的入口到底在何方	451

第十二章 经验博弈：墨守成规与变异创新

酒吧博弈：盲从无异于踩上地雷	456
与大多数人做出相反的决策	456
热门专业难就业，冷门专业炙手可热	458
高速公路缘何越来越堵	461
不要做盲目从众的羊	463
冷板凳坐成热板凳	466
长尾理论，站在少数者的人群里	469
跳出红海，与“蓝海”同行	471
路径依赖：为什么没有人一步登天	475
马屁股决定铁轨的宽度	475
无法预测的蝴蝶效应	477
成功总是接连出现	479
僵化的思维无法创造辉煌的人生	482
在幼儿园学到的最重要的东西	483
没有人一步登天	484
避开急功近利的陷阱	487
分蛋糕博弈：不患贫而患不公	490
分蛋糕的最后拿蛋糕	490
责、权、利的一致	492
强者是规则的制定者	493
滥竽充数是齐宣王的错	496
制度是最好的上帝	499
哈定悲剧：无限制的选择是社会灾难	503
熟悉而又陌生的哈定悲剧	503

公园的樱桃没有成熟就被摘光	505
皇帝为什么不能拆除石磨	507
灯塔为什么只能由政府建造	509
鸡为什么没有繁衍之忧	510
为什么草场要围起来养羊	512
世界为什么没有变成疯人院	514

第十三章 心理博弈：不用钱也能收买人心

破窗理论：假作真时真亦假	518
破窗的破坏力	518
重视第一印象	519
及时修好破窗	521
克服自身缺陷	523
制造同仇敌忾	524
背后赞美对方	526
脏脸博弈：别人也可以成为你的镜子	528
谁的脸是最脏的	528
谁的媳妇出轨了	529
共同知识的作用	531
谎言重复成真话	534
富邻居让你感觉穷	536
刚柔之间：完全理智的心就是一把锋利的刀	539
农夫与蛇博弈：防人之心不可无	539
善良有时也是一种“罪”	541
让他三尺又何妨	543
用“柔”来克“刚”	547
摸清心思再行动	549
用伪装克敌制胜	551
脚踏两船并不坏	554