

商场

博弈论

李高朋

编者

论

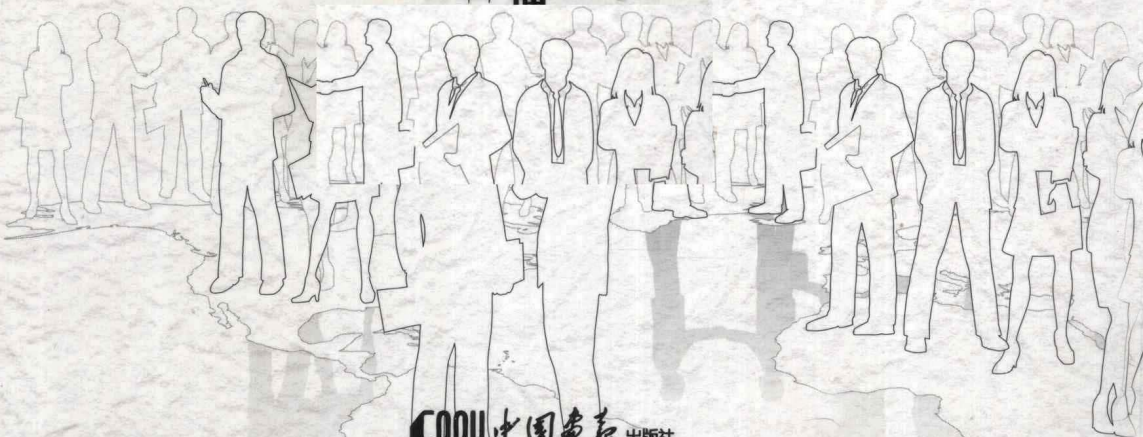
的诡计

掌握商场博弈，成为商场主宰
探寻内心奥秘，成就事业巅峰

你要想在现代社会中做个有价值的人，就必须对博弈论有个大致的了解。

诺贝尔经济学奖获得者

保罗·萨缪尔逊



中国图书出版社
CHINA PICTORIAL PUBLISHING HOUSE

商场

博弈

论
的
诡
计

李高朋 / 编著

图书在版编目(CIP)数据

商场博弈论的诡计:商场生涯中的博弈策略 / 李高朋编著. —北京:中国画报出版社,2010.11
ISBN 978-7-80220-935-0

I. ①商… II. ①李… III. ①商业企业-企业管理
IV. ①F715

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2010)第 201943 号

书 名:商场博弈论的诡计:商场生涯中的博弈策略

出 版 人:田 辉

作 者:李高朋

责任编辑:李 刚

出版发行:中国画报出版社

(中国北京市海淀区车公庄西路33号,邮编:100044)

电 话:88417359(总编室兼传真)、68469781(发行部)
88417417(发行部传真)

网 址:<http://www.zghbcbs.com>

电子信箱:cpph1985@126.com

印 刷:北京彩虹伟业印刷有限公司

监 印:敖 晔

经 销:新华书店

开 本:16K

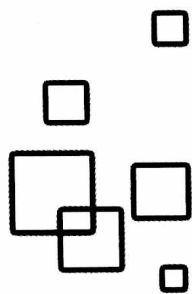
印 张:15

版 次:2010年12月第1版第1次印刷

书 号:ISBN 978-7-80220-935-0

定 价:29.80元

第
一
章



商场博弈

——智者的金钱游戏





博弈从古至今

古语有云：人生如棋。生活中，人们就如同棋手一样，在一张张看不见的棋盘上布设棋子，努力争胜。为了能够取胜，人们步步为营，相互揣摩、相互牵制，下出众多精彩纷呈、变化无穷的“棋局”。博弈论就是研究人们在面对问题进行策略选择时理性化、逻辑化的部分，并将其系统化的一门科学。换言之，博弈论就是研究个体如何在错综复杂的局势中面对对手作出最合理的策略选择。事实上，博弈论也正是衍生于古老的游戏，如象棋、围棋、扑克等。人们将这些具体的问题进行抽象化理解，通过建立一个完备的逻辑框架和理论体系来研究其变化规律。

博弈论最早起源于英文“Game Theory”，在我国译为“博弈”，这个词带有很浓厚的学术意味，因此给人以强烈的理论色彩，甚至有高深莫测的感觉。而事实上，博弈论是开拓思路，提高决策理论水平并启迪人生的思想宝库。

博弈论主要研究的是人们之间通过策略产生的相互依赖行为。博弈论认为，人类是理性的动物，都会通过一些手段希望实现自身利益最大化，同时人们在交往以及合作的过程中会有利益冲突，行为互相影响，而且信息常常是不对称的。同时博弈论也研究人们行为在直接进行相互作用时的决策，以及决策过程中的均衡问题。

《说苑》记载了这样一个故事：晋灵公为人骄奢，一次他决定建造一个九层高台，并且警告说对这件事提出异议的，杀无赦。大夫孙息听说了这件事之后，就去求见晋灵公。晋灵公问他：“你有什么才能？”孙息回答说：“臣能够将十二个棋子垒在一起，然后还能在上面加九个鸡蛋。”晋灵公不相信，于是让孙息演示一遍。孙息露出凝重严肃的表情，他先将一个棋子放在下面，然后一个一个地向上加，等到十二个棋子都垒在一起的时候，就开始往上面放鸡蛋。这时候旁边的人都屏住呼吸全神贯注地看着孙息，仿佛轻轻的呼吸也会把鸡蛋吹掉下来一样。鸡蛋越加越多，孙息的动作也越来越缓慢，越来越小心翼翼。晋灵公紧张地趴在地上观看。等





到孙息把十二个棋子和九个鸡蛋都垒在一起的时候,晋灵公长舒了一口气,说:“危哉!”孙息笑着说:“您建造九层高塔,三年都还没有建造完成,它的危险比这件事大多了!”

这就是成语“危如累卵”的由来。孙息无疑是个聪明人,他没有用大道理去向晋灵公说教,而是用这种很巧妙的方式向晋灵公进谏,不仅生动形象,而且避免了和晋灵公产生正面冲突。

博弈论是人们深刻理解经济行为和社会问题的基础。

在现实生活中,人们不停地进行选择,并根据这些选择做出决定,你的选择和决定将对别人的决策结果产生影响,同样别人的选择和决定也直接影响着你决策的最终结果。你的对手和你同样聪明且关心自己的利益,一方面他们的目标常常与你发生冲突;另一方面,你们之间存在潜在的合作可能。在你做决策的时候,必须将这些冲突因素加入到你的考虑范围之内,同时还要考虑到如何发挥合作因素的作用。

人类已经进入到了利益博弈的时代。甲和乙两个人下棋,甲在走每一步的时候,必然要仔细考虑到乙的想法,并根据乙的想法做出相应的对策。同样,乙在走棋的时候,也要揣摩甲的心思,并根据这种揣摩做对策。所以甲还得想到乙在想他的想法,乙当然也知道甲想到了他的想法。把这种“棋局博弈”换到社会生活中,每个人都是持子的棋手,为了自己的利益去揣摩需要打交道的人的心思,只有这样人们才能够在纷繁复杂的社会中谋得利益,同时在冲突和合作之间选择最为有利于自己的方式,在利益博弈中抢占先机。

沃尔玛成功的例子就很能说明博弈的重要性。1969年沃尔玛正式创立,在几十年时间中已经发展成为全球连锁百货业的巨无霸。沃尔玛成功的关键就在于它采取了正确的市场进入策略。大多数经营者的想法是,大型折扣商店依靠低价格、低成本经营,必须要有足够的市场容量,因此认为这类商店根本没有可能在小城镇获得利润。但当时沃尔玛的经营者华尔顿则持相反看法,他的实践也证明了他的看法是正确的。到20世纪70年代沃尔玛已经开出了几十家“小镇上的折扣店”,并获得了巨大的成功。过了几年,等到其他连锁店经营者意识到其中的巨大商机时,沃尔玛已经大量占领了市场。对小镇来说,开一家可以盈利,因为这家折扣店可以成为市场上的垄断者;但如果开出两家,市场容量就不够大,就必然要亏损。





当厂商面对这样一种博弈时,先行者的优势是不可动摇的。一旦一家厂商已经开辟了市场,第二家厂商最好选择不进入策略,否则就可能导致两败俱伤的局面。

沃尔玛的例子充分说明了商业社会前提下博弈的重要性。为了寻求自身的利益,人类之间的博弈不可避免。因此,了解博弈的内容,已经成为当今人们的必然选择。



博弈是生存的通道

在现实生活中,人们之所以会参与博弈往往便是受到某种利益的吸引,所争利益的性质直接影响到博弈的吸引力和参与者的关注程度。一般来说,所竞争的东西越重要则吸引的人越多,参与的人越投入,于是竞争也越激烈。比如,小孩子游戏,赢者奖一块糖,或者根本没有奖励,只是赢了个胜利而已,这对一般人是没有多大吸引力的,只是个非利益的游戏不会认真对待,但也有些智能胜利看得很重的人会执著地参与进来。

在各种争夺中,生存权对大多数人来说是最重的,生存权受到威胁时,大部分人都会起而参与,如角斗士间的决斗;比个人的生存权更重的是多数人的生存权,如缺水地区对水资源的争夺,国家之间对领土的争夺,背后都关系到国民生存权的问题,即便是能对个人生死不看重的人,至此也是不得不争了。所以,博弈所竞争的利益越重要博弈就会越激烈,参与者对所争看得越重,则博弈越激烈。涉及多数人生存权的利益争夺引发战争,这种竞争最为激烈参与的人也最多。

由于各种博弈都是各博弈方在竞争某种资源,并以得到多少来判断胜负,所以,根据所竞争的资源性质可以把博弈分为几类。

第一种情况是正和博弈。在正和博弈中,由于有大量的资源可供争夺,所以竞争主要围绕着对资源的争夺,而攻击性较弱,资源越丰富攻击性越弱,极端情况是资源无限,不会和任何人发生争夺,只看你自身的占有能力。比如掌握知识的竞





争,这时每个人都在调动自己的全部潜力去占有更多的知识,而不用管别人怎么样,这种竞争仅仅指向自身内在潜力的开发而不指向别人,可称之为竞争意识。

在资源不太丰富的正和博弈中,既存在对无主资源的抢占,也存在对别人所占有的资源的攻击和面对别人的攻击采取的防守,只有在别人的攻击下不会被夺走的占有才是稳定的。如围棋盘上占目,只有做活了才是占住了,没活以前都有失去的危险,这把自身的潜力向这种带有占有、防守和攻击意识的方向发挥可称之为对抗意识。

第二种情况是零和博弈,各博弈方所得的总和是零。所以,一个人所赢的就是另一个人所输的,这时最容易引发激烈的竞争。在零和博弈中,没有无主的资源可争,占有的唯一方法是剥夺他人的所有,发掘自身的潜力主要向攻击他人的方向发挥,这时可称之为攻击意识。

在零和博弈中,一个人的胜利必然建立在其他人的失败之上,自己的赢就等价于别人的输,自己想赢就等价于想让别人输。自己对对手要有攻击意识,对手对自己也具有攻击意识。对手必然也在时时地寻找你的漏洞,以便通过打击你而获利,稍有漏洞就可能被人有机可乘。所以,稳健是零和博弈的要务。

世界首富沃伦·巴菲特曾经打过一个比喻,他说:“好比打扑克牌,如果你在玩了一阵子后还看不出这场牌局里的输家是谁,那么,这个输家肯定就是你。”赢的前提是不要输,不要输的办法就是自己不要有弱点被人抓住:想赢别人就要抓住别人的弱点,所谓制人而不制于人。出手攻击别人的时候往往也是最容易暴露自己弱点的时候,所以,一定要先把攻击的每一个环节都考虑周到,不能有任何的疏忽,否则,没有必胜的把握就仓促出手,别人就可能趁机抓住自己的弱点,自己可能反倒要被别人赢掉了。一个天衣无缝的攻击计划是寓守于攻的。

第三种情况是正和常量博弈,各方所得是恒定的正值,随着这个值的增大,竞争的激烈程度将逐渐减少,当资源丰富到足以满足竞争各方的需求时,则接近无限资源,不会引发竞争,当资源总量远远少于各方的总需求量的时候则接近零和博弈,会引发激烈竞争,土地资源和水资源都是恒定资源,在水资源缺乏的地区人们会为了争夺水源发生战争,而在水资源丰富的地区则不会发生。

第四种情况是负和常量博弈,即竞争的结果,各方所有的总和将比竞争开始时少,如角斗士的决斗,开始时有两个活人,结束时只剩下一个活人了,负值越大,则博弈越不容易发生除非是被强迫(如角斗士)或者为了争夺某种有特别意义的东





西(如骑士为争夺荣誉),因为各方都明白,参与这种博弈总体上已经先受损了。人能想象出的最残酷的博弈是几个博弈方争夺一个生存权。

传说古代有毒蛊之术,将多种毒虫放在一个罐子里互相斗,一直斗到只留下一只的时候,这一只就是最毒的。以符咒法术祭炼这只毒虫,百日之后即能飞能隐,去来无形,蛊人于不觉之中。且不说毒虫是否真的能以符咒炼成能飞能隐的神物,单就把多个毒虫放在一起斗出最后的一只的这种博弈设计和实施已经是用心太狠毒了,所以炼成毒蛊之术的关键不在于斗出的毒虫是否真是最毒的,而在于能实施这种事的人肯定是已经具备了一颗毒辣的心,是这种狠毒的心态招来了邪恶的所谓“蛊神”,这才是炼成毒蛊之术所真正需要的条件。

第五种情况是变和博弈,这时博弈的总体效果将决定于各参与方所采取的行动,这种博弈中可以产生合作行为,即各博弈方为了争取获得更大的总利益而采取合作行为,必要时可牺牲暂时的利益以获得长远上的更大利益。



负和、零和与正和

在拉封丹寓言中有这样一则,讲的是狐狸与狼之间的博弈。

一天晚上,狐狸踱步来到了水井旁,低头俯身看到井底水面上月亮的影子,它认为那是一块大奶酪。这只饿得发昏的狐狸跨进一只吊桶下到了井底,把与之相连的另一只吊桶升到了井面。下得井来,它才明白这“奶酪”是吃不得的,自己已铸成大错,处境十分不利,长期下去就只有等死了。如果没有另一个饥饿的替死鬼来打这月亮的主意,以同样的方式,落得同样悲惨的下场,而把它从眼下窘迫的境地换出来,它怎能指望再活着回到地面上去呢?

两天两夜过去了,没有一只动物光顾水井,时间一分一秒地不断流逝,银色的上弦月出现了。沮丧的狐狸正无计可施时,刚好一只口渴的狼途经此地,狐狸不禁喜上眉梢,它对狼打招呼道:“喂,伙计,我免费招待你一顿美餐你看怎么样?”看到狼被吸引住了,狐狸于是指着井底的月亮对狼说:“你看到这个了吗?这可是块十





分好吃的干酪,这是家畜森林之神福纳用奶牛伊娥的奶做出来的。假如神王朱庇特病了,只要尝到这美味可口的食物都会胃口顿开。我已吃掉了这奶酪的那一半,剩下这一半也够你吃一顿的了。就请委屈你钻到我特意为你准备好的桶里下到井里来吧。”狐狸尽量把故事编得天衣无缝,这只狼果然中了它的奸计。狼下到井里,它的重量使狐狸升到了井口,这只被困两天的狐狸终于得救了。

这个故事中狐狸和狼所进行的博弈,我们称为零和博弈。零和博弈是一种完全对抗、强烈竞争的对局。在零和博弈的结局中,参与者的收益总和是零(或某个常数),一个参与者的所得恰是另一参与者的所失。狐狸和狼一只在上面,一只在下面,下面的这一只想上去,就得想办法让上面的一只下来。但是通过博弈调换位置以后,仍然是一只上面,一只在下面。

著名经济学家茅于軾曾经说:“在市场经济以前,人类自利是妨碍别人的,是损人利己的。”他举了个例子说,过去的帝王与将相就是这样一种博弈,他可以剥削你,抄你的家;你可以造他的反,夺他的天下。一方得利,一方受损,那是零和博弈。事实上也正是因为这种零和博弈反复上演,才使中国历史的每一页都充满了阴谋与血腥,并且使“无毒不狠非丈夫”的文化观念深入到每一个中国人的意识中。

然而到了今天,除了权力斗争和军事冲突之外,现实生活中一般很少出现类似寓言中的狐狸与狼这种“有你没我”的局面。因为在市场经济下,你要想得到好处,就要跟别人合作,这样才可以得到双赢的结果,不但你得到好处,你的对手也得到好处。所以市场经济安排最奥妙的地方,就在于它是双方同意的,任何一个买卖都要经过双方同意,买方也赚钱,卖方也赚钱,财富就创造出来了。这就是与零和博弈相对应的非零和博弈。

所谓非零和博弈,是既有对抗又有合作的博弈,各参与者的目标不完全对立,对局表现为各种各样的情况。有时候参与者只按本身的利害关系单方面做出决策,有时为了共同利益而合作。其结局收益总和是可变的,参与者可以同时有所得或有所失。

比如,在拉封丹的寓言中,如果狐狸看到狼在井口,心想我在井里受罪,你也别想舒服,他不是欺骗狼坐在桶里下来,而是让狼跳下来,那么最终结局将是狼和狐狸都身陷井中不能自拔。这种两败俱伤的非零和博弈,我们称之为负和博弈。

反之,如果狼明白狐狸掉到了井里,动了恻隐之心,搬来一块石头放到上面的桶中,完全可以利用石头的重量把狐狸拉上来。或者,如果狐狸担心狼没有这种乐





于助人的精神,通过欺骗到达井口以后,再用石头把狼再拉上来。这两种方式的结局是两个参与者都到了井上面,那么双方进行的就是一种正和博弈。

实际上,这种正和博弈的思维不仅是一种经济上的智慧,而且可以运用到生活中的方方面面,用来解决很多看似无法调和的矛盾和你死我活的僵局。那些看似零和或者是负和的问题,如果转换一下视角,从更广阔的角度来看,也不是没有解决办法,而且往往也并不一定要牺牲某一方的利益。

一个冬天的上午,几位读者正在一个社区的图书室看书。这时,一位读者站起来说:“这屋子里空气实在是太闷了,最好打开窗户透透气。”说着,他就走到窗户旁边,准备推开窗户。但是他的举动遭到了正好坐在窗户旁边的一位读者的反对。那位读者说:“大冬天的,外面的风太冲了,一开窗户准冻感冒了。”于是,一位坚持要开,一位坚决不让开,两个人发生了争执。图书室的管理人员闻声走了过来,问明原因,笑着劝这两位脸红脖子粗的读者各自坐下,然后快步走到走廊,把走廊里的窗户打开了一扇。一个看似无法通融解决的矛盾迎刃而解。

如果我们每个人都通过博弈智慧的学习和运用,在生活中实现更多的正和博弈,这个世界也就多了很多和谐,少了很多不必要的争斗。



有竞局的地方就有博弈

博弈论的研究对象是理性人的互动。在诺伊曼、纳什等大师的努力下,博弈论形成了较为完善的理论体系,已经成为各门社会科学力图使用的工具。人生处处皆博弈,在生活中,人们的博弈思维时刻在起作用。在战争、政治、商业等竞争性的领域里,人们的策略选择与人的生存状态密切相关,博弈思维几乎发挥到极致。在这种博弈的对决中,我们每个人都是策略使用者。我们时刻都面临着不同的行动选择,时刻都在计算着应当采取何种行动。这种选择不仅体现在选择上哪所大学、学哪门专业、从事何种工作等等这样的大事上,而且体现在买什么菜、穿什么衣服这样的小事上。所以,我们自然可以说,人生处处皆博弈。





众所周知,博弈的最终目的便是利益的争夺,这里的利益是个宽泛的概念,它可以是金钱、名利、荣誉等所有你想要得到的东西。当你所想得到的东西出现竞争的局面之时这便形成了竞局。竞争需要有一个具体形式把大家拉在一起,竞争各方之间就会走到一起开始一场竞局。所以形成竞局有三个要素:(1)竞局的参与者;(2)所争的资源;(3)竞争的具体形式。竞局起源于利益的争夺,有利益的争夺是形成竞局的基础,参与竞局的各方形成相互竞争相互对抗的关系,以争得利益的多少决定胜负,一定的外部条件又决定了竞争和对抗的具体形式,这就形成了竞局。如围棋对局的双方是在竞争棋盘上的空,战争的目的经常是为了争夺领土,古罗马竞技场中角斗士在争夺两人中仅有的一个生存权,武林中人的决斗常常是为了争夺名誉……

换句话说,博弈,就是双方或多方在竞局中争夺利益所采取的策略。比如,田忌赛马就是一个典型的博弈,当竞局中的各方存在多种可选择的策略时,选择什么策略往往成了对竞局胜负起决定作用的因素,博弈就是指竞局方之间在策略选择方面的对抗,它是竞局综合对抗的一个组成部分。博弈是竞局综合对抗的一个方面,不可能脱离竞局而独立存在,在某些竞局中它显得并不重要甚至不存在,但当竞局中的外在力量变得不太重要时,博弈就会上升为主要因素,对胜负起决定作用。这类以博弈对抗为主要特点,其他方面的对抗处于次要地位的竞局可称为博弈竞局。

一般来说,每种竞局都不是单一一种能力的较量,而是多方面综合实力的对抗。比如,军事对抗是一种武器装备、士兵素质、指挥水平和后勤保障能力等多方面能力的较量;再如武术技击是一种力量、速度、耐力、身体灵活性等多方面的综合对抗。有时,甚至一种经过人工设计的专门进行某一方面对抗的竞局都可以转变成综合对抗。比如中长跑比赛本来是一种相当单纯的竞局,比赛规则的设计就是为了让运动员单纯比赛奔跑速度,但在著名长跑教练马俊仁的“导演”下,中长跑也被加入了策略对抗的因素,何时领跑何时冲刺都是经过精心计划的,本来被人为限定的单纯对抗也成了综合对抗;再比如历史上著名的田忌赛马的故事,本来是简单的比赛速度,但经孙膑出谋划策一番就可以使弱者反败为胜,实力对抗之外被加入了策略对抗,并且对胜负起了关键作用。

从竞局的形态来看,它可以分为两种形式:第一种是自然竞局,是直接的利益争夺,以争得利益多少直接决定胜负,不存在计算胜负的特别规则,如生物界的生





存竞争,国家间的战争等等;第二类是人工竞局,人为的设定一套竞局规则和计算胜负的办法,有时是只分胜负而和利益无关,如果和利益有关则先分出胜负再根据结果决定利益分配,如各种体育比赛和棋牌比赛。

首先讲人工竞局,它的规则如果设计得好,可以把竞局的胜负和参与者的利益分配统一起来,竞争可以激烈而有秩序的进行。如果设计不好,则竞局本身的胜负可能和参与者利益的得失不一致,这时在竞局中就可能出现异常情况,人们站在利益最大的立场上,不再竞争竞局本身所要求的东西。最典型的例子就是球场上打假球,当全面权衡的结果认为输掉一场球比赢这场球更有利时,人们就会选则输球。

人工竞局由于有严格的规则限制参与者的行为,使得参与者可选择的行为方式是封闭的,所以竞局可以比较有秩序。当竞局向高水平发展时也只能在规则范围内向纵深发展,一般是挑战人的单一方面的能力,如某一类体能或智能。自然竞局由于没有规则限制,竞局采用的手段是开放的,而发现新手段往往比发展旧手段更有效,所以在竞局发展中自然首先向竞争手段的多样化发展,挑战的可能是人的任何方面的能力,只有在广度的扩展受到限制时才会向深度发展。

人工竞局比如拳击,有比赛规则和记分办法,并有裁判监督比赛;自然竞局如武林决斗,没有规则没有监督,只以打败或消灭对手为目的,什么阴毒的招数、兵器、暗器都可能使出来,令人防不胜防。概括地说,人工竞局的出招范围是受到限制的封闭的,而自然竞局的出招范围是没有限制的开放的。

在参与自然竞局时,首先要意识到对手的行为是不受规则制约的,什么事都可以做,什么事都可能做得出来,所以要思路开阔。只有先在广度上考虑到对手可能采取的各种招数,然后才可以向深度上计算未来的变化;否则,在横向的广度上没有考虑周全,其深度计算可能是完全没有意义的。

在自然竞局中,由于对手出招的范围是开放的,所以,不管经过多么周密的计算,漏算总是难免的。指望不出现错误是不可能的,甚至不能指望少出错误,因为有时为了少出错误必须增加太多的计算,使人难以接受。所以,参与这种竞局还要确立错误意识,即意识到错误是不可避免的,所以犯错误并不可怕,关键是要及时改正错误。有错误意识的人认为自己随时可能犯错误,时刻准备着接受和改正错误;而习惯于稳定环境的人一般缺乏这种意识,以为凡事只要经过周密的计划就可以避免错误,以至在错误出现时不能接受和改正。





博弈的结果——冲突或者和谐

2000多年前,雄才大略的秦始皇统一了中国,并创建了当时历史上最强大的帝国。从当时的历史条件来看,秦国虽然在商鞅变法之后实力大增,但其综合实力还是远远不能与六国相比。在这种情况下,六国与秦国的关系可能出现两种局面:其一,六国采用“合纵”政策对抗秦国,也就是各国缔结军事盟约,共同抵御秦国的侵略,秦国若对任何一个国家发动侵略,其他国家必须无条件出兵营救;其二,六国采用“连横”政策与秦国妥协,就是各国都与秦国签订友好条约,保持双边和平关系。

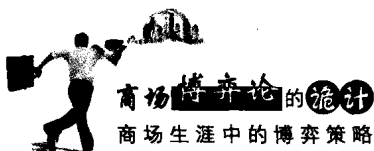
当时七国之中,齐国实力可以与秦国相抗衡,故而成为六国军事同盟的核心。这也就意味着,一旦齐国放弃“合纵”政策,六国的军事同盟就将瓦解。秦王嬴政不可能看不到这一点,因此秦国要消灭六国,首先就要对付齐国。

在这种情况下,秦国与齐国均有两种战略政策可以选择,即“合纵”与“连横”。第一,如果秦国默许齐国采用“合纵”政策,结果自然是秦国统一六国的梦想将被遏制,而齐国成为六国领袖,势力将会扩张;第二,如果秦国采取“连横”政策,齐国仍然采取“合纵”政策,结果自然是秦国与六国处于对峙状态;第三,如果秦国没有吞并六国的野心,默许六国“合纵”,齐国却采用“连横”政策与秦国示好,秦国自然也无法一统天下,齐国的势力会得以扩张。而最终的结果是,为了明哲保身,齐国默许秦国的“连横”政策并与秦国建立友好外交关系,结果最终被灭,而千古一帝秦始皇得以名扬千秋。

从这个的故事中,可以看到博弈中包含了竞争与合作两种截然不同的策略。所谓竞争合作,就是指一个博弈中,并不仅仅存在竞争,同时还包含着潜在的合作因素;同样,合作中也包含着潜在的竞争因素。

值得注意的是,合作博弈指的并不是合作各方具有合作的意向或态度,而是在博弈中有一些对博弈各方都有一定约束力的协议或契约。





石油输出国组织欧佩克统一油价对抗西方石油公司便是合作博弈最典型的例子。1960年9月,伊拉克、伊朗、沙特阿拉伯、科威特和委内瑞拉的代表在巴格达开会,决定联合起来共同对付西方石油公司,维护成员国的石油收入。欧佩克组织在这个时候应运而生。欧佩克现在已发展成为拥有亚洲、非洲和拉丁美洲一些主要石油生产国的国际性石油组织,它统一协调各成员国的石油政策,并以石油生产配额制的手段来维护它们各自以及共同的利益,把国际石油价格稳定在公平合理的水平上。

从博弈论的角度来看,当一个人在事业上裹足不前的时候,首要的问题是寻找一个合理的策略,而这个合理的策略,势必要建立在一个牢固的基点之上,这样才能切实可行。如果在困境之中,有人与你因为同样的原因无法抽身,那么你就可以考虑和这个人一起合作以摆脱不利的处境,在合作的基础上创造双赢的局面。

《红楼梦》在描写四大家族关系的时候,之所以评价其“一荣俱荣,一损皆损”,就是因为这四个家族相互之间不仅有血缘关系,而且也存在着利益合作,所以它们结成了一个牢固的联盟。

如果两个或者更多同时处在相同境遇中的人,也有这种亲缘加利益的双重关系,他们的合作就会更加容易,而且形成的合力也会更大。正所谓“二人同心,其力断金”,而要做到共进,利益上的合作只是表面,除此之外,还需要一种亲缘关系。显然,这在现实生活中是可遇而不可求的。古代的“政治婚姻”,其目的就是为了在利益的基础上,加上亲缘关系的砝码。

当然,这也并不是绝对的。当博弈进入利益时代,“动之以理,晓之以情”的和谐同盟也同样可以存在。因为在博弈世界中,利益永远是第一位的,欧佩克的存在就是一个很好的例子。

但如果寄希望于这个同盟能够长久存在是不现实的。利益的结合是脆弱的,经不起过多的考验。因此,当你和同你遭遇相同困境的人因为利益的驱动而成为“盟友”时,你应该想到的是,有一天你们也会因为利益的关系而出现分歧,甚至决裂。

和谐中存在冲突,冲突中包含和谐,需要了解的是:在利益时代,一切和谐都可能演变为冲突,而一切冲突都可能转化为和谐。





懂得博弈才有更多成功机会

在利益博弈时代,人们在日常生活中的一切行为,均可以通过博弈论来解释,因为博弈的本质,就是在进行一场生存的游戏。

人们在社会上生存,必然要与他人交往。而博弈,恰恰就是通过理性思维来对你在人际交往中的现象进行分析和总结,并帮助你完成优化效果的过程。因此,博弈是适合所有人的科学。

在生活中,人们经常会碰到双人或是多人博弈的局面,比如商场谈判、夫妻吵架、恋爱结婚……都属于博弈的范围。通过学习博弈,你可以在这些对局当中找到最有利于自己的处理方式和技巧,从而达到利益最大化的目的。

夫妻吵架是一场博弈。夫妻双方都有两种策略,强硬或软弱。博弈的可能结果有四种:夫妻都选择强硬、夫强硬妻软弱、夫软弱妻强硬、夫妻都选择软弱。根据相关的研究证明,夫妻都选择软弱最有利于婚姻稳定。而夫妻都选择强硬最不利于婚姻稳定,导致的大多数结局是负气离婚。夫强硬妻软弱和妻强硬夫软弱是最常见的一种,许多夫妻吵架都是这样,最后终归是一方让步,不是丈夫撤退到院子里抽烟解闷,就是妻子避让到卧室里号啕大哭。

把博弈延伸到社会范围,犯罪和防止犯罪则是罪犯和警察之间进行的一场博弈游戏。警察可以有两种选择:加强巡逻,或者休息。罪犯同样可以采取作案和不作案两种策略。如果罪犯知道警察休息,他的最佳选择就是作案;如果警察加强巡逻,他最佳的选择是不作案。对于警察来说,如果他知道犯罪者想作案,他的最佳选择是加强巡逻,如果犯罪者采取不作案,那他最好选择去休息。

由此可以看到博弈论在生活中的广泛应用。作为一门关系学,它是人与人之间的行动如何相互影响的科学,是伴随你一生的科学。

从现在开始学习博弈论,你会知道如何走出谈判的“囚徒困境”;如何改变自己的观点,从别人的角度来观察世界;如何“向前展望、向后推理”;如何获得合作





之中的“双赢之道”。

学习博弈论,你会了解到,谈判并非总是“你输多少,我就赢多少”的“零和博弈”,还有大量的对双方都更有利的协议存在。学习博弈论,不仅仅限于战胜对方,同时也教你如何建立合作机制,学习博弈论,就是在“战争与和平”中学习交际的艺术。

博弈论究竟有什么样的作用?又应该如何应用?在现代社会,博弈已经成为了一种应用极为广泛的科学,渗入到了人们的日常生活之中。

在生活中,人们会不自觉地进行博弈思维。当你要去买东西的时候,你会比较邻近的两个店铺,谁的东西更为便宜,去哪一家更为方便。如果你知道某个商品的广告不真实,你当然不会去买该商品。你知道你的朋友喜欢跟你一起喝酒,你应邀请他在星期天到你家聚一聚,但同时你要考虑到他是否有空,要考虑到他是否会拒绝,等等。当你十分肯定地预测到:如果你向警察报案说你的自行车被偷了,而警察认为这只是一个小得不能再小的案件而无动于衷。你又何必跑去报案呢?……人们时刻都在分析并预测他人的行为并做出相应的行动选择,这就是博弈。

简单来说,博弈就是运用你的智慧和理性思维,在纷繁的事件中选择能够使你的利益达到最大化的科学。

假设在一个雨夜里,你驾驶一辆车,经过一个你熟悉的小镇。你看到有三个人在焦急地等车,他们分别是:医生,女郎和老人。对你而言,医生曾对你有过救命之恩;而这个女郎,你对她心仪已久,她也对你有好感,你希望与她结识;而那位老人则重病在身,需要去医院治疗。此时已经没有公交车了,漆黑的夜里也不可能有其他车经过,而你的车只能捎带一人上路。你应带上他们其中的哪一位呢?

如果你考虑到报恩,你应当捎带上这位医生;而如果你考虑到自己的“私心”,你应当带上这位女郎,因为这是一次难得与你喜欢的女郎结识的机会;如果你考虑到人应当有怜悯之心,你应当带上老人去医院,当然,你做出这三种选择中的任何一种都会有损失,而且不能兼顾。

你会如何作选择呢?标准答案令人吃惊:你应当将车钥匙给医生,让他带着老人去医院,而你陪着女郎在雨中散步。这是一个完美的选择:老人在医生的陪同下去了医院,你的怜悯之心得到了满足;医生也离开了雨中的小镇,这样你也报了恩;而你也得到了和心仪的女郎在雨夜漫步的机会,私心也得到了满足。这样就实现了利益的最大化,你也达到了目的。

