

每天进步一点点



MEI TIAN
SAN FEN ZHONG
DU DONG BO YI LUN

每天3分钟 读懂博弈论



王林霞 李洪刚 编著

G a m e o r y

每天3分钟，洞悉处世交际诀窍
每天3分钟，掌握心理操纵技巧
每天3分钟，领悟婚恋家教真谛
每天3分钟，速成商场职场达人

中国法制出版社
CHINA LEGAL PUBLISHING HOUSE



MEI TIAN
SAN FEN ZHONG
DU DONG BO YI LUN

每天 3 分钟 读懂博弈论

Game Theory

王林霞 李洪刚 编著

中国法制出版社
CHINA LEGAL PUBLISHING HOUSE

图书在版编目 (CIP) 数据

每天3分钟, 读懂博弈论 / 王林霞, 李洪刚编著. —北京: 中国法制出版社,
2011.5

(开心读)

ISBN 978-7-5093-2782-1

I. ①每… II. ①王… ②李… 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060915号

策划编辑: 刘峰 (52jm.cn@163.com)

责任编辑: 曹译丹

封面设计: 杨泽江

每天3分钟, 读懂博弈论

MEITIAN SAN FENZHONG, DUDONG BOYILUN

编著 / 王林霞 李洪刚

经销 / 新华书店

印刷 / 三河市紫恒印装有限公司

开本 / 710 × 1000毫米 16

版次 / 2011年5月第1版

印张 / 18.5 字数 / 350千

2011年5月第1次印刷

中国法制出版社出版

书号ISBN 978-7-5093-2782-1

定价: 39.80元

北京西单横二条2号 邮政编码100031

网址: <http://www.zgfzs.com>

市场营销部电话: 66033393

传真: 66031119

编辑部电话: 66022958

邮购部电话: 66033288

前言 | 每天一堂博弈课

无论是在个人生活中，还是在职场、商场等领域，随处都在发生关于博弈的较量。在人生的很多十字路口处，你可能犹豫过、彷徨过，不知前进的脚步该迈向何处，此时你要做出一次选择，这便是一次博弈的过程，而选择的结果必然是有优有劣，有好有坏。

人们往往在自己已有的经验和既定的思维中处理事情，从而做出选择，可是时间一久，却又不能从繁琐纠结的事物中把自己解放出来。如果你总是觉得人生好像被捆绑，自己的一切都是那么不如意，想要做到最好，却总是做不到，这很可能就是你的既定思维绑住了你，让你无法施展。

你总是惊讶于现实中的输与赢，美女在恋爱中输给了丑女；任劳任怨的家庭主妇最后被丈夫抛弃，而打打闹闹的夫妻却过了一辈子；工作勤奋的同事被减薪，平时只会溜须拍马的人却得到升迁；有的企业家通过合作创业实现了双赢，有的却闹了个中途分道扬镳，甚至成了生死仇敌，等等。其实这一切都可以用博弈论巧妙地解释。

应该说，人生在世遇到的每一件事都是一个博弈过程。一个人如果想在社会上立足，如果没有一点心计，遇事既不留心也不琢磨，那就没有成功的机会。为了自己，也为了与他人更好地合作，你必须要学习一点博弈论。通过学习博弈论，从而打破旧式的思维习惯，建立一套全新的思维方式。通过博弈论的经典模式和博弈论的故事，你会发现，博弈论为你打开了一扇新的思维之窗。透过博弈论，你将会发现一种全新的解决人生问题的方式，让自己轻松地生活，从而走上更加成功的人生之路。

我们精心为读者准备了 365 堂的博弈课程，读者每天只要拿出 3 分钟的时间，就能在一个个精彩的博弈故事中体会到博弈论的独特魅力。我们衷心希望这 365 堂博弈课，能够帮助读者轻松读懂博弈论，拆掉思维里的墙，推开生命中一扇又一扇的窗户。

Game 1 博弈的智慧001

- 第 1 天 什么是博弈论 /003
- 第 2 天 囚徒困境：两害相权取其轻 /004
- 第 3 天 重复博弈：合作才能长久 /005
- 第 4 天 人质困境：枪打出头鸟 /006
- 第 5 天 猎鹿博弈：合作共享才能共赢 /007
- 第 6 天 酒吧博弈：经验不一定有效 /007
- 第 7 天 枪手博弈：弱者也可笑到最后 /008
- 第 8 天 一报还一报：以直报怨才是智慧 /009
- 第 9 天 智猪博弈：懒人自有懒办法 /010
- 第 10 天 警察与小偷：不可预测的策略 /011
- 第 11 天 分蛋糕博弈：有时间成本的谈判博弈 /012
- 第 12 天 斗鸡博弈：和解才是王道 /013
- 第 13 天 鹰鸽博弈：群体稳定策略 /013
- 第 14 天 脏脸博弈：别人就是你的镜子 /014
- 第 15 天 大蛇背小蛇：出奇才能制胜 /015
- 第 16 天 蜈蚣博弈：逆向思维是不错的选择 /015
- 第 17 天 荷兰赌：新思维的独特魅力 /017
- 第 18 天 协和谬误：不要将错误进行到底 /017
- 第 19 天 承诺与威胁：萝卜加大棒 /018
- 第 20 天 信息博弈：知己知彼，掌握主动 /019
- 第 21 天 海盗分金：追求利益的最大化 /020

Game 2 处世中的博弈论021

- 第 22 天 生活犹如一袋豌豆 /023
- 第 23 天 搬石头砸了自己的脚？ /023
- 第 24 天 放弃愚蠢的坚持 /024
- 第 25 天 吃小亏占大便宜 /025
- 第 26 天 五年后你在做什么 /026
- 第 27 天 礼让就是双赢 /027
- 第 28 天 放低生存的起点 /027
- 第 29 天 不怕，不悔 /028
- 第 30 天 丢了西瓜拣芝麻 /029
- 第 31 天 人无诚信不立 /029
- 第 32 天 成功是成功之母 /030
- 第 33 天 香蕉可以两头吃 /031
- 第 34 天 坚持应当坚持的 /032
- 第 35 天 不争输赢，只为成长 /033
- 第 36 天 把绊脚石变成垫脚石 /034
- 第 37 天 不要为打翻的牛奶哭泣 /034
- 第 38 天 利己并非就得损人 /035
- 第 39 天 自信成就人生 /036
- 第 40 天 常常反省自己 /037
- 第 41 天 与对手同行 /038
- 第 42 天 狭路相逢勇者未必胜 /038
- 第 43 天 退一步海阔天高 /039
- 第 44 天 屈伸有度才能智慧生存 /040
- 第 45 天 转换你的劣势 /041
- 第 46 天 玉碎瓦也未必全 /042
- 第 47 天 认定你的目标 /043
- 第 48 天 选择决定人生 /043
- 第 49 天 韬光养晦巧处世 /044

Game 3 社交中的博弈论 045

- | | | | |
|--------|------------------|--------|-------------------|
| 第 50 天 | 察言观色，随机应变 / 047 | 第 63 天 | 与陌生人交往 / 057 |
| 第 51 天 | 送出你的赞美 / 047 | 第 64 天 | 识人知人 / 057 |
| 第 52 天 | 对小人敬而远之 / 048 | 第 65 天 | 人心需要日久见 / 058 |
| 第 53 天 | 该出手时就出手 / 049 | 第 66 天 | 诚信造就高人气 / 059 |
| 第 54 天 | 给予别人想要的 / 050 | 第 67 天 | 机智做人保护自己 / 060 |
| 第 55 天 | 广聚你的人脉 / 051 | 第 68 天 | 难得糊涂 / 060 |
| 第 56 天 | 金子也需要结网 / 051 | 第 69 天 | 人至察则无徒 / 061 |
| 第 57 天 | 和气博得好人缘 / 052 | 第 70 天 | 大智若愚 / 062 |
| 第 58 天 | 主动赢得好印象 / 053 | 第 71 天 | 真诚待人 / 063 |
| 第 59 天 | 借优秀人之光 / 054 | 第 72 天 | 死要面子活受罪 / 064 |
| 第 60 天 | 抓住你的贵人 / 054 | 第 73 天 | 不与他人争辩 / 065 |
| 第 61 天 | 不可忽视的“小人物” / 055 | 第 74 天 | 把对手变成朋友 / 065 |
| 第 62 天 | 朋友是一生的财富 / 056 | 第 75 天 | 记住他人的“随意话语” / 066 |

Game 4 恋爱中的博弈论 067

- | | | | |
|--------|--------------------|---------|------------------|
| 第 76 天 | 恋爱需要策略 / 069 | 第 91 天 | 容貌等于品行吗？ / 080 |
| 第 77 天 | 爱情的麦穗理论 / 069 | 第 92 天 | 给爱情呼吸的空间 / 081 |
| 第 78 天 | 爱情与责任 / 070 | 第 93 天 | 付出真心爱情才能长久 / 082 |
| 第 79 天 | 说不出的爱 / 071 | 第 94 天 | 不要暧昧的爱情 / 082 |
| 第 80 天 | 单恋仅仅是一种情怀 / 072 | 第 95 天 | 妥协是良药 / 083 |
| 第 81 天 | 别让试探伤害了感情 / 073 | 第 96 天 | 勿把爱情当事业 / 084 |
| 第 82 天 | 完美的爱人？ / 073 | 第 97 天 | 口动不如行动 / 085 |
| 第 83 天 | 一见钟情 VS 日久生情 / 074 | 第 98 天 | 一夜情与爱情 / 085 |
| 第 84 天 | 癞蛤蟆也吃天鹅肉 / 075 | 第 99 天 | 爱情经不起玩弄 / 086 |
| 第 85 天 | 男追女还是女追男 / 076 | 第 100 天 | 何必因爱生恨 / 086 |
| 第 86 天 | 爱，该不该说出来 / 077 | 第 101 天 | 渔翁得利 / 087 |
| 第 87 天 | 面包与爱情 / 077 | 第 102 天 | 不一样的爱情 / 088 |
| 第 88 天 | 爱情能够算计么？ / 078 | 第 103 天 | 杜绝“劈腿”诱惑 / 088 |
| 第 89 天 | 父母的干涉 / 079 | 第 104 天 | 留意恋人的小细节 / 089 |
| 第 90 天 | 爱情需要催化剂 / 080 | | |

Game 5 婚姻中的博弈论 091

- | | | | |
|---------|---------------|---------|---------------|
| 第 105 天 | 要不要婚姻 / 093 | 第 108 天 | 吵架的学问 / 095 |
| 第 106 天 | 需要保鲜的婚姻 / 093 | 第 109 天 | 糟糠之妻不下堂 / 096 |
| 第 107 天 | 同舟共济 / 094 | 第 110 天 | 度过七年之痒 / 096 |

- 第 111 天 婚姻拒绝理想主义 / 097
- 第 112 天 需要结束痛苦的勇气 / 098
- 第 113 天 婚姻是一碗清水白菜汤 / 099
- 第 114 天 幸福的第一夫人 / 100
- 第 115 天 婆婆的打算 / 101
- 第 116 天 婚姻忠贞承诺 / 101
- 第 117 天 不要失去幸福的意愿 / 102
- 第 118 天 凯莉的烦恼 / 103
- 第 119 天 婚姻与房子 / 103
- 第 120 天 坚持不离婚? / 104

- 第 121 天 傻人有傻福 / 104
- 第 122 天 蛋白与蛋黄 / 105
- 第 123 天 互补的缺陷 / 105
- 第 124 天 河东狮吼也幸福 / 106
- 第 125 天 低下头才能看见爱 / 107
- 第 126 天 婚姻 5+2 / 107
- 第 127 天 当出现了第三者 / 108
- 第 128 天 贫贱夫妻百事哀 / 109
- 第 129 天 要学着示弱 / 109

Game 6 家庭教育中的博弈论 111

- 第 130 天 天才与庸才 / 113
- 第 131 天 在跌倒中成长 / 113
- 第 132 天 健康是生命的资本 / 114
- 第 133 天 土豆和土豆是不一样 / 114
- 第 134 天 欣赏鼓励是教育良方 / 115
- 第 135 天 具备一颗勇敢的心 / 116
- 第 136 天 用心经营你的孩子 / 116
- 第 137 天 泛爱·乏爱·智慧爱 / 117
- 第 138 天 不是游戏的错 / 118
- 第 139 天 没有小角色, 只有小演员 / 119
- 第 140 天 学会请求帮助 / 120
- 第 141 天 不要扼杀孩子的想象力 / 120
- 第 142 天 真正的男子汉 / 121
- 第 143 天 黑面包 / 121

- 第 144 天 鼓励孩子的兴趣 / 122
- 第 145 天 积累的成功 / 123
- 第 146 天 孩子诚实的推手 / 124
- 第 147 天 敢于为错误承担责任 / 124
- 第 148 天 不幸是最好的大学 / 125
- 第 149 天 从小处去引导孩子 / 126
- 第 150 天 培养一个聪明的孩子 / 126
- 第 151 天 限制小虎鲨的玻璃 / 127
- 第 152 天 适应孩子成长的步伐 / 128
- 第 153 天 忍受雕琢的痛苦 / 128
- 第 154 天 用不着跑在任何人后面 / 129
- 第 155 天 拔掉所有的钉子 / 129
- 第 156 天 不要向别人丢煤炭 / 130
- 第 157 天 只有海鸥才能飞越大海 / 131

Game 7 职场中的博弈论 133

- 第 158 天 一枚钉子 / 135
- 第 159 天 每天进步 1% / 135
- 第 160 天 在工作中找到天堂 / 136
- 第 161 天 笔试题中的奥妙 / 136
- 第 162 天 麦当劳的苛刻条件 / 137
- 第 163 天 努力工作后再离开 / 138
- 第 164 天 同事间的摩擦 / 138
- 第 165 天 从容应付职场流言 / 139

- 第 166 天 上司的抄袭 / 140
- 第 167 天 丽丽的哭泣 / 140
- 第 168 天 遭遇降薪 / 141
- 第 169 天 面对上司的责骂 / 141
- 第 170 天 要做职场小强 / 142
- 第 171 天 少做职场“便利贴” / 143
- 第 172 天 不做心腹党 / 143
- 第 173 天 分清工作权限 / 144



- 第 174 天 不做同事的垫脚石 / 145
- 第 175 天 干一行，爱一行 / 145
- 第 176 天 不为薪水而工作 / 146
- 第 177 天 职场需要合作精神 / 147
- 第 178 天 要有做老板的心态 / 147
- 第 179 天 敢于表现自己 / 148
- 第 180 天 服从上司是必需的 / 149
- 第 181 天 招聘中的“逆向选择” / 150
- 第 182 天 积极主动才能上升 / 150
- 第 183 天 说服老板给你加薪 / 151
- 第 184 天 学会欣赏同事 / 151
- 第 185 天 从一而终 / 152
- 第 186 天 别让思维定住你 / 152
- 第 187 天 重视自己 / 153
- 第 188 天 认真决定价值 / 154
- 第 189 天 大而全不如小而精 / 155
- 第 190 天 磨刀不误砍柴工 / 155
- 第 191 天 为自己经营 / 156

- 第 192 天 提前进入工作状态 / 156
- 第 193 天 做个有准备的人 / 157
- 第 194 天 以退为进拒绝上司 / 158
- 第 195 天 善于推销自己 / 158
- 第 196 天 忠诚重于能力 / 159
- 第 197 天 工作要找“梯子” / 160
- 第 198 天 你帮我助才成长 / 160
- 第 199 天 利用对手为你加油 / 161
- 第 200 天 各有所长，各取所需 / 161
- 第 201 天 吃亏是福 / 162
- 第 202 天 保留是为了前进 / 163
- 第 203 天 与他人分享成功 / 163
- 第 204 天 教授之争 / 164
- 第 205 天 要做少数者 / 165
- 第 206 天 尊重你的上司 / 165
- 第 207 天 远离上司的私生活 / 166
- 第 208 天 职场小猪的利与弊 / 166
- 第 209 天 做个有打算的大猪 / 167

Game 8 管理中的博弈论 169

- 第 210 天 刚柔并济要适当 / 171
- 第 211 天 员工是企业的上帝 / 171
- 第 212 天 公平使用激励机制 / 172
- 第 213 天 夸奖是干劲的推手 / 173
- 第 214 天 不要什么都自己做 / 173
- 第 215 天 加薪是一种鼓励 / 174
- 第 216 天 分槽喂马 / 174
- 第 217 天 合槽喂猪 / 175
- 第 218 天 给员工舒适的感觉 / 175
- 第 219 天 水至清则无鱼 / 176
- 第 220 天 训练你的“鲸鱼” / 177
- 第 221 天 给员工足够的信任 / 178
- 第 222 天 杯酒释兵权 / 178
- 第 223 天 寻找“导弹型”人才 / 179
- 第 224 天 找对人做对事 / 180
- 第 225 天 要下属指出你的错误 / 181
- 第 226 天 关注员工的生活 / 181
- 第 227 天 发现团队的“领头羊” / 182
- 第 228 天 七人分粥 / 183
- 第 229 天 注重团队合作 / 183
- 第 230 天 展示你的亲和力 / 184
- 第 231 天 争取手中的权力 / 185
- 第 232 天 正视团队的捣蛋鬼 / 186
- 第 233 天 自命不凡的员工 / 186
- 第 234 天 杰克的遭遇 / 187

Game 9 营销中的博弈论 189

- 第 235 天 吸引小妙招 / 191
- 第 236 天 吊胃口的买卖 / 191
- 第 237 天 以退为进 / 192
- 第 238 天 让利销售法 / 192

- 第 239 天 “99” 的魅力 / 193
- 第 240 天 避免与客户争吵 / 194
- 第 241 天 李想的说话艺术 / 194
- 第 242 天 狐假虎威的书商 / 195
- 第 243 天 人为的大流行 / 196
- 第 244 天 嚼出来的成功 / 196
- 第 245 天 信息就是客户 / 197
- 第 246 天 不做一锤子买卖 / 198
- 第 247 天 为客户找个理由 / 198
- 第 248 天 关注冷门地带 / 199
- 第 249 天 坚持到底就是胜利 / 200
- 第 250 天 红星二锅头的高端策略 / 200
- 第 251 天 从多到少和从少到多 / 201
- 第 252 天 承认产品的缺陷 / 202
- 第 253 天 把梳子卖给和尚 / 202
- 第 254 天 巧让顾客占便宜 / 203
- 第 255 天 激起顾客的好奇心 / 204
- 第 256 天 绿松石的定价 / 204
- 第 257 天 条条道路通罗马 / 205
- 第 258 天 固执不一定成功 / 206
- 第 259 天 战胜强势客户 / 206
- 第 260 天 诱导式销售 / 207
- 第 261 天 勿以貌取顾客 / 208
- 第 262 天 向太太们买构想 / 208
- 第 263 天 成功的修理单 / 209
- 第 264 天 伪全能不如一招鲜 / 209

Game 10 理财中的博弈论 211

- 第 265 天 理财是人人可以学会的 / 213
- 第 266 天 缺钱更需要理财 / 213
- 第 267 天 建立自己的理财管道 / 214
- 第 268 天 果断退出错误陷阱 / 215
- 第 269 天 不要利用好每一分钱 / 215
- 第 270 天 钻进钱眼里 / 216
- 第 271 天 巧用共同知识 / 216
- 第 272 天 打破常规思维 / 217
- 第 273 天 投资须谨慎 / 218
- 第 274 天 提高你的赚钱能力 / 218
- 第 275 天 刷好你的信用卡 / 219
- 第 276 天 不要让别人影响你 / 220
- 第 277 天 西瓜哪一块大 / 221
- 第 278 天 宝石上的斑点 / 222
- 第 279 天 勿以利小而不为 / 222
- 第 280 天 不要借钱投资 / 223
- 第 281 天 “小钱”也是钱 / 224
- 第 282 天 拥有自己的理财法则 / 224
- 第 283 天 比尔·盖茨的小气与大方 / 225
- 第 284 天 别让贪婪蒙住了心 / 226

Game 11 商场中的博弈论 227

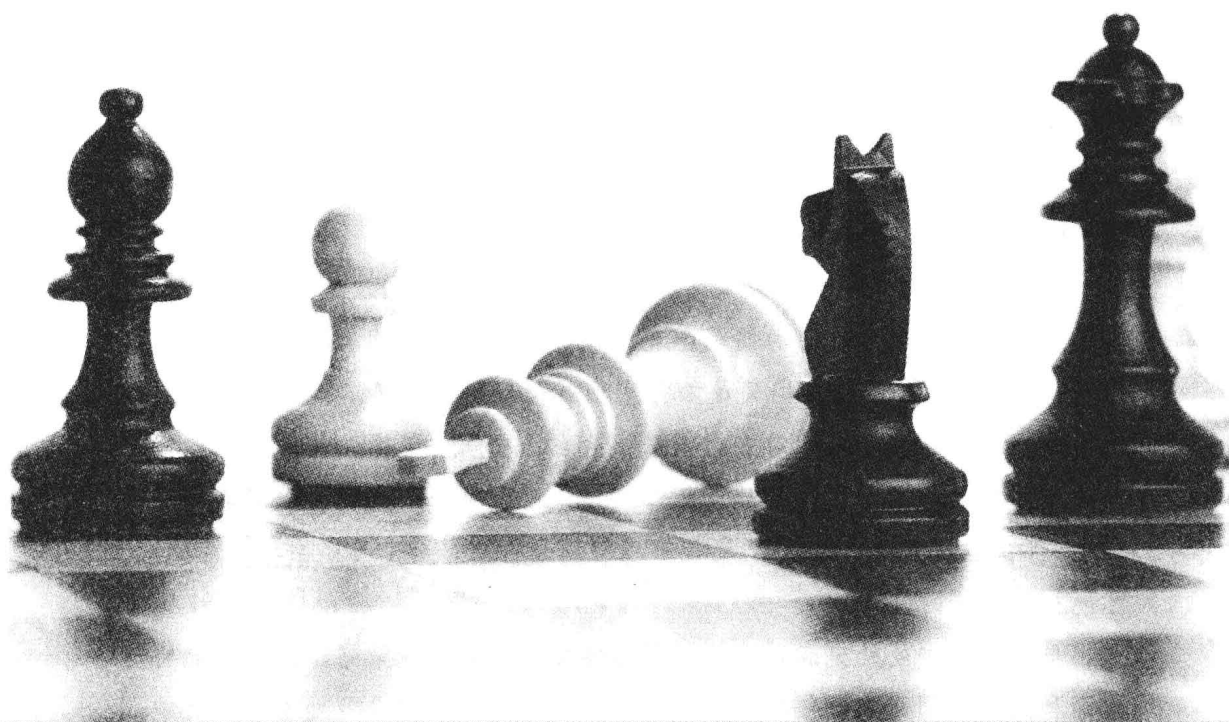
- 第 285 天 另辟蹊径，绝处逢生 / 229
- 第 286 天 借鸡生蛋 / 229
- 第 287 天 不战而屈人之兵 / 230
- 第 288 天 蚂蚁吃大象 / 230
- 第 289 天 聆听舆论意见 / 231
- 第 290 天 勇敢剔除腐肉 / 232
- 第 291 天 认清时局，以弱胜强 / 232
- 第 292 天 浑水摸鱼的报价单 / 233
- 第 293 天 价格大战的背后 / 234
- 第 294 天 拥有自己的秘密武器 / 234
- 第 295 天 吉田的独特 / 235
- 第 296 天 重视人才 / 236
- 第 297 天 “拐角处”商店 / 236
- 第 298 天 把流水的声音变成商品 / 237
- 第 299 天 25 美分的《纽约邮报》 / 237
- 第 300 天 手表大战 / 238
- 第 301 天 比尔·盖茨的妥协 / 239
- 第 302 天 小猪也要成长 / 239

- 第 303 天 后发制人的打火机 / 240
- 第 304 天 治龟裂的药膏 / 240
- 第 305 天 赚取百万的报纸 / 241
- 第 306 天 放弃错误的决策 / 242
- 第 307 天 保存实力最重要 / 242
- 第 308 天 蒙牛的崛起 / 243
- 第 309 天 劣势变优势 / 244
- 第 310 天 野生鱼和网箱鱼 / 244
- 第 311 天 好胜的下场 / 245
- 第 312 天 借力创业 / 246
- 第 313 天 出卖自己的智慧 / 246
- 第 314 天 卖猫的农夫 / 247
- 第 315 天 送出“免费的午餐” / 248
- 第 316 天 背靠大树好乘凉 / 248
- 第 317 天 诚信为立业之本 / 249
- 第 318 天 广告创利促发展 / 250
- 第 319 天 羊在狼群的胜利 / 250
- 第 320 天 后发制人的松下电器 / 251
- 第 321 天 诺基亚与高通官司大战 / 252
- 第 322 天 吴利忠成长之路 / 252
- 第 323 天 有合作的竞争 / 253
- 第 324 天 鱼和熊掌不可兼得 / 254
- 第 325 天 耐克“山寨”阿迪达斯 / 254
- 第 326 天 瑞士钟表的改变 / 255
- 第 327 天 “古青记”的远交近攻 / 255
- 第 328 天 日本电视机大战 / 256
- 第 329 天 狭路相逢，粗暴者胜 / 257
- 第 330 天 洛克菲勒的赠予 / 258
- 第 331 天 小公司的大博弈 / 258
- 第 332 天 百度的出逃 / 259
- 第 333 天 酒店的小物品 / 260
- 第 334 天 “大白鲨”之误 / 261
- 第 335 天 哈雷的没落 / 261
- 第 336 天 退一步，进两步 / 262
- 第 337 天 皮尔·卡丹的虚拟工厂 / 263
- 第 338 天 雀巢的日本之战 / 263
- 第 339 天 不可忽视的垃圾堆 / 264
- 第 340 天 派克与圆珠笔之争 / 265
- 第 341 天 日光灯泡的生存之道 / 266
- 第 342 天 湾仔码头的选择 / 266
- 第 343 天 拿来主义的广告词 / 267
- 第 344 天 蒙牛与伊利的奥运之战 / 268

Game 12 谈判中的博弈论 269

- 第 345 天 进二退一的鲑鱼谈判 / 271
- 第 346 天 偷梁换柱 / 271
- 第 347 天 酒馆老板的智慧 / 272
- 第 348 天 给对方留点余地 / 273
- 第 349 天 张赫的多次博弈 / 273
- 第 350 天 高出期望的讨价还价 / 274
- 第 351 天 适当的妥协 / 275
- 第 352 天 摸清对手的底牌 / 276
- 第 353 天 甩掉重要的王牌 / 277
- 第 354 天 发掘对手的利益核心 / 277
- 第 355 天 “我不知道” / 278
- 第 356 天 明修栈道，暗度陈仓 / 279
- 第 357 天 釜底抽薪 / 279
- 第 358 天 以静制动的装聋 / 280
- 第 359 天 日本代表的不理解 / 281
- 第 360 天 不过早暴露自己 / 281
- 第 361 天 制造融洽的谈判气氛 / 282
- 第 362 天 示出你的善意 / 283
- 第 363 天 谈判专家的游泳池 / 284
- 第 364 天 公开你的信息 / 285
- 第 365 天 亚科卡的诡计 / 285

参考书目 / 287



Game 1 博弈的智慧

——博弈者，人人争赢，结局精彩纷呈、变化多端。

博弈论就是与对手一争短长的理论，人的一生就是一个不断博弈的过程，时时处处皆博弈。

英文中将博弈论称为“Game Theory”，字面上看就是游戏的意思，中文翻译为下棋对弈的意思。可见，人们对博弈的感觉就是对手之间的较量，博弈论是一种能够赛出输赢的游戏对抗策略。

在现实生活中，很多游戏都反映出了博弈的思想。例如，“石头、剪刀、布”是一种人们十分熟悉的简单游戏，在玩的过程中人们最关注的两个问题是：别人会怎么做？自己又该如何实现最佳应对？其实这就涉及到了博弈论的核心问题，即推测对方的做法作为自己决策的依据，从而寻求最佳利益。同样，在四人进行的扑克牌游戏中，对于每个人来说，面对的都是一个“不完全无信息”的博弈，要能够理智地分析出每一个可能出现的情况，才能打出最佳的牌。

虽然生活中处处充满了博弈，而博弈又是一种游戏策略，但绝不能将生活和游戏等同起来。任何事情都是发展变化的，人们自身处在博弈之中的时候，往往是“只缘身在此山中”而不能全面地看待每一次博弈。所以想要成为博弈之中的赢家，就要能在科学、客观的理念指导下完成自己的博弈，能够随着变化而理智地改变博弈策略。

夫妻下班回家，吃晚饭的时候看电视，妻子喜欢看韩剧，丈夫喜欢看 NBA 球赛，两个人开始争抢电视。其中可能出现以下几种情况：一是两人争执不下，妻子想看韩剧，丈夫偏不让；丈夫想看 NBA，妻子就不同意。于是两人都生气，关掉了电视，谁也别想看。二是妻子看韩剧，丈夫到别的地方看 NBA，或者丈夫看 NBA，妻子到别的地方看韩剧。三是一方说服另一方，夫妻二人同看 NBA 或者韩剧。

这就是日常生活中常常遇到的情形，夫妻之间争抢电视就是一场“博弈”，研究这种情形的理论就是“博弈论”。“博弈论”又称对策论或赛局理论，它是一门专门研究互动局势下人们的策略行为的学问。博弈论的主要目的是帮助人们分析目前的处境，为人们赢得更好的结局。

博弈论在世界上无孔不入，无时不在。在每个人的一生中都要进行各种各样的博弈，如高考志愿填哪所学校，大学毕业后找什么样的工作，要不要跳槽，怎样维持与女朋友的感情，买什么样的房子来结婚，是租房还是买房，小孩子在国内读书好还是出国留学好，企业需不需要转型，投资哪只股票收益高，等等。这些问题组成了每个人的生活抉择。

从经济学角度来看，如果有一种资源为人们所需要，而这种资源又具有稀缺性或者总量是有限的，就会发生竞争；竞争需要有一个具体形式把大家拉在一起，一旦找到了这种形式，竞争各方之间就会开始一场博弈。博弈的目的是为了获取利益，博弈的参与者正是为了自身收益的最大化而互相竞争。也就是说，参与博弈的各方形成相互竞争、相互对抗的关系，以争得利益的多少来决定胜负，一定的外部条件又决定了竞争和对抗的具体形式，这就形成了博弈。

博弈论就是研究人们如何进行决策，以及这种决策如何达到均衡的科学。每个博弈者在决定采取何种行动时，不但要根据自身的利益和目的行事，还必须考虑到他的决策行为可能对其他人造成的影响，以及其他人的反应行为可能带来的后果，通过选择最佳行动计划，来寻求收益或效用的最大化。

博弈所产生的结果会有三种情况：负和博弈、零和博弈、正和博弈。就拿上面夫妻看电视的例子来说，如果两个人僵持不下，最后闹得关掉电视，两人都看不成，两人都有损失，这就是负和博弈，负和博弈就是在博弈的过程中造成两败俱伤的局面。如果是妻子看韩剧，丈夫到别的地方看 NBA，或者丈夫看 NBA，妻子到别的地方看韩剧，换言之也就是一方获胜，另一方失败，这就是零和博弈。如果是夫妻中的一方说服另

一方一起看球赛或是韩剧，这就是正和博弈，也就是双方的利益都有所增加，或者至少是一方的利益增加，另一方不受损害。

博弈论最佳的效果就是正和博弈，也就是博弈双方的整体利益有所增加。普通人学习博弈论也是为了在日常生活的博弈中能够全面的考虑各种因素，优化自己的博弈策略，纠正原本错误的想法和做法，维护或增加自身的利益，使自己的人生在博弈论的指导下变得更加成功和精彩。

→ 博弈感悟 ←

博弈的最终目的是为了赢得利益，所以在经济学中有着重要的作用。当然，日常生活中的人们也是无时无刻不为了利益在奔走，因此博弈论对人们的日常生活也有很强的指导作用。通过学习博弈论来认识博弈，会让日常的一点一滴变得更加精彩，生活也充满了赢得博弈后的惊喜和乐趣。

第2天

囚徒困境：两害相权取其轻

两个一同偷窃的犯罪嫌疑人A和B被带进警察局。警方对两名犯罪嫌疑人实行隔离关押，每个犯罪嫌疑人都无法观察到同伴的选择。警方怀疑他们作案，但手中并没有掌握确凿证据，于是明确地分别告知两名犯罪嫌疑人：对他们犯罪事实的认定及相应的量刑完全取决于他们自己的供认。如果其中一方与警方合作，供认偷窃之事，而对方抵赖，供认方将不受惩罚，无罪释放，另一方则会被判重刑10年；如果双方都与警方合作共同供认，各被判刑5年；而如果双方均不认罪，因为警察找不到其他证据，则无罪释放。

A和B都有两种可供选择的策略：供认或不供认。如果A选择抵赖，那么就可能会出现两种情况：如果B选择供认，那么A将被加重惩罚，判刑10年，而B则无罪释放；如果B也同样选择抵赖，那么他们两个都将因证据不足而被释放。

A和B到底应该选择哪一项策略，才能将自己个人的刑期缩至最短呢？由于隔离监禁，A和B并不知道对方的选择；而即使他们能交谈，还是未必能够尽信对方不会反口。试想困境中两名理性囚徒会如何作出选择：若对方沉默，背叛会让我获释，所以会选择背叛。若对方背叛指控我，我也要指控对方才能得到较低的刑期，所以也是会选择背叛。A和B面对的情况一样，所以A和B的理性思考都会得出相同的结论——选择背叛。

A和B二人在理性的情况下选择了能够有较轻处罚的结果——背叛，其实就是在危机的情势下做出两害相权取其轻的决定。

→ 博弈感悟 ←

在遇到困境或危难的时候，没有所谓的万全之策来解决问题，即使有，也不可能有足够的时间去思考。这个时候，比较谨慎的做法就是知道如何分辨不同行为的结果，从而选取一个危害较小的方法。这也就是“两害相权取其轻”的道理。这是极简单明白的道理，头脑清醒的人都知道。但人的头脑经常是不够清醒的，舍近而求远，舍大而求小，趋害而避利，狐疑而不定……都是经常发生的事。还有一些人，爱极力求全，一点儿损失也不想有。这些完美主义的想法都是不对的。

第3天

重复博弈：合作才能长久

囚徒困境其实是自私与背叛的表现，它只是在单次博弈的情形下才显得明显，一旦博弈开始不断地重复，人们就会选择合作的方式来达到共赢的目的。重复博弈就是同样结构的博弈重复多次的一种特殊的博弈，在博弈中，相同结构的博弈重复多次，甚至无限次。其中，每次博弈称为“阶段博弈”。在每个阶段博弈中，参与人可能同时行动，也可能不同时行动。因为其他参与人过去行动的历史是可以观测的，因此在重复博弈中，每个参与人可以使自己在每个阶段选择的策略依赖于其他参与人过去的行为。

外出的人们到了火车站或旅游景点等地方，就会发现，在这些客流量大的地方，各类服务的品质非常差，而且价钱相对其他地方还贵一些。这主要是因为在这些地方商家和顾客之间“没有下一次”——旅客因为商品质优价廉而再次光临的可能性微乎其微，因而正常情况下商家的理性选择是，一锤子买卖，不赚白不赚。

上面的例子很好地说明了在人与人交往中普遍存在囚徒困境：双方明知合作带来双赢，但理性的自私和信任的缺乏导致合作难以产生。而且，如果博弈是一次性的，那么这必然加剧影响双方进行坦白的决心，而最终选择相互背叛。

在这样的博弈中，背叛是个人的理性选择，但却直接导致集体的非理性。而现实生活中反复交往的人际关系，则是一种“不定次数的重复博弈”。在重复博弈中，合作的长期性能够纠正人们短期行为的背叛。在人与人之间长期的重复的交往之中，人们只有选择合作，才能长久的交往下去。在重复博弈中任何一次背叛，都将导致合作的终结。

→ 博弈感悟 ←

重复性博弈，在日常生活中也有着重要的作用。比如在公司聚会，有几位同事迟到，大家只好等待，结果耽误了吃饭的时间，使同事们更晚回家，浪费了很多时间，经过两三次之后，迟到的人就越来越少了，因为早来的同事会抱怨和指责。人的本性是自私的，不管做什么，每个人都想从中获得最大的利益。囚徒困境的背叛虽然能在短时

间里让自己获利，但定会影响长期利益。所以为了长久的利益，长远的打算，就要敢于拒绝诱惑，采取合作的态度，才能让重复博弈走得更远。重复博弈在一定程度上催生了合作，而合作又保证了重复博弈的顺利进行。

第4天 人质困境：枪打出头鸟

人质困境是囚徒困境的一个变形，与囚徒困境的主要区别是它的参与者多于两个。例如，在一架飞机内，被一个持枪歹徒劫持的所有人质面临的困境。此时，需要其中的一个人质去解除持枪歹徒的武装，但这个人质很可能在这一过程中牺牲。然而，如果没有人去对付持枪歹徒，那么飞机就会爆炸，所有人都会死。

为什么很少有人能够挺身而出解除歹徒的武装呢？那就是众所周知的一个道理“枪打出头鸟”在阻碍着人们。当一群人面对威胁或损失时，第一个采取行动，也就是“出头鸟”的决定是很难做出的，因为它意味着将付出惨重代价。大多数人们在劫机事件中的沉默通常是源于理性群体所具有的追求自身利益最大化，这就是多人博弈的人质困境。

有个童话故事，说得是有一只大猫很善于抓老鼠，附近的老鼠一不小心就成了它的盘中餐，其余的老鼠们意识到，假如可以在猫脖子上拴一个铃铛，那么，它们的小命就会大有保障。可是商量来商量去却没有一只老鼠愿意把这个铃铛挂到大猫的脖子上。

在这两个例子里，只要大多数人同时采取行动，就很容易取得成功。但是，统一的行动需要沟通与合作，偏偏沟通与合作在这个时候变得非常困难，而劫持者由于深知团体的力量有多大，因此会采取特殊的措施，阻挠他们进行沟通与合作。

一旦人们不得不单独行动，希望聚沙成塔，集腋成裘，问题就出来了：“谁该第一个采取行动？”担当这个任务的领头人意味着要付出重大代价，甚至可能付出生命。他得到的回报则会死后的光荣或受人感激。确实有人在想到责任或荣誉的时候会感到热血沸腾，挺身而出，但大多数人还是认为这么做的代价超出了得益。人质困境在生活中十分普遍，大到反对独裁者，小到工人罢工，有的人质困境还是可以克服的。在出现人质困境的时候，大多数人都选择了明哲保身。

→ 博弈感悟 ←

生活中出现人质困境，最好的克服办法就是联合起来，抵制困境的制造者，当然有时人们也需要一个“出头鸟”。这个出头鸟意味着要有勇气做出牺牲。最有效的办法就是打破信息不能沟通的困局。