

第一部系统全面阐释博弈论诡计的大型图书

内容全面 · 案例典型 · 讲解透彻 · 方法实用

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立于不败之地。

超值白金版

29.80

博弈论的 诡计

大全集



欧俊 编著

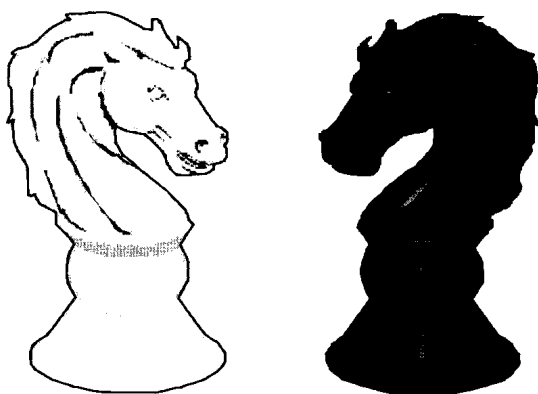
博弈论的诡计就是运用博弈论的原理、策略和思维来达到以少胜多、以弱胜强，甚至蒙蔽、欺骗、陷害对手目的的方法和手段。不懂博弈论的诡计，你将永远被蒙在鼓里，处处上当受骗，被别人玩弄于股掌，赔了夫人又折兵。懂得博弈论的诡计，让你在人生的战场上识破一切机关暗算，避开陷阱，永立于不败之地。

中国华侨出版社

博弈论的 诡计

大全集

欧俊 编著



中國華僑出版社

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, 2010.9

ISBN 978-7-5113-0637-1

I. ①博… II. ①欧… III. ①对策论—普及读物
IV. ① 0225-49

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2010) 第 165001 号

博弈论的诡计大全集

编 著: 欧 俊

责任编辑: 文 臣

封面设计: 李艾红

文字编辑: 胡宝林

美术编辑: 滕 霞

经 销: 新华书店

开 本: 1020mm × 1200mm 1/10 印张: 48 字数: 780 千字

印 刷: 北京中印联印务有限公司

版 次: 2010 年 10 月第 1 版 2010 年 10 月第 1 次印刷

书 号: ISBN 978-7-5113-0637-1

定 价: 29.80 元

中国华侨出版社 北京市安定路 20 号院 3 号楼 305 室 邮编: 100029

法律顾问: 陈鹰律师事务所

编辑部: (010) 64443056 64443979

发行部: (010) 58815874 传真: (010) 58815857

网 址: www.oveaschin.com

E-mail: oveaschin@sina.com

前言

P R E F A C E

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处不在，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、政治敌人……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，并将其系统化为是一门科学。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

C O N T E N T S

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	2
不做广告也能大赚钱——烟草公司反而欢迎烟草广告禁令	3
究竟谁做了傻子——房屋租金的合理分配	4
吃亏是福——乞丐只要1美元而不要10美元	5
谁出卖了主人——鸡为什么会选择自杀	6
不冒尖也是一种勇——杜拉拉升职与办公室潜伏	7

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	10
被渴死的井底之蛙，赚钱的戴尔电脑	10
所罗门巧断争子案，华盛顿智捉偷马贼	11
虚者虚之，批量生产的空城计	12
不会表忠心，皇帝杀重臣	13
占便宜吃大亏，赢的永远是商家	14
没有时机，等待时机	15
工程师缘何错失珍珠猫	16
信息就是财富的沃尔森法则	17
虚假信息：请君入瓮的欺骗	21
老虎怕毛驴，假信息迷惑真敌人	21
未卜先知，算命先生的策略欺骗	23
信息环境下的优劣转换	24
股市黑嘴，股市内幕消息的天然欺骗	26
逢人只说三分话，不可全抛一片心	27
以假乱真，控制朝廷	28
皮包公司为何大行其道	30
公共信息的借刀杀人之计	32
和尚为什么买梳子	33
先说好消息还是坏消息	34
史玉柱烧钱做广告：买的没有卖的精	35

柠檬市场：劣币驱逐良币	38
不选对的只买贵的	38
二手市场买不到好车	39
招不到员工和找不到工作的怪事	40
屈原怀才不遇而小人屡屡得志	42
会员卡不是蜜糖而是毒药	43
好酒也怕巷子深	44

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	48
是邂逅美女还是落入虎口	48
概率论不是赌博	49
血本无归是赌客的唯一下场	50
我们为什么不能中大奖	51
每个人的运气都是独立的	52
巴菲特咬伤自己的拇指	53
降低失败的可能性	54
豪赌是建立在实力的基础上	55
冒险创业：50%的概率就要行动	55
不赌为赢：博弈的至高境界	57
石头、剪子、布：混合策略性游戏	58
警察与小偷的博弈：随机策略是最好的规则	58
一千次的打击比不上一次的成功	59
电话断了谁来打	61
猩猩胜过高明的炒股专家	62
乱拳打死老师傅	63
伟大的事业输在小概率事件上	64
猎鹿博弈：寻求帕累托最优	66
爱情的麦穗理论与极大极小	66
寻找帕累托最优	67
下地狱而不升天堂	68
新闻大战：同时行动中的优势策略	69
田忌赛马：相继行动中的优势策略	71
当没有优势策略时随机应变	73
洛克菲勒为什么会成为超级富豪	74

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	76
1美元的困局：1美元如何拍卖成205美分	76
皮洛斯的胜利	77

成本 = 机会成本 + 沉没成本	78
收益小于成本的事情不去做	79
强吃剩饭是更大的浪费	79
违章停车与理性犯罪	80
决定命运的是选择而非机遇	82
什么样的选择决定什么样的生活	82
生活中的霍布斯选择	82
蔡戈尼效应：撞到南墙就拐弯	84
及时止损出局	85
降低选择的机会成本	86
丢卒保车，以小损失救“局”	86
乔丹为什么不自己修草坪	87
鱼与熊掌不可得兼	88
布里丹毛驴效应	89
边际效用：好东西不是越多越好	91
大饼为什么越来越难吃	91
有钱不一定是幸福	92
锦上添花不如雪中送炭	92
做好事的副作用	94
死刑并不是多多益善	95
协和谬误：欲罢不能的困局	97
认赔服输，尽早出局	97
美苏争霸与骑虎难下	98
为了整体，放弃局部	99
比尔·盖茨为什么不弯腰捡钱	100
放弃是选择的另一种表达	101
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	104
大企业为什么很少偷税漏税	104
为什么火车站小贩卖假烟	105
情人为什么出卖贪官	106
欧佩克的成员国没有单独降价	107
59岁为什么会成为腐败高峰	108
一报还一报带来双方的合作	109
不要轻易地背叛	110
信任是社会的进化：带剑的契约才有效	112
谁违约就处罚，带剑的契约才有效	112
真诚不等于轻信	113
熟人社会是走向共赢的最好策略	114

欺骗跟道德无关	115
诚信是重复博弈的手段	116
诚信博弈：道德遭遇自私	117
市场经济是诚信经济	117
一两重的诚信抵得上一吨重的智慧	118
博弈离不开规则	119
自己能力范围之外的事，不要贸然答应	120
贸然接受别人的事，让你里外不是人	122
不骗别人但要防止被别人骗	123

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	126
狐狸与狼的博弈：狐狸得救而狼被困	126
自己的幸福建立在别人的痛苦上	127
妻子和小妾的此消彼长	128
房地产是“棺材生意”	129
有人欢喜有人忧	130
做人做事要避免零和博弈	131
负和博弈：从“冤冤相报”到“两败俱伤”	133
顶级大师的相互伤害	133
拆迁公司和钉子户的你死我活	134
反目成仇的兄弟姐妹	135
祝福变成了诅咒	136
正和博弈：共赢中的生存	138
蜜蜂与农夫博弈：生存中的共赢	138
瘫痪妻子和聋哑丈夫的恩爱生活	138
利己未必要损人	139
苏泊尔和金龙鱼的结亲	140
从合作中走向成功	141
奔驰优秀是因为宝马撑得紧	143
走向合作的承诺	143
互利互惠是出于双赢的考虑	145

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	148
纳什均衡	148
对手为什么总喜欢做邻居	149
与虎谋皮	150
财富的追逐与争夺	151

温商的财富观	153
顽猴博弈：笼子里的利益角逐	155
事不关己，高高挂起	155
孔融让梨跟道德无关	155
利己与利他的悖论	156
贸易自由与贸易壁垒	157
想驾驭别人，就要给人好处	159
三个和尚没水喝，多人博弈协调下的均衡	161
三人困境，三个和尚没水喝	161
越来越紧张的电煤	162
房价为什么越来越高	163
多人博弈游戏的协调	164
稻草原理，在欲望和贪婪之间的度	166
压垮骆驼的最后一根稻草	166
锐志车风波中的小事问题	167
成功在于积累	168
欲望还是贪婪	169
适度污染优于零污染	170
水温够了茶才会香	172
一分利息吃饱饭，三分利息饿死人	172
逐步解决问题最有威力	173

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	176
两个自愿坐牢的嫌疑人	176
人质困境：赫鲁晓夫在哪里	177
增产困境：农业增产不增收	178
旅客困境：聪明反被聪明误	179
降价困境：集体自杀的价格大战	180
房价困境：屡调屡涨的房价	181
放弃合作者：无奈的生存选择	183
活路就是比对手跑得快	183
放弃合作者是因为利益使然	183
因利而制权	185
怀疑不如信任	186
前线士兵为什么不选择逃跑	187
真正的自利是前瞻性的	187

第八章 公平博弈：多劳并不能多得

智猪博弈：先动与后动	190
搭便车的小猪	190
聪明人的成功经验	191
等待比进攻更有效	192
为什么有人主动做大猪	193
做大猪是职场智者的选择	194
办公室出风头的菜鸟	196
刘备的老二哲学	197
大树底下好乘凉	198
空手更容易套白狼	199
聪明者善借：隔山打牛，借力使力	201
阿迪达斯联姻体育明星	201
自驾车不如搭便车	202
沾边名人不平凡	202
骂名也会成为借力	203
利用别人的风头让自己出风头	204
借用其他企业的名气	206
为什么炒作越来越火	206
借助“敌人”之力成就自己	207

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	210
神枪手常常出局	210
倒霉是因为太聪明	210
清官常常遭淘汰	211
选美大赛成了选丑大赛	212
置身世外的艺术	212
幸存者的策略：先发制人与后发优势	214
找到心照不宣的合作者	214
避开锋芒行事	215
从对方内部借力让你以弱胜强	217

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	220
债权人与债务人的斗鸡博弈	220
驴子和驴夫的胜利	220

没有赢家的朋党之争	222
退是为了进	222
懦夫困境：撑死胆大的与饿死胆小的	224
让对手知道你不会退却	224
有勇无谋是大忌	225
坚持下去才有希望	225
狂人有时候更占优势	226
呆若木鸡：斗鸡的麻痹政策	228
让其晓得无稳操胜券的能力	228
表面的“不为”，是为了实实在在的“为”	229
鹰立如睡，虎行似病	230
想得到要装作不想要	231
明修栈道，暗度陈仓	232
以情动人，善打感情牌	233
厚脸皮也是一种资本	234
强者也要装脚痛	235
吃亏是福	237
给占便宜的人一点甜头	237
小利不取，大利不放	237
不“冒尖”也是一种作为	239
暂时退让更容易成功	240
以退为进，曲线成事	241

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	244
海盗们的公平分赃	244
人生规划的倒推逻辑	245
农村包围城市	247
“歪打正着”更容易成功	248
冬天开业的冰淇淋店	249
逆向思维的妙用	251
贬低自我让对方知难而退	251
一把屠刀揪出屠户	252
艾科卡的野马汽车	254
李嘉诚的成功抄底	255
阿罗不可能定律，是民主还是诡计	256
少数服从多数的伪命题	256
投票箱里的妖怪	257
公平规则下的不公平	259

阿罗不可能定理：通往民主之路的入口到底在何方 261

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 264

 与大多数人做出相反的决策 264

 热门专业难就业，冷门专业炙手可热 265

 高速公路缘何越来越堵 267

 不要做盲目从众的羊 268

 冷板凳坐成热板凳 269

 长尾理论，站在少数者的人群里 271

 跳出红海，与“蓝海”同行 272

路径依赖：为什么没有人一步登天 274

 马屁股决定铁轨的宽度 274

 无法预测的蝴蝶效应 275

 成功总是接连出现 276

 僵化的思维无法创造辉煌的人生 277

 在幼儿园学到的最重要的东西 278

 没有人一步登天 279

 避开急功近利的陷阱 280

分蛋糕博弈：不患贫而患不公 282

 分蛋糕的最后拿蛋糕 282

 责、权、利的一致 283

 农民工讨薪 284

 强者是规则的制定者 285

 滥竽充数是齐宣王的错 286

 制度是最好的上帝 288

哈定悲剧：无限制的选择是社会灾难 290

 熟悉而又陌生的哈定悲剧 290

 公园的樱桃没有成熟就被摘光 291

 皇帝为什么不能拆除石磨 292

 医疗收费为什么会越来越高 293

 灯塔为什么只能由政府建造 294

 鸡为什么没有繁衍之忧 295

 为什么草场要围起来养羊 296

 世界为什么没有变成疯人院 297

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	300
破窗的破坏力	300
重视第一印象	301
及时修好破窗	302
克服自身缺陷	302
制造同仇敌忾	303
背后赞美对方	304
脏脸博弈：别人也可以成为你的镜子	306
谁的脸是最脏的	306
谁的媳妇出轨了	307
共同知识的作用	307
谎言重复成真话	309
富邻居让你感觉穷	310
刚柔之间：完全理智的心就是一把锋利的刀	312
农夫与蛇博弈：防人之心不可无	312
善良有时也是一种“罪”	313
让他三尺又何妨	314
用“柔”来克“刚”	316
摸清心思再行动	317
用伪装克敌制胜	318
脚踏两船并不坏	320

第十四章 两性博弈：枪炮和玫瑰

爱情博弈：爱了不该爱的人	322
爱情也是一场博弈	322
一见钟情会一见就堵	323
情人眼里出西施	325
放手也是爱情的智慧	326
女博士是“第三种人”	327
婚姻博弈：自古丑女嫁俊男	328
爱情和婚姻不是一回事	328
婚姻的帕累托最优	329
贫贱夫妻百事哀	330
为什么同居而不结婚	331
楚汉战争：家庭中的男女博弈	334
看球赛还是音乐剧	334

谁来做家务	335
争吵伤和气	335
男人有钱就变坏	336
婚姻不是女性的饭票	337

第十五章 管理博弈：惩罚不如激励

赚取利润不如收买人心	340
给员工一个美好愿景	340
未来的预期与管理	342
裁员是一把双刃剑	342
索尼公司为什么能长治久安	343
激励比惩罚更有效	344
将能而君不御	346
管理场中的生意伙伴关系	347
承诺与威胁：胡萝卜加大棒的艺术	349
鹰鸽博弈，强硬与温和的演进	349
胡萝卜加大棒，威胁与承诺并举	349
下属负重才不会跌倒	352
与下属保持适当的距离	353
既要加油又要泼冷水	354
谋才博弈：二流人才也是人才	356
人尽其才，物尽其用	356
用刺头还是用奴才	357
由显见隐，发掘真才	359
放错地方的金子就是石头	360
分槽才能喂好马	361

第十六章 商战博弈：只有永远的利益，没有永远的朋友

商业谈判里的“胆小鬼策略”和“让步之道”	364
讨价还价中的“沉锚效应”	364
摸清别人的底牌	365
报价是一门艺术	367
灵活应对讨价还价	368
以退为进让对手“束手就擒”	369
及时扭转谈判局面	370
给对手最后通牒	371
商业竞争：兵不厌诈	373
兵不厌诈，诱使对手出错招	373
侧面包抄，避免直接攻击	374

不走寻常路，以反常方式取胜	375
不要吃独食，让别人也赚钱	375
先予后取，以诚动人	376
莫要刀口舔血，保持对风险的警惕	377
财富博弈：你不理财，财不理你	378
将鸡蛋放到不同的篮子里	378
机遇总是眷顾有心人	379
“钱生钱”永远都胜于“人生钱”	380
做金钱的主人，而不是金钱的奴隶	381

第十七章 职场博弈：要竞争更要双赢

游刃职场，办公室政治的空手道	384
适当地向上司邀功请赏	384
做墙头草并没有大错	385
弃暗投明，禽择良木而栖	386
老板永远是对的	387
缺点也是优点	388
顾全别人的面子，你才有面子	388
拉拢他的同时将真实信息透露给他	389
对手是最好的成功催化剂	390
懂得为对手的胜利叫好	391
选对工作，赢在卓越的平台	393
找到有潜力的职业，才有可能取得大成就	393
选准池塘钓大鱼	394
无论何时，都要发挥自己的强项	395
感谢折磨你的人	396
雕塑自己最完美的职业形象	397
把自己当做一个品牌来经营	399
跳槽是把双刃剑	401

第十八章 人际关系博弈：钱规则与潜规则

低调做人：谦让也是一种武器	404
低调是一种美德	404
谦卑会开出鲜艳的花朵	405
水满则溢，过犹不及	406
扮猪才能吃虎	407
隐藏自己的真实目的	409
出头的椽子先烂	410
百祸从口出	411
虚名是浮华的东西	412

人脉就是钱脉：钱吃亏不能人吃亏	414
为富不可不仁，为贵不可不义	414
盛赞之下无怒气	415
朋友多了路好走	416
把握人际交往的分寸	417
用人脉延伸你的工作能力	418
发掘你周围的人脉资源	419
人脉就是钱脉	420
多个朋友多条路	422
求人办事：请将不如激将	424
放长线，钓大鱼	424
声东先击西	425
暗中智取	425
请将不如激将	426
迂回进取	428
投其所好	428
善借后台	429
自我贴金	429

第十九章 博弈论的邪恶和缺陷：博弈论不是“万灵药”

弑父娶母的传说	432
先发制人的核战争	432
标准答案的漏洞	433
金融海啸的真相	434
猎人与猎狗的持续博弈	435

附录一 军事战争的博弈策略：兵不厌诈

孙子兵法的博弈论解读	438
牧野之战的解读	439
邲之战的解读	440
赤壁之战的解读	442
楚汉之战的解读	443

附录二 经典博弈案例：汲取先贤的智慧光芒

秦穆公的婚姻投资	445
楚齐之争中的信义取舍	447
先发制人的玄武门之变	448
李自成、吴三桂、多尔衮的博弈	450
借权力谋生的慈禧	452
太平天国合作性博弈的破裂	453