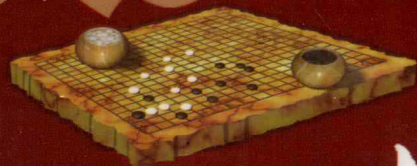


• ZHONGGUORENDE •
BOYIXUE

辉
浩
◎ 编著



中国人的 博弈学



博弈，是一种“战争与和平”
的艺术，它不仅仅局限于战胜对方，
同时也教你如何与人合作。

中国人的博弈学，中华民族的大智慧

它会让你每一次的人生选择都更加理性而睿智，它会让你的人生更加精彩而顺遂。

阅读本书，你能够全面认识中国人的博弈学，将博弈智慧运用到实际生活中，你的人生将大放异彩！

天津科学技术出版社

图书在版编目 (C I P) 数据

中国人的博弈学 / 辉浩编著. —天津: 天津科学技术出版社, 2010. 11

ISBN 978-7-5308-6118-9

I. ①中… II. ①辉… III. ①成功心理学—通俗读物 IV. ①B848. 4-49

中国版本图书馆CIP数据核字 (2010) 第214799号

责任编辑: 范朝辉 陈 雁

责任印制: 王 莹

天津科学技术出版社出版

出版人: 蔡 颢

天津市西康路35号 邮编 300051

电话 (022) 23332390 (编辑室) 23332393 (发行部)

网址: www.tjkjcs.com.cn

新华书店经销

北京佳明伟业印务有限公司

开本 710×1000 1 / 16 印张 21 字数 320 000

2010年12月第1版第1次印刷

定价: 30.00元

序：笑看中国人的博弈

中华民族有着五千年的历史，期间无时无刻不在演绎着博弈之战，所以，中国人的博弈之术博大精深。

相信，大多数人都会认为下棋是一种博弈。对于聪明的棋手来说，他们往往会相互揣摩、相互牵制，人人争赢，进而下出千奇百态、变化多端的棋局。其实，人生也是一场规格巨大的棋局，一场盛大的博弈，所谓的成败，只是人生博弈的不同结果而已。相信，每一个中国人都深知博弈之术的精深。

在中国，商家与客户之间、商家与商家之间也存在所谓的博弈。日常生活中，每个人都离不开消费购物，但我们千万不要小看这购物，其中也暗藏着很深的博弈之术。不信，你可以细心观察，便可知道其中的奥妙。比如，为什么商家会“反季销售”？为什么大多数人都喜欢买打折的商品？为什么大多数80后，宁可租房也不愿意去买房？为什么中国人总是喜欢把钱存起来，而不是用来投资？这些问题无不说明中国人消费观的变化。与此同时，你也将领略到博弈之术在中国消费观念中发挥的潜在作用。

人们常说，职场如战场，稍有不慎，就会误入歧途，甚至掉进职业发展的陷阱。这也体现出博弈的原理。职场生涯如同深邃幽暗的隧道，往往使人在洞口的时候就忐忑不安，不知该怎样迈开第一步。在职场上，人人都在追求

成功。不过，渴望成功的人很多，但真正能够取得成功的人却少之又少。原因就在于很多人没有真正领悟到职场的玄机。所以，要想在职场中有所作为，只有看穿职场中暗藏的玄机，方能左右逢源、游刃有余，进而做到知己知彼、运筹帷幄，从而决胜于职场。

生活中还有一种博弈叫做恋爱博弈，它能告诉人们如何向前展望、往后推理。恋爱博弈说的是一男一女处于热恋中，但是他们的爱好并不一定相同。比如说，男的爱看足球，他最愿意女朋友陪他看足球；女的爱看芭蕾舞，她愿意男朋友陪她看芭蕾舞。恰好一场精彩的足球赛和一场同样精彩的芭蕾舞同时进行。如果他们分别去看足球赛和芭蕾舞，双方都会觉得索然无味。此时的博弈就是要让对方服从自己的爱好，最终使双方都满意。

中国人的博弈涉及生活及社会的各个方面，只有懂得博弈，才能更好地利用博弈，进而达到自己的目标。因为通过博弈，我们可以更清楚地分析生活中的一些问题，并且做出相应的成功决策！其实，博弈就像田间农民手中的锄头，只有拿对了方向，才不会伤到禾苗。在这个竞争激烈的社会中，只有你读懂了《中国人的博弈学》，才能综合运用各种博弈方法，从而做出正确的竞争策略，进而达到自己的人生目标！

前 言

中国人的博弈？是啊，世代代的中国人用他们的智慧演绎出一局又一局的博弈。不要害怕，本书并非向您介绍难以理解的博弈理论，而是从生活及人际交往的实际揭示博弈大智慧。

几千年来，中华民族时时刻刻都在上演着博弈之战。历经战场的人们，无不显示出高超的博弈之术。因此，作为中国人，你必须要懂得中国人的博弈，才能在人生的大舞台上尽展风采！

古人有云：人生如棋。在生活中，博弈无处不在。无论它是大还是小，只要你细心观察就会发现，每一件事都是那么妙趣横生，并且蕴藏着很大的智慧。其实，每个人都如同棋手，在一张张看不见的棋盘上布设棋子，努力争胜。为了能够取得胜利，每个人都会步步为营，相互揣摩，相互牵制，进而走出精彩纷呈、变化无穷的“棋局”。

那么，何为博弈呢？从本质上来讲，博弈是一种人与人之间互动的决策论。因为人们之间的决策与行为会互为影响。一个人在做出决策时，必须要考虑到对方的心理反应，不仅要考虑自己的策略，还要兼顾他人的选择，如此才能趋利避害，审时度势，才能取得人生的成功！

其实，博弈也是一种力量的对垒。这就是说，博弈是在成文或不成文的游戏规则或者潜规则下，一种力量与另

一种力量的对弈，一种社会与人、人与人的对弈。这不仅是对为人处世的考验，也是人与人交往的关键所在。在生活中，如果你能领悟并掌握一些博弈的原理及运用方法，就会很容易驾驭自己的命运。在当今激烈竞争的社会生活中，只要我们掌握了一些中国的博弈术，我们的思路会更加开阔，这样，人生当中一些不必要的失误就会减少，办事的效率也会更高。由此可见，中国人的博弈在现实生活中发挥着举足轻重的作用。

古人有云：世事如棋。对于精明慎重的棋手来说，他们往往会揣摩、思考、算计……有人说，理想的生活状态源于博弈原理的指导，这句话并非没有道理，你是否想过，如何为人处世、如何更好地掌握生存之道，又如何让自己最终走向成功大道？那么，你可以从本书中找到答案！

《中国人的博弈学》一书告诉我们，博弈无处不在，但这也显示出了中华民族的大智慧。本书通过透析中国人的消费观念、社会交际、职场生涯、心理防线、婚恋价值观等方面，揭示出了中国人的博弈之术，力争使每个渴望成功的中国人获得人生的成功！

目 录

第一章 博弈无处不在，尽显中华智慧

在中国五千年的历史中，博弈无时无刻不在进行，一个弈局尚未结束，新的弈局又开始了。社会就像一个巨大的博弈战场，世间的每一个人都是棋手，无论哪一次博弈，都是一场智慧与智慧的比拼。进退是人生的策略，攻守是人生的战局。由此可见，历史对局中的博弈，既扣人心弦又发人深省，一招一式尽显中华民族的大智慧！

1. 走进博弈，你每天都在战斗	3
2. 思维与策略之间的博弈战	6
3. 负和博弈造成两败俱伤的悲惨结局	9
4. 斗鸡博弈：狭路相逢的策略	12
5. 智猪博弈：多劳不多得的悖论情境	15
6. 警察与小偷博弈：猜猜猜与换换换	19
7. 猎鹿博弈：合作走向共赢	22
8. 酒吧博弈：混沌系统中的策略	26
9. 枪手博弈：适者生存，而非强者生存	30
10. 分蛋糕博弈：占先发优势与后发优势	33
11. 协和谬误：欲罢不能的困局	36
12. 信息传递：好酒也怕巷子深	39

第二章 透析中国消费，引领时尚理财

在日常生活中，每个人都离不开消费。不要小看这小小的购物，其中暗藏着很深的博弈之术。你可以观察身边的消费群体，从他们身上便可知道其中的奥妙。比如，为什么商家会选择“反季销售”？为什么大多数人都喜欢买打折的商品？为什么大多数80后，宁可选择租房也不愿意去买房？为什么中国人总是喜欢把钱存起来，而不是用来投资？这一切无不说明了中国人的消费观时刻都在变化。与此同时，你将领略到博弈之术在中国消费观念中发挥的作用。

1. “反季销售”成为商家“新宠”45
2. 商品打折深得消费者喜爱49
3. 景区联票，受益者谁53
4. 为何一元店如此受欢迎56
5. 买车还是打车60
6. 学点讨价还价的本领63
7. 为何很多80后选择租房而不是买房67
8. 女人总嫌化妆品贵为何还要去买71
9. 为何中国人总喜欢把钱存起来，而不是用来投资74
10. 为何物以稀为贵77

第三章 破解社交棋局，打造完美人际关系

人生在世，免不了要与人打交道。其实，在与人打交道的同时，也是在进行一场博弈战争。如果你会交朋友，走到哪里都有朋友。那么，如何才能破解社交棋局，打造完美的人际关系呢？这就要求，遇到不同场合的话题，采用不同的策略，见什么人说什么话，遇到什么人办什么事。只要需要，就能使任何人成为你的朋友。如此一来，在人际交往中，你将成为一位社交高手！

1. “吃亏”反而让你更有“面子”83
2. 放下成见，化敌为友86
3. “圆滑的人”总是受人欢迎90

4. 示弱有时也是一种软弱的聪明	93
5. 急于求成不如欲擒故纵	97
6. 在明处吃亏在暗中得福	100
7. 看破别人的心思也不要点破	103
8. 以其人之道，还治其人之身	107
9. 重视小人物的作用	111
10. 即使很痛苦，也要笑得很甜美	115
11. 成功者往往表现得比别人更低调	118
12. 会说话的人总是人见人爱	122

第四章 看穿职场阴谋，方能左右逢源

人们常说，职场如战场，稍有一点做得不好，就可能会误入歧途。职场生涯犹如深邃幽暗的隧道，常常使人站在洞口的时候就忐忑不安，不知该怎样迈开第一步。在职场上，人人都想获得成功。但事实上，真正能够取得成功的人，却是少之又少。原因就在于很多人没有真正领悟到职场的玄机。所以，要想在职场中有所作为，就必须看穿职场中暗藏的阴谋，方能左右逢源、游刃有余，进而做到知己知彼、运筹帷幄，从而决胜于职场。

1. “场面话”不能信	129
2. 劳资双方永远存在“战争”	132
3. 办公室不允许谈恋爱	135
4. 在职场中也有明枪与暗箭	139
5. 安于现状就是“职场安乐死”	142
6. 不要锋芒太露，独占全功	145
7. 永远不要掉入越位犯规的陷阱	148
8. 把握时机，勇于向领导“秀”出自己	152
9. 管住自己的嘴，不要在公司随便议论	156
10. 尊重“老前辈”，吸引领导的眼球	159
11. 团结，获得利益最大化的最佳途径	163

第五章 突破心理防线，走出人生禁区

人无时无刻不在进行着心理博弈，其实生活就是一场人与人之间的心理较量。在现实生活中，无不体现了心理博弈。如果你不了解心理博弈，就会在生活中四处碰壁。所以说，心理学知识和策略会在任何时候都能派上用场。此外，人在说话办事时，不仅仅要凭自己的诚意和能力，还要有眼力和心计。只有掌握人际交往的主动权，看穿别人的心理诡计，才能避开心理陷阱，走出人生禁区。所以，只要你懂得了心理博弈，才能使自己避免遭受挫折和损失，从而有效地发挥自身的影响力，顺利地落实自己的计划，进而可以促使事业有所成就，生活幸福美好！

1. 防不胜防的心理陷阱——小心自己落入别人的“圈套” 169
2. 左右对方情绪和行为的攻心术 172
3. 为什么人有时候容易妥协 175
4. 人为什么总不能放下过去 178
5. 每个人心中都有一块秘密花园 180
6. 避免被人伤害的心理防身术 183
7. 为什么买房者永远没有开发商聪明 186
8. 人们明知道买彩票中奖的概率小，却还要疯狂地去买 189
9. 男女不同消费心理决定男装女装的摆放位置 192
10. 为什么人们总是抱怨社会不公平 194
11. 为什么对好朋友也要把握分寸 197

第六章 解答婚恋疑惑，走向幸福生活

青春是一个人的资本，也是达到爱情顶峰的一张通行证。每个人都要经历恋爱、结婚这个过程。可是，你是否感觉到，婚恋也是一场博弈。男人和女人在婚恋中形成对局，你喜欢我，我不喜欢你，我却喜欢她。这样势必就会引发一场无形的战争。此外，婚后男人和女人生活在一起，往往为了一些鸡毛蒜皮的小事而争吵不休，这无不体现出博弈之间的较量。在本章节里，我们将向你

解答婚恋中出现的疑惑，进而使一些年轻人从容地走上爱情舞台，走向自己的幸福生活！

1. 时间就是爱情的杀手	203
2. 不要活在“暗恋”里	206
3. 等待只会看着爱跑掉	210
4. 感情总是经不起距离的考验	213
5. 别选第一个碰到的人	216
6. 女人为何总认为自己遇不到白马王子	218
7. 很多人为何都将爱情与金钱挂上钩	222
8. 分手后，是朋友还是敌人	225
9. 有的人迟迟不愿跨入婚姻殿堂的原因何在	228
10. 大多数女人都想和有钱、有房、有车的男人结婚	232
11. 婚姻为何可以把一个淑女变成“泼妇”	234
12. 男人和女人在婚后出轨的秘密	237

第七章 踏上成功之路，成就辉煌人生

成功对每个人来说都是一生的追求。人人都渴望成功，然而，很多人都不能成功，这是什么原因呢？其实，人在追求成功的过程中，也是在进行着一场无形的博弈。一个人要想获得成功，就必须与这场博弈进行到底。一个真正追求成功的人，一定是一个永不放弃、勇往直前的人，也是一个奋斗不息的人。成功不仅仅是为了赚取更多的金钱，更是为了一种被社会认可的价值感，为了追求一步一步的成功而拼搏。所以，我们要想踏上成功之路，就必须做一个奋斗不止的人，才能成就自己的辉煌人生。

1. 找准众人心，不走寻常路	243
2. 坐山观虎斗，警惕浑水摸鱼术	246
3. 冷门外，说不定有更好的机会	251
4. 追悔只是错上加错，关键是重新选择	255
5. 先下手为强，抢占主动地位	259

6. 学会变换思维，才能赢得商机	263
7. 最好的准备与最坏的打算	267
8. 外在行为中蕴藏的心里秘密	271
9. 深藏不露，以退为进	274
10. 从言行悟得人内心的玄机	277

第八章 感悟博弈智慧，做个聪明之人

自古以来，中国人无时无刻不在进行着博弈。对于每个人来说，人生处处体现了博弈，这就是说，博弈的智慧在中华大地上散发着无穷的光辉。每个人都想做一个聪明的人。可是，如果你不能觉察到博弈的力量，就无法体会到它的真谛。只要真正感悟到博弈的智慧，不管是在生活中还是在职场上，都能做到游刃有余、左右逢源，进而成为一个名副其实的聪明人。

1. 与人决战时，聪明人总会选择背水一战	283
2. 不妨坐收渔利	287
3. 精明的人得到的为何会比糊涂的人少	291
4. “轻闲”的老板往往比“繁忙”的老板更成功	295
5. 女性为何愿意忍受高跟鞋的痛苦	299
6. 即使窃贼暴露，为何还能屡屡得手	302
7. 零和博弈，为何得益之和为零	305
8. 丢出去的永远是最胖的那个	309
9. 给别人退路，就是给自己后路	312
10. 低调是在积蓄腾跃的力量	315
11. 人生是棋盘，面子是把双刃剑	320

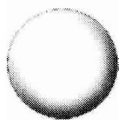


第一章

博弈无处不在，尽显中华智慧



在中国五千年的历史中，博弈无时无刻不在进行，一个弈局尚未结束，新的弈局又开始了。社会就像一个巨大的博弈战场，世间的每一个人都是棋手，无论哪一次博弈，都是一场智慧与智慧的比拼。进退是人生的策略，攻守是人生的战局。由此可见，历史对局中的博弈，既扣人心弦又发人深省，一招一式尽显中华民族的大智慧！





1. 走进博弈，你每天都在战斗

“博弈”这个词听起来好像高深莫测，似乎只有某些专家才能研究透，其实不然，说白了，博弈只不过是一种策略。“博弈”的英文意思就是对策、游戏，而且早期的博弈思想的确也来源于游戏，诸如下棋、打牌、划拳等。更确切一点说，博弈是一种能够分出胜负结果的游戏策略。

生活中的博弈学

博弈理论虽然出自西方，但在我国传统文化中，也有许多精妙的博弈策略。许多成语及成语典故，就是对博弈策略令人叫绝的运用和归纳。如围魏救赵、背水一战、暗度陈仓、釜底抽薪、狡兔三窟、先发制人、借鸡生蛋等。

“田忌赛马”可谓是家喻户晓的故事，它就是一个典型的博弈案例。赛马双方各派出三匹马，分为上中下三等。甲方总体较弱而乙方较强。甲方怎么才能取胜呢？他先用下等马与乙方的上等马比，输个零比一。再用上等马与乙方中等马比，扳成一比一。最后，用中等马与乙方下等马比，二比一，甲方胜。因策略的不同，使本来较弱的一方，最终战胜了较强一方！这不由让人想起乒乓球赛和其他一些团体比赛。较弱的一

方要想打败较强的一方，最终夺冠，需要参赛者巧妙运用博弈策略。

人生处处皆博弈，人们的工作和生活，其实也是一种永不停息的博弈决策过程。诸如报考什么学校、选择什么专业、从事什么样的工作、如何打理生意、该和谁合作、做不做兼职、要不要辞掉工作、要不要竞争总裁的职位，要不要买房，到底是租房划算还是买房划算，甚至是要不要结婚、什么时候结婚、该和谁结婚、要不要孩子、怎样将孩子抚养成人、要不要给妻子买花等，这些都是生活中的博弈问题。

每天匆匆忙忙上班，你甚至忘记了女朋友的生日是哪一天。但记得大概就是这两天，不是今天就是明天。但要不要买花给她呢？买不买，你在矛盾着，选择摆在你的面前。如果当日真是女友生日的话，你买了一束花送给她，女友一定会认为你关心她，会特别高兴；而你没有送花，她定会埋怨你心里没她，连她的生日也记不住，会伤心难过。如果当日不是女友的生日，你送了一束花给她，女友也一定会感到意外和惊喜；你不送花，结果则和平常生活一样，既没喜悦，也没失落的痛苦和伤心。

这是生活中极为平常的一种选择的博弈。在这个博弈中，你可以有两种策略，那就是确定今天是女友的生日，或确定今天不是她的生日，但不论采取何种策略，你的最好行动都是买花。

每个人的一生都要面临很多次选择。只有掌握博弈的思想和方法，灵活地运用到生活中，你的思维才会更开阔，选择也才会更理性。同时，博弈也告诉我们不管做什么事情都不能蛮干，爱情博弈也是同样的道理，不能“蛮爱”，要讲究一定的规则，这样才能和对方搞好关系。

生活中还有些人为了爱情不顾一切，不惜把自己的精力、财力、时间、前途甚至是生命都放弃，这样做是盲目的。其实，在恋爱的过程之中，恋人不仅是你最亲密的朋友，同时也是你的敌人。因此，要想成为恋爱的赢家，就要学会既像朋友一样和恋人合作，又要学会像敌人一样和恋人进行对抗。而且对于对方的围追堵截的爱情围剿，你还要学会种种反围剿的手段。

恋爱就像是一场博弈，要想成为最后的赢家，就要看你是否能够熟练地掌握博弈规则了。

通过博弈分析问题

两利相衡取其重，两害相权取其轻，选择的目的是让自己“赢”，博弈就是一种实现自己利益最大化的策略。21 世纪，博弈论已经被广泛地运用到各个领域，为越来越多的人所了解。著名经济学家保罗·萨缪尔森甚至说：“要想在现代社会做一个有文化的人，就必须对博弈有一个大致的了解。”在运用博弈论时要注意两个问题。第一个问题是设身处地地考虑问题，也就是换位思考，站在对方的立场上思考，如果换做是我会怎么办？只有这样才能了解对方有哪几种可能的策略，采用哪一种策略的可能性最大，从而做出决策。这也就是所谓的知己知彼。第二个问题是向前展望，往后推理，也就是说首先要确定自己希望最后达到什么样的目标，然后再从这个结果往后研究，最终得到自己现在应该做出哪种选择，也就是怎样做才能以最低的代价达到目标。

博弈论又称为对策论，它并没有为你的某个具体问题提供一个你可以操作的具体答案或作法，它只是一种工具，能为你提供一种分析方法，摆明一个思路，有助于你做出正确的决策。

生活中有一种比较常见的博弈情况，举个例子来说。两只老虎面对面走上了只能过一只老虎的独木桥，谁也过不去。这就有几种可能：两只老虎谁也不让谁，对峙在那里。或者两者相斗，这两种可能性的结局都是一样的——两败俱伤，这也是谁都不愿意看到的。还有一种可能就是一方前进，另一方后退，但是那个后退者是有所损失的，所以到底是谁退谁进呢？两只老虎都不愿意退，也都知道对方不愿退。但是它们会把自己放在对方的位置上，想想如何愿意退呢？如果前进的一方能够给后退的一方某些补偿，如果这种补偿可以与损失相当，这样就会有愿意后退的一方。在这种情况下，如果双方都能够易地而处，换位思考一下，就可以进行一个补偿谈判，最终达成以补偿换退让的协议，如此，问题自然就可以很快被解决了。所以，要想达成协议，双方都必须能够换位