

财智人生
书系

身边的
利益

博弈

——生活中最有趣的博弈策略

王宇◎编著

湖南科学技术出版社

CAOZHI RENSHENG SHUXI
财智人生
书系

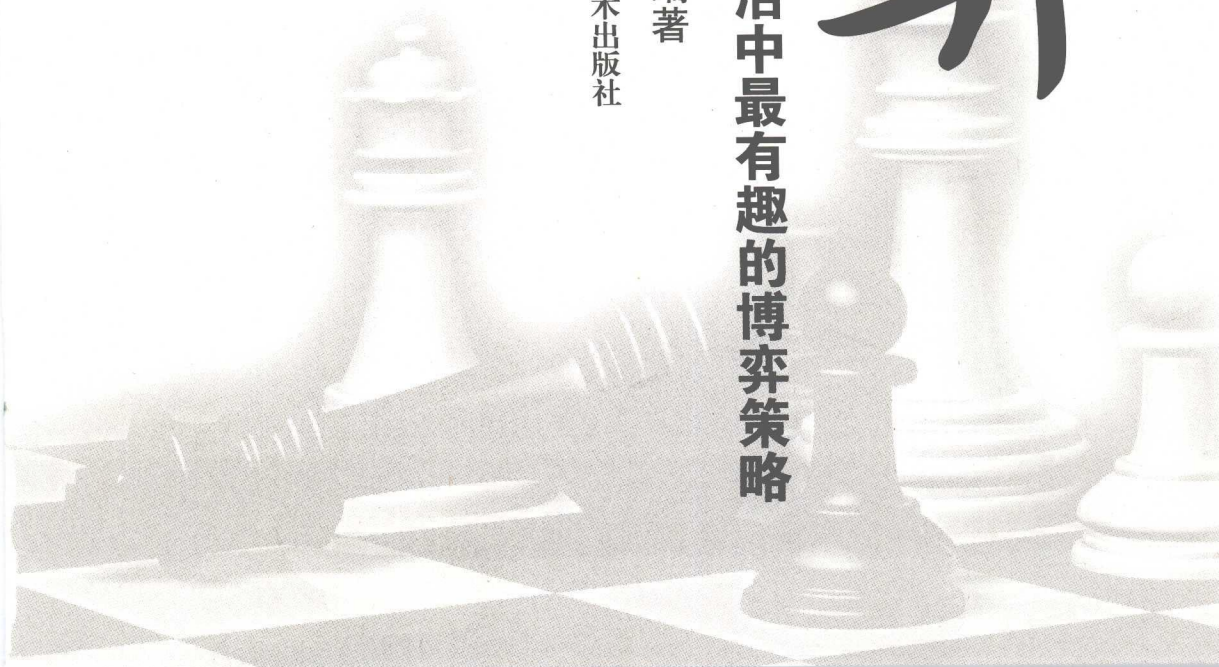
身边的
利益

博弈

——生活中最有趣的博弈策略

王宇◎编著

湖南科学技术出版社



图书在版编目 (C I P) 数据

身边的利益博弈 / 王宇编著. —长沙: 湖南科学技术出版社, 2010. 1

ISBN 978-7-5357-5740-1

I. 身… II. 王… III. 成功心理学—通俗读物 IV. B848. 4-49

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2009) 第 191066 号

身边的利益博弈

编 著: 王 宇

责任编辑: 汤伟武 贾平静

出版发行: 湖南科学技术出版社

社 址: 长沙市湘雅路 276 号

<http://www.hnstp.com>

印 刷: 长沙化勘印刷有限公司

(印装质量问题请直接与原厂联系)

厂 址: 长沙市青园路 4 号

邮 编: 410004

出版日期: 2010 年 1 月第 1 版第 1 次

开 本: 700mm×960mm 1/16

印 张: 11.25

字 数: 128000

书 号: ISBN 978-7-5357-5740-1

定 价: 22.80 元

(版权所有·翻印必究)

P R E F A C E

前 言



对于大部分人来说，“博弈”都是一个深奥难懂、抽象生涩的概念，它离生活似乎太遥远了，倘若没有很好的数学和统计学功底，很难理解博弈的精深奥妙之处。其实，博弈指两人或者多人在某种利益格局中，各自根据大家熟悉的规则，利用对手的选择策略而决定自己的选择策略，获取自己利益最大化的竞争。《身边的利益博弈》一书，就是把观察事物的角度从自身的角度转到与自己竞争的对手的角度，将博弈策略在身边的应用以实例形式呈现给大家。她将博弈变得生动，变得活泼，变得有吸引力。实际上，博弈就存在于我们身边的各个角落，很多现象都可以用博弈策略来加以解释，甚至很多时候我们都在不自觉地运用博弈知识。这并不奇怪，博弈和生活本来就是相通的，只不过人们不了解和不习惯而已；我们的生活就是由一局又一局的博弈所组成，它小到你根本无法察觉到它的存在。就连三岁小孩都会唱的“一个和尚挑水喝，两个和尚抬水喝，三个和尚没水喝”，也是一个典型的博弈。而在博弈中，每个人都在为自己利益的最大化而

争得不可开交。古时候，人们常称赞那些深谋远虑的政治家“运筹帷幄之中，决胜千里之外”，如诸葛亮，如张良，他们高深的智谋常常令敌手不堪一击。其实，这些政治家策划谋略的过程就是博弈的过程，他们是名副其实的博弈高手。正是他们设身处地地站在对手的角度来分析和假设，不仅考虑对手会采用的策略，而且考虑对手会随着对手的策略而改变自己的策略，算无遗策，再决定自己的策略，才使他们成为最后的胜者。

博弈最初是由游戏发展而来的，试想一下，若是将游戏贯穿于整个人生，那么生活岂不是非常有趣，非常精彩？

保罗·萨缪尔逊说过：“要想赢得生意，不可不学博弈论；要想赢得生活，同样不可不学博弈论。”在他的眼里，博弈几乎成了无所不能的法宝，似乎能够赢得一切。当人们真正认识博弈之后，就会发现它不是枯燥的，不是生硬的，而是充满乐趣、妙趣的智慧。

让自己从社会热点、生活热点问题的背后了解一些博弈知识，借鉴一些他人常用的博弈方法，也许能帮助自己悟出或发现生活中的一些窍门。希望本书能给读者带来一些与众不同的感悟，哪怕只有一点点，我们都会倍感欣慰。



第1章

走出囚徒困境，果断抉择两难境地 001

◆何为“囚徒困境博弈” 003

1. 房价高涨——房地产市场中的囚徒困境博弈 006
2. 强权介入——打破企业发展与环境污染治理的囚徒困境 011
3. 利用合作竞争走出囚徒困境 015
4. 打破二人格局的“囚徒困境” 019

第2章

学习智猪博弈，利用规则巧搭便车 023

◆何为“智猪博弈” 025

1. 智猪博弈中的智慧——少劳未必少得 026
2. 强者与弱者——生活中的“搭便车”现象 028

3. 改变规则——走出“智猪博弈”的怪圈 032
4. 四两拨千斤——智猪博弈中的大智慧 036
5. 企业经营者如何学习“小猪”的智慧 041

第3章

观看斗鸡博弈，化解进退两难困局 045

- ◆何为“斗鸡博弈” 047
 1. 一山可否容二虎 048
 2. 针尖对麦芒，是进还是退 053
 3. 顶头相遇，如何达到双赢 057
 4. 斗鸡博弈中的威慑战略 059

第4章

关注酒吧博弈，解析房产互博内幕 065

- ◆何为“酒吧博弈” 067
 1. 房价回落，会出现购房热吗 069
 2. 银行加息会打压房价吗 074
 3. 争做少数者，从房子的博弈中胜出 079

- ◆ 何为“分蛋糕博弈” 085
- 1. 讨价还价时的猜心战术 087
- 2. “反季销售”避免蛋糕缩水 093
- 3. 货比三家，“选”中求利 098

- ◆ 何为“枪手博弈” 107
- 1. 房贷升息，提前还贷为何要交违约金 108
- 2. 时刻掌握主动权 111
- 3. 合作使利益最大化 116

- ◆ 何为“胆小鬼博弈” 121
- 1. 免费提供食物，谁得利 122
- 2. 优惠券“优惠”顾客还是利于商家 126
- 3. 时装大减价的游戏规则 130

4. “买二送一”的博弈矛盾 135

第8章

其他经典博弈简介 141

1. “猎鹿”博弈——合作以求共赢 143
2. 田忌赛马——信息动态博弈 147
3. “荷兰赌”——稳赚不输的赌博 151
4. 重复博弈——破解报复危机的博弈 155
5. 大蛇背小蛇——出奇所以制胜 161
6. 逆向选择——非常规的思维方式 165
7. 零和博弈——利己与损人并存 168



第 1 章

走出囚徒困境，
果断抉择两难境地





何为“囚徒困境博弈”

“囚徒困境”说的是两个囚犯的故事，它是博弈论中最著名最经典的案例之一。

甲、乙两个犯罪嫌疑人，合伙作案被警察抓住了。警方将两个人关在了不同的房间里，使他们不能互通信息。此时，甲和乙都有两个选择：即坦白招认，背叛同伙；沉默不招，不与警方合作。甲和乙都十分清楚，如果他们都不招，警方就没有证据，也就无法定罪。不过，警方对他们说：坦白从宽，抗拒从严。倘若他们中有一个人招认，而另一个人沉默，那么招认的人将无罪释放，沉默者则要获10年刑期；如果两人都招认，那么各自将获得两年刑期；如果双方都沉默，则都需在牢中呆上半年的时间。

在考虑保全自己利益的情况下，他们会想方设法使自己的利益达到最大化。这样一来，他们会做出什么样的选择？如何才能使自己获益最大呢？

我们可以先从一个旁观者的身份来看待这件事情，从上面这段案例文字中，可以轻而易举地看出，两个犯罪嫌疑人同时保持沉默时，双方都能够得到最大的好处，每人只需服刑半年。既保证了自己获益最大，又使整个事件的结局最佳（集体利益最大）。但由于此时的两人不能互通信息，因此他们并不知道对方会做出什么样的选择，也就是说不能“串供”，所以双方在考虑自己的决策时，都要从行为准则转移到对对手的认识和理解上来，把观

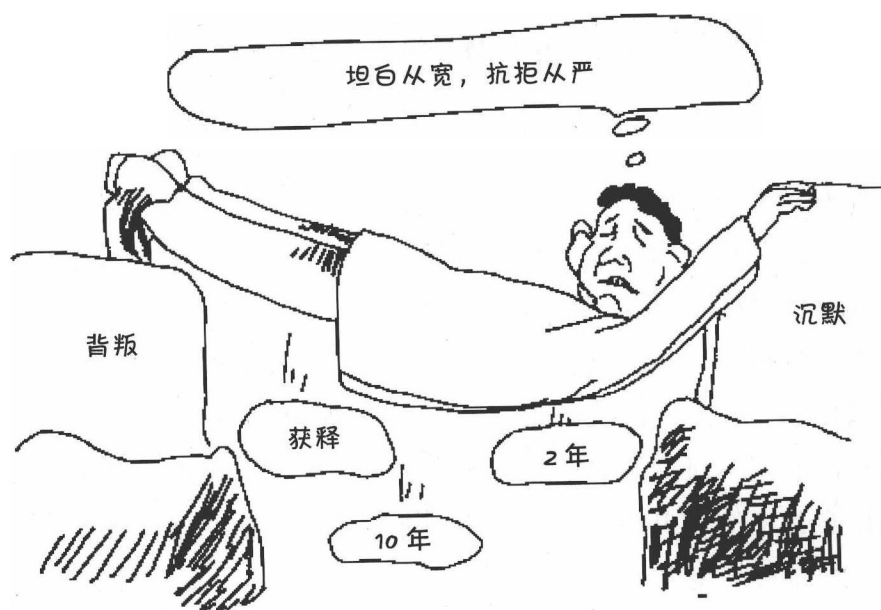


察事物的角度，从自身转移到对手。这样一来同时沉默的局面就很难出现了。毕竟一旦自己沉默而对方选择坦白，那么自己就将获得10年的刑期。因此，“聪明”的囚徒不会轻易进行这种选择。况且，他们都是从利己的目的出发，对个人来讲，最佳的策略就是背叛同伙向警方坦白，但前提是同伙又必须保持沉默，即不与警方合作，如此一来，坦白的一方就可获得无罪释放。但是从乙的角度来看，假如甲选择了背叛同伙，那么乙最好也选择背叛，因为这样自己只获得2年刑期，而如果乙选择沉默就要坐10年大牢；假如甲选择了沉默，即不与警方合作，那么乙的最佳选择还是背叛同伙，因为乙背叛会获得无罪释放，而若选择沉默却要被判刑半年。也就是说，不管甲的选择是合作还是背叛，乙的最佳选择都是背叛，反过来，对于甲来说也是同样如此。结果，两人都都不约而同地选择了背叛同伙，获得2年刑期。

博弈论中有一个重要的专业术语：纳什均衡。现在假设有多个个人参与一场博弈，在给定其他人策略的条件下，每个局中人都选择自己的最优策略，使自己的利益达到最大化。所有的局中人选择的策略构成了一个策略组合，而纳什均衡就是指这一策略组合。最关键的是，每个局中人都十分确信，自己选择了最优策略来回应对手所选择的战略。在这场博弈中，唯一能达到纳什均衡的方法，就是双方参与者都背叛同伙，结果两人同样服刑2年。“囚徒困境”告诉人们，个人的理性和集体的理性存在一定的矛盾和差异，个人正确理性的选择往往会造成最坏的结局，降低集体的福利；而双方理性选择（都沉默），既可使自己利益最大化，



又可使机体利益最大化，却因为客观条件的限制和对方决策的多变，基本上无法实现；双方同时认为利益最大化不可能，退而寻求自保，却使自己利益无法最大化的同时，集体利益也没有最大化，而这就是囚徒困境模型纳什均衡的结果。正如甲和乙一样，他们自以为对自己最有利的选择，却让共同利益受损。



1 房价高涨——房地产市场中的囚徒困境博弈

如今，人们的生活水平越来越高，消费档次也日益攀升，面对琳琅满目的商品，许多人不会再三斟酌与思量，只要是自己喜欢的，就会毫不犹豫地买下。但是，唯有一样商品依然是绝大部分人心中隐隐的痛，那就是房子。现在，买房成为困扰很多年轻人的一大问题，甚至影响到他们的事业、婚姻及人生。

高价房，房地产开发商与消费者之间的囚徒困境

面对日益高涨的房价，消费者到底是买还是不买呢？其实，这是开发商和消费者之间的一场博弈，博弈的核心便是房价。对于消费者来说，他们当然是希望房价越低越好，但对于开发商来说，则是房价越高越对他们的胃口。

俗话说得好：“买家不如卖家精。”在房地产业中，这个道理也是同样适用的。开发商的头脑永远都比消费者要转得快，他们双方之间的信息沟通是不对称的。毕竟不论一个消费者多么精明，他手中所掌握的信息都不会比开发商多，因此他们也难以了解房地产业的内幕，结果往往是被开发商“牵着鼻子走”。

“地产大王”任志强曾经说过：“一个城市房价越高，越有利于穷人买房。”但很可惜的是，现在居高不下的房价使人望“房”兴叹。在2008年底，中国房市一度进入低迷状态，虽然2008年



的房价较 2007 年下跌不到 1%，但实际成交量却明显萎缩。房价过高使得许多未买房或想再买房的人只是渴望，却不肯将辛苦积攒的血汗钱投入买房。他们总是两眼紧盯着房价的变动，期望一降再降。但事与愿违，精明的房地产商在发现房市不景气之后，从 2008 年的第三季度开始，便逐步的开始减少房地产投资。加上政府部门救市政策的出台，2009 年，中国楼市开始回温，房价也“稳中有升”。专家们所说的“房地产业是周期性波动的行业，有升必有降”，对老百姓而言是没有意义的，他们意识到的只是：“房价总是上涨的。”

面对天价房，“买”还是“不买”，对消费者来说是个问题：买，万一今天买了，明天房价跌了怎么办？不买，万一房价日后又涨了怎么办？到底消费者该何去何从呢？

消费者、开发商	开发商 (上涨)	开发商 (下降)
(消费者) 买	损失利益，但心理上踏实，且对事业及人生有一定的助推作用	心理上得到安慰，但同时也会担忧房价是否还会继续下降
(消费者) 不买	暂时留住利益，但心理上会受到煎熬，害怕房价继续上涨	害怕自己没有把握时机，房价再次反弹

如果要买，很多人都难以承担所谓的“天价”；如果不买，则又难以承受房价节节攀升的煎熬。从表格中可以看出，在房价上涨的情况下，如果消费者买房，则会使其损失更多的利益，但心理上可以得到踏实的感觉，能对他们的事业及人生起到助推作用；如果消费者不



买房，虽然暂时可以保留自己的利益，但他们会备受“害怕房价继续上涨”的煎熬，每天都会在意中度过。在房价下降的情况下，如果消费者买房，心理上会得到安慰，但同时也会担心房价是否还会继续下降；如果消费者不买房，其心里也不会感到踏实，因为他们害怕如果此时没有把握住时机，房价会再次反弹。

一般情况下，只要市场环境容许，房地产开发商是不会主动降低房价的。在利益的驱使下，他们只会减少房源，进一步使房价上升。一方面，他们可以利用信息不对称来诱惑消费者，另一方面，还可以通过媒体来制造舆论，从而影响政府的决策。

开发商和消费者之间的博弈，其实就是一个相互比赛耐心的过程，谁最先撑不住，谁就最先出局。那么，怎样才能走出高房价的“囚徒困境”呢？对于消费者来说，将一次博弈变为多次博弈，在货比三家上花时间，往往有利于选择。因为时间不仅是抗争房地产商最有力的武器，还是压垮虚高房价这头“骆驼”的最后一根稻草。

推高房价——房地产开发商之间的囚徒困境博弈

房地产业到底是不是存在泡沫？房价是该上涨还是该下降？近些年来，这是世人不断激烈讨论的问题。

很多人都不明白，为什么房子的价格上涨得如此之快：地还是那块地，房还是那座房，它的社会财富并没有增加，实用性也没有发生改变，但是房价却能够在短时间内翻几番。其实，在很大程度上，它只是开发商在背后进行炒作的结果。另外，开发商的炒作也给消费者造成一种误解：房价还会继续上涨。于是，很多本来不打算购房的消费者也会提前进行预算，踏入购房的大军，即使暂时不居住，至少也

