

畅销精华版

总统竞选借用机制·竞争法则最高智慧

博弈论

不是

教你诈

BOYILUNBUSHIJIAONIZHA

左右你一生的120个博弈策略

宇琦 刘水发/编著

本书讲“博弈”，更是讲生活，讲处事，讲人生，讲商战。

将中国式智谋用西方理性思维解剖的精彩著述。

中国华侨出版社

|畅销精华版|

总统竞选借用机制·竞争法则最高智慧

博弈论

不是

教你诈

BOYILUNBUSHIJIAONIZHA

左右你一生的120个博弈策略

宇琦 刘水发/编著

本书讲“博弈”，更是讲生活，讲处事，讲人生，讲商战。

将中国式智谋用西方理性思维解剖的精彩著述。

中国华侨出版社

图书在版编目(CIP)数据

博弈论不是教你诈：左右你一生的 120 个博弈策略 / 宇琦, 刘水发编著.—北京: 中国华侨出版社, 2009.9

ISBN 978-7-5113-0092-8

I. 博… II. ①宇…②刘… III. 对策论-通俗读物
IV. 0225-49

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2009)第 165653 号

博弈论不是教你诈——左右你一生的 120 个博弈策略

编 著 / 宇琦 刘水发

责任编辑 / 文 心

责任校对 / 雷一平

经 销 / 新华书店

开 本 / 787×1092 毫米 1/16 开 印张/21 字数/357 千字

印 刷 / 北京溢漾印刷有限公司

版 次 / 2009 年 11 月第 1 版 2009 年 11 月第 1 次印刷

书 号 / ISBN 978-7-5113-0092-8

定 价 / 35.00 元

中国华侨出版社 北京市安定路 20 号院 3 号楼 邮编: 100029

法律顾问: 陈鹰律师事务所

编辑部: (010)64443056 64443979

发行部: (010)64443051 传真: (010)64439708

网址: www.oveaschin.com

E-mail: oveaschin@sina.com

前 言

生活中的你想必常会为下面的现象的矛盾感到困惑：

在商场中，诚实不是道德的优良，而是贪婪的另外一种表现。

断绝了后路，却反而提高了我们的利益。

企业看似盲目烧钱烧包，财富反而增加了。

大学毕业十年后，发现往昔的班花心甘情愿嫁给了无钱无势也无貌的班里最不起眼的那个男生。

被微薄的薪水逼迫得马上就要把辞职信甩出，在陷入难堪的境地之后决心最后一次提出加薪，结果这次吝啬的老板眼都没眨一下就点头同意了。

.....

以上这些事是可能的吗？你一直半信半疑。这些都是可能的，在现实中都有相当多的例子，都得到过验证。这些现象背后其实就是蕴含着博弈论原理。只要我们懂得了博弈论的一些原理，并将这些博弈策略应用到我们的生活与工作中，我们也可以出奇制胜，改变生活的原来轨道。

说到博弈论，我们常常被其著作中大量的数学模型吓倒。其



实,博弈论不是学者们用来唬人的把戏,而是一种一般性的分析方法。像一个不会编程的人照样可以成为电脑应用高手一样,没有高深的数学知识,我们同样可以通过博弈论的学习成为生活中的策略高手。比如孙臆,没有学过高等数学,但他照样可以通过策略来帮助田忌赢得赛马。

博弈论首先是人们思索现实世界的一套逻辑,其次才是把这套逻辑严密化的数学形式。博弈论的目的在于巧妙的策略,把复杂的问题简单化。我们学习博弈论的目的,不是为了享受博弈分析的过程,而是为了赢取更好的结局。

博弈时时存在,它就在你我的身边。本书就是试图通过日常生活中常见的例子,来介绍博弈论的基本思想及运用,并寻求用博弈的智慧来指导生活、工作的决策。

本书以通俗易懂的语言和大量实例讲解了博弈论的理论及其在日常生活和商业领域的应用,读者无需研究晦涩的数学模型,就可以准确地把握博弈论的精髓,并利用这一工具使自己在竞争激烈的社会环境中立于不败之地。





第
1
章

生活无处不博弈

——看似繁杂实是简单的游戏

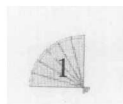
- 策略 1 生活处处皆博弈 \ 2
- 策略 2 学做人,先博弈 \ 3
- 策略 3 “赢”才是博弈的目的 \ 8
- 策略 4 应对人生中博弈的大棋局 \ 9
- 策略 5 点击博弈论关键词 \ 11

第
2
章

纷杂职场中的博弈策略

——超越职场的似水年华

- 策略 6 简历是你与企业第一次的博弈 \ 20
- 策略 7 你所不知道的招聘“逆向选择” \ 24
- 策略 8 老板凭什么给你加薪 \ 25
- 策略 9 裁员与减薪的权衡 \ 27
- 策略 10 每个办公室都有群“智猪” \ 28
- 策略 11 为什么总是大猪加班,小猪拿加班费 \ 30
- 策略 12 狐假虎威,办公室菜鸟也可出风头 \ 32
- 策略 13 人心博弈,轻松赢得同事欣赏 \ 34



策略 14 抓住贵人——发达必须有他相助 \ 36

策略 15 猎鹿博弈——职场共赢法则 \ 42

第
3
章

企业管理中的博弈

——做个用脑去“管”的老板

策略 16 现代企业中的几对博弈关系 \ 46

策略 17 人事从来是最头痛的博弈 \ 48

策略 18 管理者的预期决定博弈结果 \ 50

策略 19 大老板与中层的“较劲” \ 52

策略 20 尴尬的“夹心层”管理者 \ 54

策略 21 如何让员工感觉自己与企业共赢 \ 58

策略 22 绩效考核中的微妙战争 \ 61

策略 23 激励背后是信用博弈 \ 64

策略 24 用人不妨学学“分槽喂马” \ 67

第
4
章

谈判交涉的博弈策略

——适当认输有时才是强者

策略 25 谈判里的“情侣博弈” \ 70

策略 26 先退一步有时结果更好 \ 72

策略 27 “和事老”最能签下单子 \ 74

策略 28 让对方感觉自己胜券在握 \ 75

策略 29 不要把谈判逼到绝境 \ 77



第
5
章

良性竞争的博弈策略

——把竞争升华一个层次

- 策略 30 为什么要从红海游到蓝海 \ 82
- 策略 31 换个项目,你可能会大不同 \ 84
- 策略 32 竞争者其实是一样忧伤 \ 86
- 策略 33 “零和”“负和” \ 89
- 策略 34 正和博弈——双赢才是皆大欢喜 \ 90
- 策略 35 强强联合是双赢的最好选择 \ 93

第
6
章

定位人际关系的博弈策略

——一起吃肉还是一起挨饿

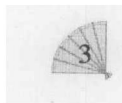
- 策略 36 利益是人际永恒的主题 \ 98
- 策略 37 非合作关系中的纳什均衡 \ 101
- 策略 38 猎人博弈中的妙术 \ 102
- 策略 39 相信道德还是相信利益 \ 104
- 策略 40 若不屈从,就被淘汰 \ 106
- 策略 41 防止聪明反被聪明误 \ 108
- 策略 42 价格战是整个行业的困境 \ 110
- 策略 43 解除人际困境的方法(契约、监督、奖惩) \ 111

第
7
章

长期交往中的博弈策略

——做善良者还是做恶人

- 策略 44 重复博弈是交往常态 \ 116



- 策略 45 你所承诺的都是“债” \ 117
- 策略 46 所有的诚信都会得到好报 \ 119
- 策略 47 出来混迟早要还的 \ 121
- 策略 48 以牙还牙、以眼还眼明智吗 \ 122
- 策略 49 “以直报怨”不会吃大亏 \ 123

第 8 章

掌控商机的博弈策略

——情报是最大的财富

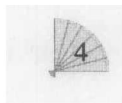
- 策略 50 有时信息是种权力 \ 128
- 策略 51 “海盗分金”告诉我们什么 \ 130
- 策略 52 公共信息下的商场策略 \ 134
- 策略 53 巧用不对称信息取得优势地位 \ 136
- 策略 54 信息劣势的制胜法则 \ 139
- 策略 55 抓“小”信息，发大财 \ 142
- 策略 56 抓住有效信息，抢占市场先机 \ 145
- 策略 57 成败得失在于主动上位 \ 148
- 策略 58 好创意也要善于等待时机 \ 151

第 9 章

投资理财中的博弈策略

——我想要的就是赢钱

- 策略 59 投资天然是博弈场 \ 156
- 策略 60 任何投资都是为了利益最大化 \ 157
- 策略 61 股市是一场股民的心博弈 \ 162



- 策略 62 疯狂楼市——一场多方动态博弈 \ 167
- 策略 63 没钱也有资格谈投资理财 \ 171
- 策略 64 别让“等有了钱再说”误了你的“钱程” \ 173
- 策略 65 不良理财习惯可能会使你两手空空 \ 175

第
10
章

购物达人的博弈策略

——你真的会买东西吗

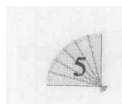
- 策略 66 讨价还价是最日常的博弈 \ 180
- 策略 67 变个报价方法,结果大不同 \ 182
- 策略 68 几招教你探知卖家底价 \ 185
- 策略 69 别让“让利”忽悠了你 \ 187
- 策略 70 舍弃与成交——时机是最大的学问 \ 189
- 策略 71 选百事还是选可乐——品牌的博弈 \ 191

第
11
章

自己 VS 自己的博弈策略

——踌躇之中的升华

- 策略 72 轻信与多疑是最大的敌人 \ 196
- 策略 73 贪婪是人甩不掉的本性 \ 198
- 策略 74 你没有永恒的优势 \ 199
- 策略 75 认识自己心中的恶魔 \ 201
- 策略 76 暂时压抑欲望是另一种前进 \ 202
- 策略 77 换个角度,天地豁然开朗 \ 204



第
12
章

浓情密爱中的博弈策略

——有博弈的爱情更坚固

- 策略 78 一见钟情还是日久生情 \ 208
- 策略 79 美女总与丑男配——爱情中的逆向选择 \ 210
- 策略 80 追与被追的悬疑剧——先动策略 \ 212
- 策略 81 性别之战中的纳什均衡 \ 214
- 策略 82 吃点醋没什么不好 \ 217
- 策略 83 夫妻之间的“囚徒困境” \ 218
- 策略 84 谁是伴你一生的“麦穗”？——爱情中的“麦穗理论” \ 222

第
13
章

面临两难抉择的博弈策略

——放弃是另一种选择

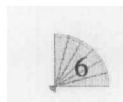
- 策略 85 你舍弃的真的是更好的吗 \ 226
- 策略 86 沉没成本——失去的永远都是失去的 \ 228
- 策略 87 做出抉择前要考虑的问题 \ 229
- 策略 88 你的决定不必这样做 \ 230
- 策略 89 一次抉择错误是未来的福分 \ 234
- 策略 90 后悔是失败之后更大的失败 \ 235

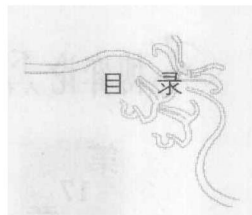
第
14
章

抓住时运的博弈策略

——当“黑天鹅”降临

- 策略 91 生活是上帝掷骰子吗 \ 240





- 策略 92 概率绝不是赌博 \ 241
- 策略 93 每个人都有独立的运气 \ 244
- 策略 94 做最好的准备与最坏的打算 \ 245
- 策略 95 概率是可以增大的吗 \ 247

第
15
章

以弱胜强的博弈策略

——弱者如何四两拨千斤

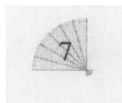
- 策略 96 凭什么我们身边都是强者通吃 \ 252
- 策略 97 强者的规则中,弱者有生存空间吗 \ 254
- 策略 98 智猪博弈——弱者也不一定输全盘 \ 255
- 策略 99 最弱者也能幸存下来 \ 256
- 策略 100 先认清时局,再扭转局面 \ 259
- 策略 101 韬光养晦,等待反击的那一刻 \ 261
- 策略 102 赢得人生,终究需要自身的强大 \ 263

第
16
章

逆向选择中的博弈策略

——为什么人生不如意十有八九

- 策略 103 匪夷所思的逆向选择 \ 268
- 策略 104 为什么怕什么偏偏来什么 \ 270
- 策略 105 招聘里的逆向选择有学问 \ 272
- 策略 106 小人得志并非偶然 \ 274
- 策略 107 天才最怕怀才不遇 \ 276
- 策略 108 顺境怎样避免逆向选择 \ 280



第
17
章

脱颖而出的博弈策略

——走哪条路才不堵车

- 策略 109 做“大多数”不可能精彩 \ 284
- 策略 110 未可预知的“酒吧博弈” \ 288
- 策略 111 混沌世界里的临界点 \ 291
- 策略 112 不寻常之路要靠心识别 \ 293
- 策略 113 看中的“冷门”真是冷门吗 \ 296
- 策略 114 脱颖的先决是猜透他人心 \ 299

第
18
章

关键细节中的博弈策略

——压死大象的往往是根稻草

- 策略 115 心急吃不了热豆腐——问题要逐步解决 \ 306
- 策略 116 把马拉松分解成若干段百米跑 \ 308
- 策略 117 决定成功的交际细节 \ 310
- 策略 118 韬光养晦,以求大业 \ 314
- 策略 119 成为机会的“捕风者” \ 316
- 策略 120 小事情里含着大机会 \ 319

第1章

生活无处不博弈

——看似繁杂实是简单的游戏

在生活中,人人都是棋手,精明慎重的棋手们相互揣摩、相互牵制,下出精彩纷呈、变化多端的棋局。博弈论就是研究棋手们“出棋”着数中理性化、逻辑化的部分,并将其系统化为一门科学。换言之,就是研究个体如何在错综复杂的相互影响中得出最合理的策略。

博弈论看似复杂,其实简单。在我们的日常生活中就充满着博弈。大的如美日贸易战,小的如该不该给自己太太送花。在竞争激烈的商界,博弈论尤为常见。良好的博弈能力助使商家辉煌腾达的例子在历史上也不少见,最有名的人莫过于被誉为石油天才的洛克菲勒。

博弈论的关键词很多,有囚徒困境、重复博弈、智猪博弈、猎鹿博弈、枪手博弈、酒吧博弈、信息均衡等。只要我们懂得了这些关键词,那么对博弈论就有一个大体的了解了。

策略 1: 生活处处皆博弈

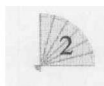
日常生活中,处处充满着博弈,大到美日贸易战,小到该不该给自己太太送花。在竞争激烈的商业界,博弈更为常见。良好的博弈能力助使商家辉煌腾达的例子在历史上也不少见,最有名的人莫过于被誉为石油天才的洛克菲勒。

厌烦了朝九晚五生活的你,终于迎来了一个周末。计划高高兴兴地去到商场大量购物,还未采购齐全生活用品,商场就发生了意外,只见浓烟滚滚,火灾发生了!

现在,摆在你面前的是两扇门,也即两个选择:是选择商场东南角的正门逃命还是选择北边的那扇小门逃奔。在这一瞬间,你不要条件反射地按习惯来盲目选择。因为摆在你面前的不仅仅是你一个人的问题,在你的周围,还有几千甚至上万人同样面临选择哪座门出逃的困境。门只有那么两扇,每扇都是只有那么大,无数的人挤在一块儿不是被挤死就会被挤坏,交通的堵塞必将带来逃奔的严重延迟,带来人们生命的威胁。选择哪座门逃奔,大多数人会选择哪座门,怎样避开他们而顺利出逃,这就在生活中遇上了博弈。

日常生活中,处处充满着博弈,大到美日贸易战,小到该不该给自己太太送花。

每天匆匆忙忙上班,你忘记了太太的生日是哪一天。但记得不是今天就是明天。但今天回家路上要不要买花给妻子呢?买不买的选择不摆在你的面前。如果当日真是太太生日的话,你买了一束花送给她,太太一定会认为你关心她,会特别的高兴;而你没送花,她定会埋怨你心里没她,连她的生日也记不住,会伤心难过;如果当日不是太太的生日,你送了一束花给她,太太一定会感到意外和惊喜;你不送花,结果则和平常生活一样,既没波涛汹涌的喜悦,也没失落的痛苦和伤心。



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

在竞争激烈的商业界，博弈更为常见。良好的博弈能力助使商家腾达的例子在历史上也不少见，最有名的人莫过于被誉为石油天才的洛克菲勒。

19世纪中期，随着美国宾夕法尼亚州石油矿藏的发现，成千上万的美国人奔向这一采油区。很快，宾夕法尼亚州土地上井架林立，美国的原油产量也跟着直线上升。身处克利夫兰的商人们看到这一新近出现的商机自然按捺不住，他们立即推选正当年轻而又事业有成的洛克菲勒去宾州原油产地亲自勘察一番，以便获得第一手可信的资料和信息。

经过一段时间考察后，洛克菲勒回到了克利夫兰。他的建议让商人们大吃一惊：不要在原油生产上投资。商人们听到他的分析以后，心里释然了：那里油井已有72座，日产石油1135桶，而石油的需求有限，油市的行情必定下跌，这些都是大量的无计划开采的结果。商人们非常信服他最终的结论，那就是，当别人全都开始进入一个行业时，我们自己的策略就是选择退出该行业。

利润就是一块蛋糕，当人们全都疯狂进入这个行业抢这块蛋糕时，在这场博弈里最明智的选择就是退出。洛克菲勒就是根据别人的选择做出了自己在石油投资问题上的放弃的抉择。由于一次次如上面一样的博弈选择，洛克菲勒最终成为美国的巨富，洛克菲勒家族也在美国享有令人尊敬的地位。

策略2：学做人，先博弈

夫妻俩一起看电视，一个喜欢看足球，一个喜欢听音乐，于是出现下面可能的三种情况：一是两人争执不下，你想看足球，我偏不让，我想听音乐，你偏不同意，于是，干脆关掉电视，谁都别看；二是你看足球，我到其他地方听音乐，或你听音乐，我到其他地方看足球；三是其中一方说服对方，两人同看足球或同听音

乐。这是无论在工作还是个人交往中,常会发生的情况。研究这种情况的理论叫“博弈论”。

博弈论的研究者、美国著名的数学天才约翰·纳什(生于 1928 年),由于与另两位数学家在非合作博弈的均衡分析理论做出了开创性贡献,对博弈论和经济学产生重大影响,获得 1994 年诺贝尔经济学奖。有人把博弈论引入人际关系,认为“人们之间的相互矛盾和相互冲突的关系,实际上就是一种博弈关系。矛盾冲突的结果有三种情况,博弈也有三种类型:即负和博弈、零和博弈和正和博弈”。下面我们根据这三种关系来解释并说明人际交往中的一些问题,也许对我们在交际中有一定启发。

博弈的三种类型及特点

1. 两败俱伤的“负和博弈”

生活中经常会出现这样的情况,在交往时,由于相互的冲突和矛盾,不能达到统一,交际双方都不让步,最后使交际活动不能展开,结果是交际的双方都从中受损,两败俱伤,“博弈论”把这种情况叫“负和博弈”。如上面所举的例子,夫妻俩如果互不让步,干脆关了电视,这样造成的后果是,你的心理不能得到满足,我的感情也有疙瘩,对双方来说都受到损失;双方的愿望都没有实现,剩下的只能是夫妻两个生气冷战,从而对夫妻感情造成不良影响。

由此不难看出,交际中“负和博弈”,从双方交锋的结果看,都没有所得,或者所得小于所失,其结果是两败俱伤。交际中的“负和博弈”,只能加大双方矛盾,使双方失和。交际发生“负和博弈”,如果是初次相交,便会因为两败俱伤而不再交往;如果是朋友,也会因不断发生“负和博弈”而逐渐疏远;即使是夫妻,经常出现“负和博弈”现象,感情自然会因之受到严重影响。

2. 吃掉一方的“零和博弈”

有两个人合伙做生意,一个有钱出资金,一个有神通疏通关系。在共同努力下,他们的生意很红火。那个有神通的人便起了歹心,想独吞生意。于是,便向出