

Zuoren Yaodong Boyi Celue

★ 博弈是指在竞技中的一种选择策略，两利相衡取其重，两害相权取其轻，其目的是让自己“赢”。只要是人与人相处，就存在博弈，就必然要讲策略。

★ 国内第一本详尽阐述博弈原理在生活中如何理解、如何运用的书！



做人要懂 博弈策略

越看越明白，越学越智慧

★ 做人是一个不断选择、不断博弈的过程，如果你能审时度势、趋利避害，拥有在博弈中完美胜出的智慧，那你就一定能获得社会认可的成功。

史守贝/编著

中国华侨出版社

Zuoren Yaodong Baiji Celue

★ 博弈是指在竞争中的一种选择策略，两利相权取其重，两害相权取其轻，其目的是让自己“赢”。只要是人与人相处，就存在博弈，就必须使用策略。

史守贝/编著



做人要懂 博弈策略

越看越明白 越学越智慧

★ 做人是一个不断选择、不断博弈的过程，如果你能审时度势、趋利避害，拥有在博弈中完美胜出的智慧，那你就一定能获得社会认可的成功。

中国华侨出版社

图书在版编目(CIP)数据

做人要懂博弈策略 / 史守贝 编著. —北京: 中国华侨出版社, 2009.9

ISBN 978-7-5113-0012-6

I. 做… II. 史… III. 人生哲学-通俗读物 IV. B821-49

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2009) 第 108266 号

●做人要懂博弈策略

编 著 / 史守贝

责任编辑 / 文 心

版式设计 / 丽泰图文设计工作室 / 桃子

经 销 / 全国新华书店

开 本 / 710×1000 毫米 1/16 开 印张 / 20 字数 / 268 千字

印 刷 / 三河市华润印刷有限公司

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

书 号 / ISBN 978-7-5113-0012-6

定 价 / 32.00 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



博弈，一场至繁至简的游戏

2005年10月，诺贝尔奖评选委员会宣布：本年的诺贝尔经济学奖，授予博弈论研究专家罗伯特·奥曼和托马斯·谢林。

1994年度和1996年度的诺贝尔经济学奖，也曾由纳什、维克瑞、海萨尼等博弈论专家分享。博弈论研究专家接二连三获得诺贝尔奖，无疑凸显了这一理论在主流经济学中日益重要的地位。

其实，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，你必须对博弈有一个大致的了解。”

那么，究竟什么是博弈呢？

罗伯特·奥曼在权威的《帕尔格雷夫大辞典》中，对“博弈论”词条的解释十分精辟和凝练。他认为，博弈论描述性的名

称应是“互动的决策论”。因为人们之间的决策与行为会形成互为影响的关系，一个主体在决策时必须考虑到对方的反应。通俗地讲，博弈就是指在游戏中的一种选择策略，即是人们遵循一定规则的活动，其目的是让自己“赢”。这不但要考虑自己的策略，还要考虑其他人的选择。

人生就是一个不断选择的过程，一个不断博弈的过程。如果你拥有在每一场博弈中都能完美胜出的智慧，那么你就能够获得通俗意义上的成功。

阅读本书，我们不仅可以了解到那些令人叹服的博弈智慧，还可以学会如何运用这些智慧来指导我们日常生活中的决策。

第一章：走近博弈世界

——人人都应该懂点博弈论常识

“世事如棋”。生活中每个人都如同棋手，其每一个行为就像在一张看不见的棋盘上布下了一个棋子，精明的棋手们总是相互揣摩、相互牵制、步步争先。博弈论是研究棋手们“出棋”招数中理性化、逻辑化的部分，并将其系统化为一门科学。换句话说，就是研究个体如何在错综复杂、相互影响的较量中得出最合理的制胜策略。

1. 博弈的构成要素 / 016
2. 经济生活中的博弈 / 018
3. 零和博弈 / 020

第二章 智猪博弈

——搭好顺风车，借力成事

“智猪博弈”：假设猪圈里有一头大猪、一头小猪，猪圈的一边有猪食槽，另一边安装着控制猪食供应的按钮，按一下按钮会有 10 个单位的猪食进槽。但是，谁去按按钮以及跑回食槽就会比对方多付出劳动，而且会耽误进食的时间，相当于先消耗 2 个单位的猪食。作为弱势的小猪，为了保持相对的均衡，最佳结果就是在食槽等待。

1. 借助他人的力量成就自己 / 024
2. 靠贵人，成大事 / 026
3. 要学会借势而起 / 028

4. 化敌为友，借对手成功 / 032
5. 一定要顺势而为 / 034
6. 巧借媒体于淡中生奇 / 036
7. 善借名人效应成就自己 / 038
8. 利用别人的风头让自己出风头 / 040
9. 文饰不如情饰，得人心者得天下 / 042

第三章 枪手博弈

——对比关系及策略决定强弱

在美国西部小镇上，三个快枪手彼此仇恨，在街上不期而遇，决斗马上就要发生。三个快枪手了解彼此之间的实力，甲十发八中，乙十发六中，丙十发四中，谁活下来的机会大？结论是甲存活概率为 10%，乙是 20%，而丙是 100%。为什么？这就是著名的枪手博弈理论。

1. 奉行“老二哲学”：后发先至，蓄势出奇兵 / 046
2. 活着就是一种对抗，先发制人才能赢得胜利 / 050
3. 放低姿态，内敛让人生更加安全 / 054
4. 避开急功近利的陷阱，厚积薄发 / 056
5. 设定期限，别让成功在拖延中破产 / 058

第四章 囚徒困境

——个人理性与集体的非理性

两个嫌疑犯作案后被警察抓住，警察知道两人有罪，但缺乏足够的证据。警察告诉每个人：如果两人都抵赖，各判刑一年；如果两人都坦白，各判八年；如果两人中一个坦白而另一个抵赖，坦白的放出去，抵赖的判十年。结果，两个嫌疑犯都选择了坦白，各判刑八年。

囚徒困境所反映出的深刻问题是，人类的个人理性有时能导致集体的非理性——聪明的人类会因自己的聪明而作茧自缚。

1. 两害相权取其轻，切忌一条道走到黑 / 062
2. 世上唯一不变的是变，以变制变才有出路 / 064
3. 活路就是比对手跑得快，用“相对速度”求生存 / 067
4. 不做篓子里的螃蟹，让大脑随时升级 / 070
5. 囚徒困境博弈在现代经济中的运用 / 072

第五章 斗鸡博弈

——狭路相逢勇者未必胜

试想两人狭路相逢，每人有两个行动选择：退下或进攻。如果甲方退，乙方不退，乙方将获得胜利，甲方失败；如果乙方也退，双方则打个平手。如果甲方不退，而乙方退，则甲方胜利，乙方则失败；如果两人都前进，那么结果只能两败俱伤。因此，对单方说，最好的结果是对方退下去，而自己不退。

1. 放弃自以为是的尊严，机会比面子更重要 / 076
2. 适度示弱，变缺点为优点 / 079
3. 先守弱，然后以弱胜强 / 081
4. 意气用事不可取，好马也吃回头草 / 084
5. 不要滥用你的善良 / 086
6. 扰乱对方的情绪，等其出错 / 089
7. 含而不露，“愚憨”是一种智慧 / 091
8. 锋芒是额上的角，藏锋露拙为上策 / 093
9. 既要会隐忍，又要能奋发 / 095
10. 时刻防范风险，莫做刀口舔血的狼 / 097
11. 情义有价，把人情作为你的筹码 / 100
12. 经营好自己的优势，防止优势变隐患 / 102

第六章 分蛋糕博弈

——讨价还价的策略

保证“蛋糕”最公平的分配方案是：你来切蛋糕，我来选。但是，如果被分配的是一个会融化的“冰激凌蛋糕”，情况就不同了，最短时间将其分配才是最佳策略。如果双方为公平与否产生争执，僵持不下的结果只能是“冰激凌蛋糕”自动融化。

1. 分蛋糕博弈：一种谈判的艺术 / 106
2. 引导胜于强制，让“沉锚效应”助你成功 / 108

3. 打破常规，急事不妨缓办 / 111
4. 投其所好，以饵诱敌 / 112
5. 精明为人，于明处吃亏在暗处得福 / 115

第七章 以牙还牙

——有一种智慧叫宽恕

当受到不公正的对待时，在没有法规和道德约束的情况下，对自己最有利的一种策略就是以直报怨。

一报还一报并非在任何时候都是良策，宽容地对待你的敌人、仇家、对手，在非原则的问题上，以大局为重，你将收获另一片天空。

1. 丢掉报复，用宽容给自己留条退路 / 120
2. 远离小人，别让他成为蚕食你的细菌 / 123
3. 狭路相逢勇者未必胜，与人活路才是智者 / 126
4. 过度宽容是软弱，以直报怨才是博弈正途 / 129
5. 用你的行动赢得一切，而不是争辩 / 131

第八章 鹰鸽博弈

——路径依赖法则新解

在只有鸽子的芭谷场里，突然加入的鹰将大大获益，然后其它的鹰也相继加入，结果不是鹰将鸽逐出芭谷场，而是一定比例共存，由

此产生出进化稳定策略。一旦均衡形成，偏离的运动会受到自然选择的打击，再试图加入的鹰将会被鹰群排挤。也就是说胜出的不一定是最好的，因为最好的会被当作出头鸟干掉。

1. 路径依赖法则及演变 / 134
2. 马屁股的宽度决定火箭推进器的宽度 / 137
3. 要尽量回避的“沉没成本” / 139
4. 最初的选择是人生的“基石” / 142
5. 男怕入错行，女怕嫁错郎 / 144
6. 先做重要的事而不是急需要做的事 / 146

第九章 蜈蚣博弈

——从后往前的推理

蜈蚣博弈的机理是以最终的结果倒退至开始。这是一个睿智的策略，因果相报，把握好因缘，自有好结果。它的另一个好处就是使得未来的计划明晰化，使你不再徘徊。只可惜，很多时候，碌碌无为的我们并没有看透迷局的眼睛。我们黑色的眼睛只习惯于黑夜。

1. 蜈蚣博弈的推理 / 150
2. 眼光高远，学会弃眼前小利取长远大利 / 152
3. 推迟满足，放长线钓大鱼 / 154
4. 切忌被小利冲昏头脑 / 157
5. 放眼未来，勿因小失大 / 159

第十章 猎鹿博弈

——合作是硬道理

假定部落有两个猎人，当地主要的猎物只有鹿和兔子。如果两个人齐心协力，一天能猎获1只鹿，如果单兵作战，一天只能打到4只兔子。4只兔子可以让一个人4天不挨饿，而1只鹿却能使两个人吃上10天。这样，两个人有以下的选择：要么分别打兔子，一次吃饱4天；要么合作，一次吃饱10天。

1. 有效合作，让牵手抚平单飞的痛 / 162
2. 强强联合，与狼共舞胜过在羊群里独领风骚 / 164
3. 找准他人的“兴奋点”，用兴趣诱导合作 / 168
4. 合作能使你利益最大化 / 169
- 5 昂贵的好奇心 / 172

第十一章 酒吧博弈

——求同存异的智慧

周末想去酒吧的人很多，但酒吧的容量是有限的。如果去的人多了，就不如留在家中更舒服。假定想去酒吧的人是100个，而酒吧的容量是60人，如果某人预测去的人数会超过60人，他的决定是不去，反之则去。这里每个参与者之间没有信息交流，他们只能根据以前的历史数据，归纳出此次行动的策略。这100人如何作出去还是不去

去的决定呢？

1. 甩开“红海”，与“蓝海”同行 / 176
2. 绕开从众的误区，与众不同才有成功的机会 / 180
3. $1+1$ 不是什么时候都等于 2 / 183
4. 逆反求胜，守在竞争最激烈的地方寻找成功 / 186
5. 人弃我取，在冷门处成功 / 188
6. 挑战二八法则，用长尾智慧将成功最大化 / 191

第十二章 鲇鱼效应

——有竞争才有发展

沙丁鱼生性喜欢安静，追求平稳，绝大部分沙丁鱼在运输中途会因窒息而死亡。聪明的渔夫便在鱼槽里放进了一条生性好动的鲇鱼，鲇鱼出于天性会不断地追逐沙丁鱼，沙丁鱼十分紧张，左冲右突，四处躲避，加速游动，于是沙丁鱼便活着到了港口。这就是著名的“鲇鱼效应”。

1. 鲇鱼效应的由来 / 196
2. 竞争是唯一的生存之道 / 198
3. 竞争让你充满斗志 / 200
4. 将自己投身到残酷的竞争环境中 / 204
5. 不要在竞争中文质彬彬 / 207
6. 在竞争中要智取，不可蛮干 / 209
7. 感谢你的对手，是他让你变得更强大 / 211

第十三章 重复博弈

——冲突与合作方能共存

在单独一次的博弈中容易存在欺骗行为，每个人都会利用自身优势来谋求最大化的利益，这就可能给对方带来损失，增加“交易成本”。进行重复博弈可以减少欺骗，因为受骗的人能够进行“以牙还牙”的报复行动，互相报复的长期结果对谁都没有好处，于是，欺骗行为减少了，诚信就产生了。

1. 承诺也是一种竞争力，用承诺赢取合作 / 216
2. 不带剑的契约只是空文，懂得用惩罚保证合作 / 219
3. 真诚合作但不要轻信，凡事给自己留条退路 / 221
4. 放弃对“绝对诚实”的固执要求 / 223
5. 重复博弈可以建立诚信 / 225

第十四章 协和谬误

——欲罢不能的错上加错

一旦进入骑虎难下的博弈，及早退出是明智之举，然而当局者往往做不到。赌红了眼的赌徒输了钱还要继续赌下去以希望返本；买进的股票下跌，于是你又在低位补进，希望摊平成本，可是它又下跌……你越陷越深。博弈论将这种“骑虎难下”的博弈称之为协和谬误。

1. 认赔服输，莫让无穷的追悔导致错上加错 / 230
2. 壮士断臂，着眼赢得全局的胜利 / 233
3. 拒绝削足适履，寻找最适合的“鞋子” / 235
4. 灵活变通是一种智慧 / 237

第十五章 信息甄别

——酒好不怕巷子深

诱导对手暴露其私下拥有的真实信息，就是给了顾客一个放大镜，保证顾客不会走到其他柜台去。这种策略显然非常有效，不过风险也更大，万一顾客用放大镜看出了自己的瑕疵怎么办？

1. 看清前景，不因短视而阻挡成功的脚步 / 242
2. 做好“间谍”工作，提高获胜的几率 / 244
3. 对信息认真分析做出最佳策略 / 246
4. 古代断案中信息甄别的运用 / 248

第十六章 人质困境

——雪上加霜的囚徒困境

老鼠们意识到，假如可以在猫脖子上系一个铃铛，那么，他们的安全就会有保障。问题在于，谁会愿意冒赔上小命的风险给猫系上铃铛呢？这种问题同样摆在人类面前：在一群人面对威胁或损失时，

“第一个采取行动”的决定是很难做出的，因为它意味着有可能付出惨重代价。这个困境便叫做人质困境。

1. 人质困境的博弈模型 / 252
2. 全局优先，吃小亏占大便宜 / 253
3. 两种理性的矛盾 / 255

第十七章 脏脸博弈

——都是共同知识惹的祸

三个人在屋子里，不许说话。美女进来说：你们当中至少一个人脸是脏的。三人相互看一眼，没有反应。美女又说：“你们知道吗？”三人再看，顿悟，三人脸都红了。为什么？

1. 恍然大悟的博弈 / 258
2. 葫芦里到底是啥药 / 259
3. 1天与100天的博弈 / 262

第十八章 成本博弈

——摆脱沉没成本羁绊的策略

成本博弈的终极目的是追求最大收益，这就需要制订出全面而合理的行动计划和目标设定，还应该有所相应的应急预案。所谓应急预案，一是冷静从容的面对突发事件，二是适时做出合理的调整。计划

永远赶不上变化快，如何应对将成为你胜负的关键所在。

1. 防止错上加错，摆脱沉没成本的羁绊 / 266
2. 人生有时需要“半途而废”，撞到南墙就转弯 / 268
3. 选择简单，只关注生命中最重要的事 / 270
4. 先吃“好苹果”，降低选择的机会成本 / 272
5. 豁然开朗时，你的成本最低 / 274

第十九章 手表定律

——标准不同结论就不同

只有一块手表，可以知道时间；拥有两块或者两块以上的手表并不能告诉一个人更准确的时间，反而会制造混乱，会让看表的人失去对准确时间的信心。这就是著名的手表定律。深层含义在于：每个人都不能同时挑选两种不同的行为准则或者价值观念，否则他的工作和生活必将陷入混乱。

1. 老故事新道理 / 278
2. 太多的标准让你无所适从 / 281
3. 别让他人的观点影响你的决定 / 284
4. 没有正确的标准，只有适合自己的标准 / 286