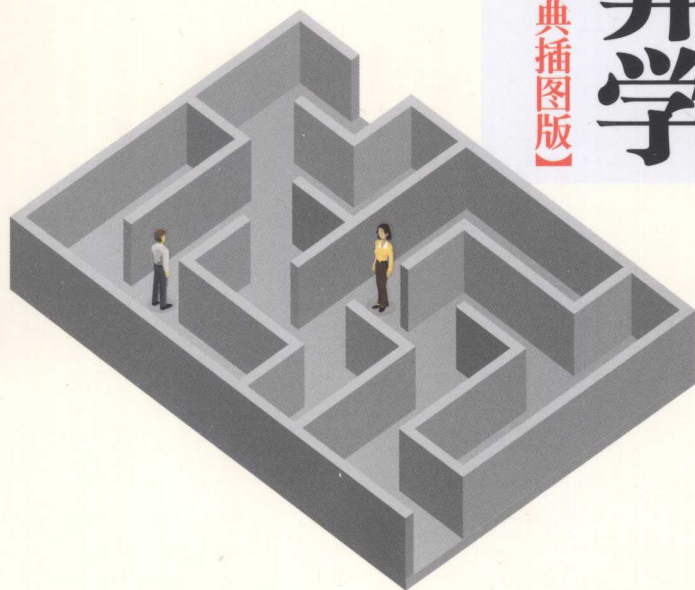


生活中的“4大领域博弈智慧” “52个经典故事” 将复杂问题简单化

提升博弈能力
成为博弈王者



博弈学

王贵水◎主编

【经典插图版】

每天读点

博弈并非是大牌学究们的专利，显得无比神秘，乃至高不可攀。它只是一种思维的方法，一种为人处世的学问。



中国经济出版社
CHINA ECONOMIC PUBLISHING HOUSE

014908462

0225-49
53

每天读点博弈学(经典插图版)

王贵水 主编



中国经济出版社
CHINA ECONOMIC PUBLISHING HOUSE

北京



北航

C1696344

0225-49
53

383800310

图书在版编目 (CIP) 数据

每天读点博弈学: 经典插图版/王贵水主编.

北京: 中国经济出版社, 2013. 11

ISBN 978-7-5136-2620-0

I. ①每… II. ①王… III. ①博弈论—普及读物 IV. ①0025-49

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2013) 第 137688 号

(插图典藏) 每天读点博弈学

王贵水 主编

责任编辑 涂 晟
责任审读 霍宏涛
责任印制 张江虹
封面设计 任燕飞工作室

出版发行 中国经济出版社
印 刷 者 北京科信印刷有限公司
经 销 者 各地新华书店
开 本 710mm × 1000mm 1/16
印 张 12
字 数 163 千字
版 次 2013 年 11 月第 1 版
印 次 2013 年 11 月第 1 次
书 号 ISBN 978-7-5136-2620-0/I · 110
定 价 30.00 元

中国经济出版社 网址 www.economyph.com 社址 北京市西城区百万庄北街 3 号 邮编 100037

本版图书如存在印装质量问题, 请与本社发行中心联系调换 (联系电话: 010-68319116)

版权所有 盗版必究 (举报电话: 010-68359418 010-68319282)

国家版权局反盗版举报中心 (举报电话: 12390)

服务热线: 010-68344225 88386794

写在前面的话

说到博弈，眼前涌动着的一个又一个数学模型，脑海里晃动着一本又一本砖头一般又厚又重的大部头书，一个头仿佛就变得两个大了。

其实，博弈并非是大牌学究们的专利，显得无比神秘，乃至高不可攀。它只是一种思维的方法，一种为人处世的学问。它的目的在于运用巧妙的策略，把复杂问题简单化。用一句通俗的话来形容，博弈就是指在游戏中的—种选择策略。或者说，是一种通过游戏方式决定输赢的策略。

此处的“游戏”二字，忽然使人想起儿时的一幕：两个半大小子，为争夺一本偶然得来的连环画的最先阅读权，首先两人是以武力决定先后顺序的，谁知在草坪里滚来滚去，来回折腾了大半个小时，累得满身臭汗，气喘吁吁，居然谁也不能占半点儿上风，一直是个平平之局。武力决定不了胜负了，两个人只能另辟蹊径，商量来商量去，最后决定以常用的石头、剪刀、布，三局两胜的规则来决定输赢，这才得出了双方满意的结果。想不到儿时的这种游戏，就可以称之为博弈。

博弈就是如此简单，稚嫩童儿就能娴熟运用。只是人们将比如猜拳作为了一种寻常的游戏，并没有给它披上这件叫作博弈的外衣。

博弈在游戏中存在，在比赛中存在，在日常生活中更是无处不在。人们经常会面临诸多关乎切身利益的实际问题，大到投资、企业管理，及至爱情婚姻、生活中的柴米油盐等，这些问题的分析和解决，就是博弈。

总之，博弈就是从—系列的生活事件中抽象提炼出来的行为规则，它

可以教你学会策略性思维,以帮助你从理性的角度去看待和分析事物,最大限度地预测他人的反应,并在此基础上规划合理的行动。如果不懂博弈,我们将会面临一些风险。

本书以生动有趣的文笔,配有精彩的插图,结合生活中的小故事,深入浅出地讲解了各种博弈理论与策略。希望通过阅读本书,使你能够领悟到生活的技巧和成长的智慧,并善于运用博弈,在日常生活中变得圆融通达,让人生更加精彩而顺遂。



目 录

第一章 博弈就在你身边

生活就是一场无休止的博弈	3
博弈是一种竞合游戏	5
博弈是一种靠策略制胜的游戏	7
博弈的本质是竞争	10
博弈拼的是智慧,玩的是心计	14

第二章 爱情, 婚恋

未婚者必读:约会博弈	21
情侣的选择:夏娃为什么比不过玛利亚	24
花枝与丑汉的合理搭配	29
不要汝百金,情义动芳心——情侣选择中的心态	32
恋爱之中的“蜈蚣博弈”	36
欲要取之,必先予之? 爱与被爱的抉择	39
“麦穗理论”:怎样才能找到理想的伴侣?	42
追与被追,先发制人还是后来居上	46
性别之战中的“纳什均衡”	48
《麦琪的礼物》中的爱情博弈	52
美丽误会中的博弈学问	55
跨进婚姻殿堂的博弈	58

不做爱情的囚徒,卸下情感的枷锁	61
-----------------------	----

第三章 职场, 打工

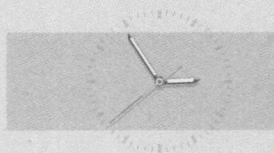
招聘求职中的博弈学	69
招聘中的“逆向选择”	72
智猪博弈:多劳不多得,少劳不少得	74
人心博弈:获取更多的支持	78
猎鹿博弈:职场生存共赢法则	81
量才适用:“分槽喂马”的学问	84
谈判中的信息博弈论	87
谈判的心理博弈:挫其锐气,击其懈情	90
多人博弈:借力打力	93
人脉博弈:朋友多了好发财	96
外圆内方:以退为进的巧博弈策略	99
正和博弈:共赢结局才是皆大欢喜	102
深谋远虑:鹰鸽博弈棋高妙	106

第四章 投资, 财富

任何投资都是为了利益最大化	113
投资场就是天然的金钱博弈场	115
股市中的“博傻理论”	118
投资中的“智猪博弈”	121
彩票、赌博与投资	124
卖马交易的博弈智慧	128
理性投资的博弈策略	132
贪心与羊群效应	136
股市是多方竞局的“零和博弈”	139

第五章 生存，获胜

人性博弈：利益是人际永恒的主题	145
交际博弈：双赢是人际交往的目的	147
枪手博弈：强者未必能为王	150
打破谎话均衡：小孩的真话	154
公平分配的博弈：最合理的方法	157
协和谬误，必须走出的怪圈	160
韬光养晦，生存博弈的策略	162
人际交往的心理博弈	164
酒吧博弈：混沌中脱颖而出	169
强弱博弈：强弱之间攻守转化的玄妙	174
重复博弈，谋略均衡的智慧	177
周密筹划，胜负成败的博弈	180



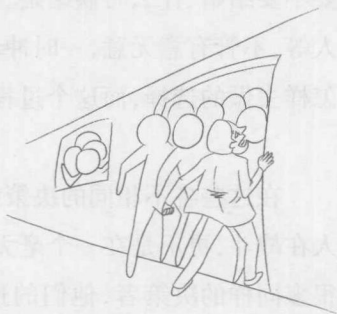
第一章 博弈就在你身边

人生无处不博弈，世事如棋局，善弈者赢。博弈的精妙在于策略。学习博弈不是为了享受博弈分析的过程，而在于赢得完美的结局。生活中的博弈思想来源于现实生活，并运用到生活中去。博弈时时存在，它就在你的身边。

生活就是一场无休止的博弈

中国古代,围棋爱好者们大多喜欢清谈对弈,这可以说是“博弈”的渊源,其实在那时,博弈是专指下棋的意思,而对局下棋的首要目标是打败对手,每一步棋都暗含玄机,有的放矢,使自己在对弈中掌握主动权,或以退为进,迂回制敌。

人生的道路也是如此。日常生活之中,博弈其实无处不在,只是我们未曾仔细探究而已,如有时是为了应对生存环境而自发地想出对应策略,这种思考分析和制定策略的过程本身就属于博弈的范畴。



生活中挤公交的场面对很多上班族来说已不算陌生了。他们应该有这样的体会,公交车上的上车门处人往往是最多的。原因是在车厢中部的人往往不愿意再往车厢内部走,造成了后来的人无法前移,于是就在上车门口这一块区域大量堆积。刚上车的人挤得够呛,贴饼似地贴在一起,车厢两头下车门处的人并不多。

遇到这种问题该怎么解决呢?毋庸置疑,为了获得更舒服一点的空

间,只能硬着头皮往车厢两头挤了。这件小事就体现了人的权衡与博弈的过程。上车门处人多,站着不舒服,只有往车厢两头走才能松快点,反正下车到站后也得在下车门那下,挣扎一番总是免不了的。但是,选择什么时机往前挤,并且在挤的时候又不得罪人,这可就要有门道了。当公交车进站时,车厢内人流开始移动,等有人下车的时候再往前挤,碰到的阻力就会小很多,因为这个时候已经有人开始移动,你只需要顺时而为,顺着人流走,让前面的人为你开路就万事大吉。这个“搭顺风”的跟随战术看起来简单,却体现了“智猪博弈”——“大智猪”向前开道,“小智猪”紧随其后,“大智猪”大声喊“借过,借过”并往前挤,挤出一些空间,“小智猪”省去了抛头露面、大声吆喝,跟着往前走,也达到了目的。

博弈是无处不在的,我们的工作和生活就是永不停息的博弈决策过程,小至决定早餐要吃什么,晚上要不要到超市疯狂采购一番,要不要看场电影、散散步、把菜吃完,或是读哪一本书,大至报考什么学校、选择什么专业、从事什么样的工作、如何打理生意、要不要竞争总裁的职位,甚至要不要结婚、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等,不管有意无意,一时冲动还是深思熟虑,你都在进行着做还是不做、怎样去做的选择,而这个过程就充满着博弈思维。

在这些各不相同的决策中,存在一个共同的因素,那就是你并不一个人在战斗,更不是在一个毫无干扰的真空世界里战斗。相反,你的身边有很多同样的决策者,他们的选择既被你的选择所影响,也影响着你的选择。就像《鲁宾逊漂流记》中的鲁宾逊一个人沦落荒岛的时候,自己是老大,做与不做、做什么都是他自己说了算,可是“星期五”(鲁宾逊的仆人)出现以后,他就要面对博弈问题了,老大就不这么容易当了——虽然星期五是个仆人,但总有要去费脑摆平他的地方。

博弈是一种竞合游戏

“博弈论”的英文是“Game Theory”，翻译成中文最贴切的直译是“游戏理论”。更准确点说是一种竞合的智力游戏。其实，博弈中包含了竞争冲突与合作两种截然不同的策略。所谓竞合，就是竞争合作的简写，一个博弈，并不仅仅是竞争，实际上竞争中包含着潜在合作的种子，合作中包含着潜在竞争的种子。

合作博弈并不是指合作各方具有合作的意向或态度，而是指在博弈中有一些对博弈各方有约束力的协议或契约，或者说是博弈各方不能公然“串通”或“共谋”。

合作博弈最典型的例子是：

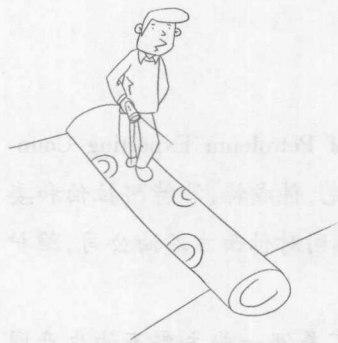
石油输出国组织欧佩克（Organization of Petroleum Exporting Countries，简称 OPEC）。1960 年 9 月，伊朗、伊拉克、科威特、沙特阿拉伯和委内瑞拉的代表在巴格达开会，决定联合起来共同对付西方石油公司，维护石油收入。欧佩克在这个时候应运而生。

欧佩克现在已发展成为亚洲、非洲和拉丁美洲一些主要石油生产国的国际性石油组织。它统一协调各成员国的石油政策，并以石油生产配额制的手段来维护它们各自和共同的利益，把国际石油价格稳定在公平合理的水平上。比如，有些时候为防止石油价格飙升，欧佩克可依据市场形势增加其石油产量；为阻止石油价格下滑，欧佩克则可依据市场形势减少其石油产量。

对于个人来说,从博弈论的角度来看,在人生、事业一筹莫展的时候,最主要的是寻找到一个快速突破困境的办法。要寻找一个合理的策略,而这个合理的策略必须建立在一个牢固的基点之上才切实可行。这里,就不得不提到“合作”。如果在困境之中,有人与你因为同样的原因无法抽身,那么此时两个人能够合作起来,就有可能实现困境的突破,大家共赢。

随着社会竞争的日益激烈,合作的作用也越来越引起世界级大公司的重视:

著名的微软公司在招聘员工时出过非常“儿童化”的招聘考题,题目是这样的:“某合唱团的4名成员A、B、C、D往演出现场,他们途中要经过一座小桥。当他们赶到桥头时,天已经黑了,周围没有灯。他们只有一只手电筒。现在规定:一次最多只许2人一起过桥,过桥人手里必须有手电筒,而且手电筒不能用扔的方式传递。4个人的步行速度都不同,若2人同行,则以较慢者的速度为准。A需花1分钟过桥,B过桥需花2分钟,C需花5分钟过桥,D需花10分钟过桥。请问:他们能在17分钟内过桥吗?”



这可不是微软公司的别出心裁,据说许多跻身世界500强的公司在招收新员工时,都要出类似的智力题。

这种以锻炼人的思维能力为目的的智力游戏类问题,能够使人的思维方式得到培养,进一步促使人们从错综复杂的现象中找到事物的本质,从纷繁的因素中找到事物变化的主要原因,使事物呈现出条理性。

当然,思维方法是抽象的,必须通过自己的想象,并在实践工作中接受多次挫折与失败的砸吧,在遍体鳞伤中吸取了教训与经验,增强了发现

问题与解决问题的能力,才逐步形成的。

因此博弈与游戏都有一个重要的共同特征:那就是这些规则规定游戏参加者可以做什么,不可以做什么,按照什么次序去做,什么时候结束游戏,一旦参与者犯规将受到怎样的处罚等。正所谓规矩我定,罪你去受。

游戏者的策略有相互依存的关系。每一个游戏者从游戏所得结果的好坏,不仅取决于自身的策略选择,同时也取决于其他参加者的策略选择。有时甚至一个坏的策略会给选它的一方带来并不坏的结果,原因是其他方选择了更坏的、利他而不利己的策略。这一点也是游戏与博弈重要的相似之处。

博弈是一种靠策略制胜的游戏

迪克西特和奈尔伯夫在《策略思维》一书中讲述了一个有趣的故事:

有两个大学生选修了一位博弈论教授的课程。这两个学生平时的成绩很好,总是得“A”,人称学霸。转眼到了期末,按理考试前一个周末正是紧张复习的时候,这两个学生呢,自认为不在话下,心思活分分地早飞到了外面,去到外地参加另一所大学举行的舞会。两个人计算得挺美,这样的考试一天半天准备时间足矣,因此只要周日一早赶回学校,利用周日下午的时间准备准备,第二天的考试就准不在话下,拿下不成问题。但是,由于玩得太晚,周日那天睡过了头。等匆匆返回学校的时候,已经到了晚上,所以肯定来不及准备第二天的考试了。美是美不起来了,情急之下就想出一个办法——拖延时间,于是打电话给教授,撒谎说他们赶回学校时乘坐的汽车爆胎了,被凄惨无比地耽误在路上直到晚上,这样没有了

时间复习功课,希望可以获准缓一天参加考试。

题目出到了教授的头上。对教授而言,如果这两个学生说的是事实,那么他的确可以体谅他们,允许他们缓考。但如果两个学生仅是在撒谎,那么很显然应该拒绝他们不合理的要求,并让他们为自己的行为付出代价。舞照跳,试照考,可规矩是我定,你得照规矩来。

现在的问题就是,教授并不知道两个学生缓考的理由是真是假?他该怎么办呢?

教授仔细思考后答应了这两个学生的缓考请求。学生很高兴,欢呼计谋成功的同时,抓紧当天晚上和第二天上午的时间认真复习,做好了应对考试的一切准备。

考试时间到了,两人被分别安排在了不同的考场里,并很快拿到了试卷。试卷一共有两页,第一页上是一个非常简单的题目,他们轻松地做完了,并暗自庆幸教授真是照顾自己。等翻到第二页的时候,他们傻眼了——上面只有一道考题,题目是:爆胎的是哪个车轮?

在这个故事中,教授面临一个难题,即要不要相信学生的话。如果只是出于直觉而不相信学生的话,那么就是对学生的不尊重,但如果相信了学生说的话,而他们其实是在撒谎,那对其他学生来说就是不公平的。

解决问题的关键在于教授无法去实地验证学生的话,教授该怎么办呢?聪明的教授运用了博弈思维去解决这个问题,把两个学生分在不同的考场里,这样他们就无法串供。在这样的情况下,两个学生对第2页里的问题的答案是一致的,就说明他们说的多半是真话,如果他们的答案是不一致的,就说明他们说的多半是谎话。

其实,所谓“博弈”,就是指可以分出胜负的游戏,也就是双方或多方

在竞局中为争夺利益所采取的策略。只要参赛者讲究博弈策略,排阵有方,本来较弱或比较被动的一方就有可能打败较强或比较主动的一方,取得最后的胜利。就像上述故事中处境被动的教授,通过一个巧妙的计策来验证学生的话一样。

20 世纪中期的两位杰出学者——冯·诺伊曼和摩根斯坦创立了博弈论。从专业角度来说,博弈论就是“研究决策主体的行为相互作用时,人们如何进行决策以及这种决策如何达到均衡的问题”。

怎样才能更方便地解释和理解不同主体之间博弈决策的相互影响呢?我们不妨设想一下石匠做决策和拳击手做决策时所参考因素的差异是什么。石匠在开凿石头的时候,他的“对象”常常是被动的,没有什么思维能力,石头再硬也是一块石头,不会对他采取合作或对抗策略,你就任砍任劈吧。然而,对于拳击手,他的对手就不是一个冰冷的石头,而是与他一样的“人”拳击手。在攻击对方的时候,他的每一步都会招致对方的抵抗,而且还会被对方主动攻击,他必须设法消除或战胜这些抵抗和攻击。

因此,在人与人的博弈中,必须要意识到,你的博弈对象是聪明而有主见的人,他们关心自己的利益,而且不会被动等着挨打。他们既会有与你的目标发生冲突的可能,也会有与你合作的可能。所以,在你做决定的时候,你应该首先设法消除他们的对抗意识,然后积极与对方进行不同程度的合作,以使双方都能从合作中得到最大利益。合作,再次成为了获利的滑润剂。

为了做出更有利于自身的选择,也为了更好地与人合作,你必须运用博弈论的思维制定策略。思路决定出路,谋略才能制胜,不要把竞争对手当傻瓜,谁比谁傻还不一定呢,最后出局的可能是你自己。