

《笑到最后的赢家》系列丛书

# 输掉战役 赢得战争

驾驭全局的策略



朱红◇主编

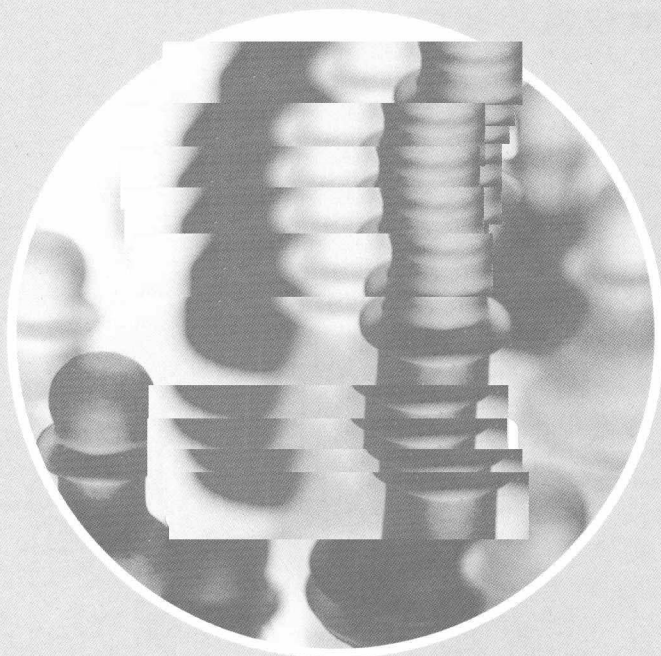


深圳出版发行集团  
海天出版社

《笑到最后的赢家》系列丛书

# 输掉战役 赢得战争

驾驭全局的策略



朱红◇主编



深圳出版发行集团  
海天出版社

## 图书在版编目 ( CIP ) 数据

输掉战役赢得战争：驾驭全局的策略/朱红主编. —深圳：海天出版社，2008. 10  
(笑到最后的赢家丛书)  
ISBN 978-7-80747-201-8

I. 输… II. 朱… III. 人生哲学—通俗读物 IV.  
B821-49

中国版本图书馆CIP数据核字(2008)第039226号

## 输掉战役赢得战争

SHUDIAO ZHANYI YINGDE ZHENZHENG

出 品 人：陈锦涛  
出版策划：毛世屏  
责任编辑：林星海  
责任技编：蔡梅琴  
封面设计：斯迈德

---

出版发行：海天出版社  
地 址：深圳市彩田南路海天大厦（518033）  
网 址：<http://www.htph.com.cn>  
书籍装帧：深圳市斯迈德设计企划有限公司（0755-83144228）  
印 刷：深圳市希望印务有限公司  
开 本：787mm×1092mm 1/16  
字 数：150千  
印 张：15.25  
版 次：2008年10月第1版  
印 次：2008年10月第1次  
印 数：8000册  
定 价：25.00元

---

海天版图书版权所有，侵权必究。

海天版图书凡有印刷质量问题，请随时向承印厂调换。

## 目 录

|                       |    |
|-----------------------|----|
| 第一章 恨不相逢未嫁时.....1     |    |
| 第1节 一锤子买卖的背叛 .....    | 3  |
| 第2节 水壶要用枪来保卫 .....    | 8  |
| 第3节 三尸脑神丹策略 .....     | 12 |
| 第4节 朱温的惩罚机制 .....     | 16 |
| 第5节 猴子之间的均衡 .....     | 22 |
| 第6节 要如何面对终点 .....     | 25 |
| 第二章 以眼还眼以牙还牙..... 31  |    |
| 第7节 侍应生的报复 .....      | 33 |
| 第8节 在一在二不在三 .....     | 36 |
| 第9节 绝对利他的悖论 .....     | 40 |
| 第10节 非天使也非魔鬼 .....    | 44 |
| 第11节 神保佑懂策略者 .....    | 48 |
| 第12节 从纷争走向合作 .....    | 54 |
| 第三章 从零和游戏走向合作..... 59 |    |
| 第13节 从逐鹿游戏到共赢 .....   | 61 |

|      |               |    |
|------|---------------|----|
| 第14节 | 打兔子还是猎鹿 ..... | 64 |
| 第15节 | 哈丁公用地悲剧 ..... | 69 |
| 第16节 | 人多未必力量大 ..... | 72 |
| 第17节 | 合作也需要协调 ..... | 77 |

#### 第四章 积小败成大胜的策略..... 83

|      |                |     |
|------|----------------|-----|
| 第18节 | 项羽输在胜利太多 ..... | 85  |
| 第19节 | 笑到最后才是赢家 ..... | 90  |
| 第20节 | 马褂为什么没做成 ..... | 95  |
| 第21节 | 别把自己垒在墙里 ..... | 102 |
| 第22节 | 顾客为什么倒了胃 ..... | 107 |
| 第23节 | 最近的路并不最快 ..... | 113 |
| 第24节 | 像猎豹一样攻击 .....  | 118 |

#### 第五章 全面策略来自全面思维.....125

|      |                 |     |
|------|-----------------|-----|
| 第25节 | 抓住问题的关键 .....   | 127 |
| 第26节 | 抽掉锅底的柴火 .....   | 131 |
| 第27节 | 提住粽子的绳头 .....   | 134 |
| 第28节 | 这个世界是平的 .....   | 139 |
| 第29节 | 养鸡场里的辩证法 .....  | 144 |
| 第30节 | 木桶上的最短木板 .....  | 148 |
| 第31节 | 要出错一定会出错 .....  | 152 |
| 第32节 | 用墨如泼与惜墨如金 ..... | 156 |
| 第33节 | 以优势兵力完胜 .....   | 161 |

## 第六章 全局策略的奇与正.....169

第34节 正奇互用的策略 ..... 171

第35节 刀光剑影化于无形 ..... 177

第36节 分合之间脱颖而出 ..... 185

第37节 以害为利的分水岭 ..... 190

第38节 踏雪无痕深浅论 ..... 196

第39节 攻如雷霆，守如山岳 ..... 202

第40节 对局中的不同之同 ..... 208

## 第七章 用黑色的眼睛寻找光明.....213

第41节 花不是玫瑰的全部 ..... 215

第42节 不要忽略了骆驼 ..... 220

第43节 把对立融入系统 ..... 224

第44节 翅膀上下都是风 ..... 228

第45节 请摘掉有色眼镜 ..... 234

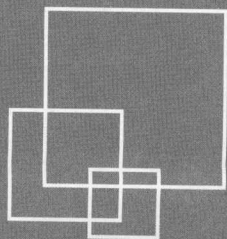


第一章

恨不相逢未嫁时

天上飘着些微云，  
地上吹着些微风。  
啊！  
微风吹动了我的头发，  
教我如何不想她？

——刘半农《教我如何不想她》





## 第1节

## 一锤子买卖的背叛

一位身材高大壮硕的男子来到车站附近的一家餐馆，脱下自己的大衣，十分珍重地挂在了衣帽间的衣架上。这件大衣做工非常精良，一看就是一件高档货。

这位顾客把大衣挂好以后，又想起了什么似的，招手向服务生要来笔，在一张纸上写下了一行字，挂在了大衣上：这件大衣的主人是一位拳击冠军，他很快就会回来。

随后，他坐到桌子旁，点了一份牛排。很快，服务生从厨房出来说：“对不起，没有了。”

这位顾客又要了一份红烧猪肉。一会工夫，服务生又从厨房空手而回，摊开双手说：“对不起，也没有了。”

这位顾客又选了几样其他的菜，但什么也没有。

最后顾客生气了，对服务生说：“你去把我的大衣拿来吧！”

服务生过了一会从衣帽间出来，耸了耸肩膀：  
“您的大衣也不见了。”

说完，他递给这位顾客一张纸条：“拿走这件大衣的人是一位短跑冠军，他永远也不会回来了！”

看完这个笑话，我们在对拿走大衣的小偷的狡黠捧腹之余，也不由得同情那位可怜的“拳击冠军”。他之所以这么快就丢失了自己的大衣，原因就在于那位“永远不会回来”的小偷告诉他的：在没有第二次见面机会的地方，损人利己的行为是不可避免的。

其实对这一点，大部分人都有所体会。在车站和旅游点这些人群流动性大的地方，不但商品和服务质量最差，而且假货横行。原因也正在于商家和顾客之间“没有下一次”——旅客因为商品质优价廉而再次光临的可能性微乎其微，因而在正常情况下的理性选择是：一锤子买卖，不赚白不赚。

在公共汽车上，两个陌生人会为一个座位争吵，可如果他们相互认识，就会相互谦让。在相互联系紧密的人际关系中，人们普遍比较注意礼节、道德，因为他们需要长期交往，并且对未来的交往存在预期。这其实也是中国广大农村中人际关系要远远好于那些迅速发展的城市的原因之一。

这就说明，对未来的预期是影响我们行为的重要因素。一种是预期收益：我这样做，将来有什么好处；一种是预期风险：这样做可能面临的问题。这些将影响个人的策略。

素昧平生的一对男女，偶尔在旅游中相遇，接着在宾馆里春

梦一场，第二天就各自扬长而去，谁也不会忠于谁的，彼此也不会为对方今后的不忠实而有任何不快。根本原因就在于这种“一夜情”，既是一次“性的对局”，同时也是“一次性”的对局。

可是，如果男女双方由此一见钟情，决定发展成为恋人的关系，那么他们彼此的忠心就会有不同程度的增加。原因在于他们今后还要常常碰面，还有机会重复对局。他们会像正常的恋人一样，在接下来的重复对局中，有无数次的机会来对背叛行为做出惩罚，甚至“以其人之道，还治其人之身”。

这就是“一夜情”与爱情之间的区别。

但是即使是爱情和婚姻中，也存在着一个没有未来时的背叛问题。在电影《重庆森林》里，金城武扮演的失恋警探223有一段独白：

我们分手的那天是愚人节，所以我一直当她是开玩笑，我愿意让她这个玩笑维持一个月。从分手的那一天开始，我每天买一罐5月1号到期的凤梨罐头，因为凤梨是阿美最爱吃的东西，而5月1号是我的生日。我告诉我自己，当我买满30罐的时候，她如果还不回来，这段感情就会过期。

结果，到了爱情过期的这一天，金城武吃下了30罐即将过期的凤梨罐头。

这个世界上有什么不会过期呢？任何东西都难常保新鲜，包括婚姻。

早就有人提过给婚姻加一个保质期的观点：一对新人在登记结婚时，依照自身的状况、心态为婚姻预设一个保质期——3年，10年或20年。在这段时光里，全心全意地爱对方，保质期限一到，相互检视评价婚姻质量，不好则到此为止，好则续约。

然而事实上，从对局的角度来看，因为设定了婚姻的“有效期”，两个人的关系期限到了便“自动报废”，离婚的理由如

此简单，手续如此简便，只会加快夫妻双方分手的速度。它只能增加双方背叛的理由，离婚率恐怕比现在还要高得多。

每一次人际交往其实都可以简化为两种基本选择：合作还是背叛。

在人际交往中，双方明知合作带来双赢，但理性的自私和信任的缺乏导致合作难以产生。而且，如果对局是一次性的，那么这必然加剧双方进行坦白的决心，也就是选择相互背叛。背叛是个人的理性选择，但却直接导致集体的非理性。

在这样的对局中，似乎没有任何方法能够让我们逃脱这种两败俱伤的局面。难道人类注定要在生活中承受这个无法摆脱的噩梦吗？

答案是否定的。老资格的对策论专家罗伯特·奥曼在1959年指出，人与人的长期交往是避免短期冲突、走向协作的重要机制。

拥有以色列和美国双重国籍的奥曼于1955年获美国麻省理工学院数学博士学位，当时正是对策论方兴未艾之际，在以后50年的时间里，他一直在寻找避免“囚徒困境”式的坏的纳什均衡的机制，实际上是从理论上探索协调人类利益冲突、增进社会福利的道路。

在任何对局中，表现最好的策略直接取决于对方采用的策略，特别是取决于这个策略为发展双方合作留出多大的余地。这个原则的基础是下一步相对于当前一步的权重足够大，即未来是重要的。

总的来说，如果你认为今后将难以与对方相遇，如果你不太关心自己未来的利益，那么，你现在最好是背叛，而不用担心未来的后果。

而现实生活中反复交往的人际关系，则是一种“不定次数的重复对局”。奥曼通过自己的推导十分严密地证明了，在较

长的视野内，人与人交往关系的重复所造成的“低头不见抬头见”的关系，可以使自私的主体之间走向合作。

这可以解释许多商业行为。一次性的买卖往往发生在双方以后不再有买卖机会的时候，尽量谋取高利并且带欺骗性是其特点。而靠“熟客”、“回头客”便是通过薄利行为使得双方能继续合作下去。

事实上，重复对局也更逼真地反映了日常人际关系。在重复对局中，合作契约的长期性能够纠正人们短期行为的意义，这在日常生活里是具普遍性的。

## 第2节

# 水壶要用枪来保卫

一艘船在大海中遭到风暴，船体肢解沉没了。船长和他的9个部下，坐在一个筏子上逃生。风暴后烈日高悬，漂泊几日后，筏子上粮食殆尽，淡水也只剩下船长手里的一小壶，分到每个人，不过是几小口。

然而，船长手里持着一把枪，枪口对着他的手下们，保护那唯一的一壶水。船长说：“只有到了你快要死的关头才能给你喝一口，否则谁都不能动这唯一的一壶水。”

干渴和求生的欲望，把船员们的理智早已烧尽。他们用充满血丝的眼睛，像野兽一样紧紧盯着船长的枪和船长身后的那壶水，随时有可能扑过去，扑倒船长，扑向那壶水……

但船长自己一连几天没日没夜守护那壶水，极度的疲劳和饥渴，已经把身体里残存的生命一滴一滴地

挤了出来。他知道自己再也坚持不了多久了，可是他却坚持守护着这剩下的唯一一壶水。

几乎在大家都快死去的时候，他们终于被人发现了，得救了。船长却昏死过去。当人们打开他的壶时，里面一滴水都流不出来——根本是个没有水的空壶。

每个人都赞赏这位船长的机智，正因为船员们都在想着那壶水，都认为自己不至于马上死去，毕竟到最后还有点水救命，才坚持到有人发现他们。

但是从对策论的角度，我们却要感谢那把枪。试想一下，在当时的绝境中，如果没有这把枪，船长的威望是不足以保护这壶“水”的，也就不足以让船员们老老实实在地等待救援。

事实上，不仅是在这样的极端情况下，在生活中每一个鼓励合作的良好计划里，通常都会包含某种惩罚作弊者的机制。

一个坦白且供出合作伙伴的囚徒可能遭到这些人的朋友的报复。如果他知道外面会有什么报应等着自己，尽快逃脱牢狱之灾的前景大概也就不会显得那么诱人了。在很多情况下，聪明的警察会威胁毒品贩子说，如果他们不坦白，就马上释放他们。这种奇特的威胁起作用的原因在于，一旦毒品贩子被释放，卖毒品给他们的人就会认定他们一定是招供了，从而不再与他们打交道，甚至视之作为一种威胁而加以“清除”。

这些例子反映了在最初对局之上增加惩罚机制的做法，其目的就是为了减少作弊的动机。在对局的结构里还存在其他类型的惩罚。一般而言，这种情况发生的原因在于这个对局反复进行，这一回合作弊所得将导致其他回合所失。

归纳起来，在一个一次性的对局当中没有办法达成互惠合作。只有在一种持续的关系中才能够体现惩罚的力度，并因此成为督促合作的木棒。合作破裂自然就会付出代价，这一代价会以日后利润损失的形式出现。假如这个代价足够大，作弊就会受阻，合作就会继续。

事实上，法国哲学家卢梭早就指出了这一点，他曾经在《社会契约论》中认为，契约是整个人类社会存在的前提条件之一。

前面已经分析过，如果囚徒困境只是一次性的对局，那么签订协议是毫无意义的，其纳什均衡点并不会改变。可以签订协议的一个最基本的条件，就是对局需要重复若干次，当然至少大于一次。

重复对局与一般性的动态对局是不同的。多轮动态对局中，参与者能够了解到对局中的每一步其他参与者在自已选择某种策略下的行动，而重复对局的参与者无法了解到在任何一步中，其他参与者的策略选择。

在重复型的囚徒困境中，签订合作协议并不是很困难，困难的是协议对对局各方是否具有很强的约束力。合作契约建立的困难在于任何协议签订之后，对局参与者都有作弊的动机，因为至少在作弊的这一局对局中，作弊者可以得到更大的收益。

霍布斯对合作协议的观点是：“不带剑的契约不过是一纸空文。它毫无力量去保障一个人的安全。”这就是说，没有权威的协议并不是导致民主，而是导致无政府状态。

当囚徒困境扩展为多人对局时，就出现了一个更广泛的问题——“社会悖论”或“资源悖论”。人类共有的资源是有限的，当每个人都试图从有限的资源中多拿一点儿时，就产生了局部利益与整体利益的冲突。人口问题、资源危机、交通阻塞，都可以在社会悖论中得以解释，在这些问题中，关键是通过研

究，制定游戏规则来控制每个人的行为。

爱克斯罗德对对局者的一些假设和结论使其研究不可避免地与现实脱节。首先，《合作的进化》一书暗含着一个重要的假定，即个体之间的对局是完全无差异的。现实中的对局往往并不总是合作双赢的“重复囚徒困境”。由于对策者之间绝对的平等是不可能达到的，因而某些对局对一方来说是典型的高成本、低回报。

首先，对策者在实际能力上存在不对称，双方互相背叛时，可能不是各得1分，而是强者得5分，弱者得0分，这样，弱者的报复就毫无意义。另一方面，即使对局双方确实旗鼓相当，但某一方可能怀有赌徒心理，认定自己更强大，采取背叛的策略能占便宜。爱克斯罗德的得分矩阵忽视了这种情形，而这种赌徒心理恰恰在社会上大量引发了零和对局。

在这种情况下，必须通过法制手段，以法律的惩罚代替个人之间的冤冤相报，规范社会行为。

事实上，从对策论的角度看，法律就是通过第三方实施的行为规范，其功能首先是改变对局的结果——改变当事人的选择空间，其次通过法律不改变对局本身而改变人们的信念或对他人的行为预期，从而改变对局的结果。