



没有理由不赢

每天读一个博弈故事

★★★★★★★★★★★★★★★★★★★★
MEIYOU LIYOU
BUYING
MEITIAN DU YIGE BOYI GUSHI
★★★★★★★★★★★★★★★★★★★★
愚蠢的人将简单的问题弄复杂
聪明的人将复杂的问题弄简单



每天花几分钟时间看一篇
让你学会用博弈的眼光去分析周围的人和事

陈一婧/编著



全国百佳出版社
中央编译出版社
Central Compilation & Translation Press



没有理由不赢

每天读一个博弈故事

MEIYOU LIYOU
BUYING
MEITIAN DU YIGE BOYI GUSHI

陈一婧/编著



全国百佳出版社
中央编译出版社
Central Compilation & Translation Press

图书在版编目 (CIP) 数据

没有理由不赢：每天读一个博弈故事/陈一婧著. —北京：
中央编译出版社，2010.6

ISBN 978-7-5117-0365-1

I. ①没… II. ①陈… III. ①对策论—通俗读物
IV. ①O225-49

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2010) 第 097402 号

没有理由不赢：每天读一个博弈故事

出版发行：中央编译出版社

地 址：北京市西单西斜街 36 号 (100032)

电 话：(010) 66509360 66509246 (编辑部)
66509364 (发行部) 66509618 (读者服务部)

h t t p: //www. cctpbook. com

E — mail: edit@cctpbook. com

经 销：新华书店

印 刷：北京明月印务有限责任公司

开 本：787×1092 毫米 1/16

字 数：320 千字

印 张：23

版 次：2010 年 8 月第 1 版第 1 次印刷

定 价：39.90 元



前言

博弈论其实很简单

随着人们对自我认识的提高，各种有关人类之间关系的理论纷纷蓬勃兴起并不断向纵深发展，博弈论就是其中之一。时至今日，“博弈”这个词的普及程度几乎已经到了“妇孺皆知”的地步，时不时就能听到它从某人的嘴中蹦出来，仿佛一下子我们生活中的所有行为都成了博弈，以至于有人说，现实就是一个大博弈场，有人的地方就有博弈。

然而，大多数人事事实上对博弈论都是只知其名，不知其意，或者是只知其一，不知其二，于是种种的误解与附会产生了：有人认为博弈论就是策略学、厚黑学的，也就是教人如何诈、如何玩阴谋诡计；也有人认为博弈论是高深的学术理论，只需要知道有这么个东西就行了，至于内容是什么，那是专家教授们的事，与己无关；还有人从字面直接理解认为博弈论就是研究一群人如何斗来斗去，如同足球比赛一样。

假如“博弈论”这么个词是活物的话，恐怕它一定要大呼冤枉并且泪流满面了，明明本理论的内涵要比算计、策略什么的广得多，明明本理论是站在客观角度分析问题，却被归到了厚黑学的队伍中，这实在是太没有道理了！

那么，什么是博弈论呢？那就要首先弄清楚什么是博弈。《现代汉语词典》对它的解释是：1. 古代指下围棋，也指赌博；2. 比喻为谋取利益而竞争。2005年因博弈论而获得诺贝尔经济学奖的罗伯特·奥曼教授给博弈下的定义是：所谓博弈，就是策略性的互动决策。这两种说法有着共通之处，前者所说的下围棋或是赌博，其实质都是为谋取利益而进行的竞争，或者说是做策略性的互动决策，因此当参与者都是“理性人”的情况下，在





考虑了自己应该做的决策的同时，分析其他参与者可能采取的举措。

那么这么看来，博弈论的确有着策略术的影子，但又不仅仅只是策略术，至于厚黑，那完全是误解。

本书选取了大量有趣的小故事，经过博弈分析，教人们用博弈的眼光去看待与分析这些故事，以期帮助人们更好地理解社会的秩序，理解人与人之间的矛盾和冲突，使得人们能更理性地融入社会。如同博弈论经济学家梅尔森（2007年诺贝尔经济学奖得主之一）所说：对于矛盾冲突的理解，有助于建设一个更加和平美好的社会。

本书并非说教式的高深教材，通俗易懂是其特点。选取的故事基本涵盖了博弈论的主要知识点，故事的内容亦是五花八门，紧随其后的点评则通过寥寥几句将故事的博弈本质揭露出来。小故事加小短评，每天花几分钟时间看一篇，简单明了。

简单是一种美。有一句话说的好：愚蠢的人将简单的问题弄复杂，聪明的人将复杂的问题弄简单。而这本书尽力向聪明的那一方靠拢，将博弈论这个看起来高深艰涩的理论简化成一个个趣味性的故事，使得读者能够在愉快的阅读中明白博弈是怎么回事。希望这本书做到了这点。



目 录

初始博弈——世间万千皆游戏

博弈的类型：认清你所身处其中的博弈	(3)
老鼠遇见猫：算则生，不算则死	(5)
不值得定律：不值得做的事情不要做	(6)
渔夫与小鱼：“蚊子”再小也是肉	(7)
谁被释放了：用眼睛和头脑去寻找机会	(8)
分粥哲学：选择是博弈的核心	(9)
推迟离开：我要狠狠报复	(10)
布里丹的驴子：世上竟有这么蠢的家伙	(11)
嫉妒：理性是博弈的前提	(12)
纽科姆悖论：理性人假设的困境	(13)
测试：一个群体的聪明程度	(14)
袋鼠与管理员的博弈：你把笼子修得再高也没用	(15)
非理性：博弈航行中的一块礁石	(16)
为什么总是小孩获胜：你以为事情应该是怎样	(17)
苍蝇与蜜蜂：能够飞出瓶子的竟然是笨的一方	(19)
抉择：有时只是那一瞬间头脑空白下的行动	(20)
隐权力博弈：本人的实力可不是表面看来那么简单	(21)
森林中的博弈：你们不相信吧，那就跟我来	(27)





区寄智斗强盗：乘你不备要你命	(29)
农民与服务生：你学我干啥	(32)
当老虎来了：不急，请容我穿上跑鞋	(33)
彼得原理：不是爬得越高就越好	(34)
损失了两马克：不为“打碎的牛奶”哭泣	(36)
北极熊与海豹：谁说守“株”待不了“兔”	(37)

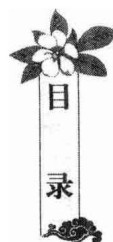
负和博弈——你也知道，我们都是为了生存

两败俱伤：负和博弈	(41)
幸存者游戏：你绞尽脑汁要存活，别人又何尝不是	(42)
鹤蚌相争：双方都没有好处，却便宜了他人	(45)
战争：永远的负和博弈	(46)
蔡锷和袁世凯的博弈：麻痹敌人，让对方放松警惕	(47)
武则天和王皇后的博弈：你的都是我的，我的还是我的	(49)
古巴导弹危机：斗鸡博弈中的妥协之道	(51)
鸿门之宴与乌江自刎：有些人是注定无法合作的	(54)

一次性博弈——对待游客，绝不手下留情

宰相嗜鱼：单次与重复博弈的选择	(59)
对待游客：绝不手下留情	(60)
楚庄王的用人之术：以宽广的胸襟服众	(61)
宋清卖药：做得好才能做得久	(62)
回头客：还是不要欺骗的好	(64)
孔融让梨：如果你不是我的兄弟	(64)
瘦羊博士：其实收益有很多种	(66)





投机者：让世界变得更加残酷	(67)
狼来了：说谎的代价	(68)
烽火戏诸侯：下次没人再信你	(69)
匹诺曹：诚实并不是一件可以轻松拥有的美德	(70)
是否选择排队：我又不认识你	(71)
绑架的“哲学”：做绑匪也要讲诚信	(73)
五元？十元？：如何选择你才能有更多机会？	(75)
亡羊补牢：及时补救可以减少后面的损失	(76)
“破窗理论”：打坏玻璃会引起犯罪猖獗？	(77)
被解雇的员工：有时也要小题大做	(78)
破窗理论：一次还是重复？	(79)
蜈蚣博弈悖论：有限次数的博弈	(80)

纳什均衡——这样的选择我不后悔

智猪博弈：不劳动者亦得食	(85)
挤车困境：狭路相逢勇者胜	(87)
债务与纳什均衡：欠钱的是爷	(88)
匪徒与侦察员：我要逃，你要抓，那就来斗斗法	(89)
为何票贩子屡禁不止：猫捉老鼠的游戏	(91)
麦琪的礼物：亲爱的，我为你准备了最好的礼物.....	(93)
猎人与猎狗的博弈：不在其位，不谋其政	(95)
村口的一排树：公共知识博弈	(99)
红色的还是白色的：让个人信息成为公共知识	(101)
房地产开发：你要不开发那就我来	(102)
旅行者模型：损人一千自损八百	(103)
西单两家商场的位置选择：好生意扎堆儿	(106)
协和谬误：欲罢不能的困境	(107)





虎怒决蹻与鳄鱼效应：舍得，有舍才有得	(108)
情侣看电影：别让月亮代表你的心	(111)
鹰一鸽博弈：先下手为强，后下手遭殃	(113)
羊群的选择：弱者的求生之道	(114)
大学生点名博弈：逃课的悲剧	(116)
高校贫困生助学贷款：增加博弈的成本	(117)

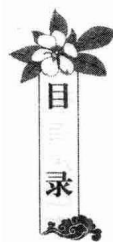
序贯博弈——顺序真的很重要

序贯博弈：先后各有各的优势	(123)
田忌赛马：顺序其实很重要	(124)
枪手博弈：英雄创造历史，庸人繁衍子孙	(125)
轮流付账：真是“公平”的付账方式啊！	(129)
孙臆与庞涓取饼：你以为多拿就能赢吗？	(131)
中国人的幽默：只要你过得没我好	(132)
两个故事：不同的说话方式造成不同的结果	(133)
橄榄球决赛：如果要冒险的话请趁早	(134)
是否改变选择：计算期望收益	(136)
海盗分金：第一个分配的才是大赢家	(137)
创业的博弈：“在位者”的威胁不足信	(138)
黔之驴：力所能及的最优选择	(140)
功败垂成：高才生的一场轮盘赌	(141)
阿罗不可能定理：顺序会改变一切	(143)

囚徒困境——如果你是非理性的，那该多好

囚徒困境：如果你不够理性该多好	(147)
-----------------------	-------





串供：约定到底有多可信？	(148)
为何需要法律之博弈思考：秩序是良性发展的保证	(149)
机会：有准备的人才能得到？	(152)
无声的较量：你不就是这个意思吗？	(153)
落水的博士：我不知道竟是这么一回事	(154)
首因效应：我一眼望去就知道你这个人很不错	(155)
美女与老虎：两难抉择	(156)
堵车：我管你后面是火山地震还是洪水爆发	(158)
选择：小心你的非理性同伴	(159)
战国七雄：最理性的选择带来了最终毁灭	(160)
军备竞赛：发动核战争是出于好意？	(162)
航空公司的决策：出乎意料的结果	(163)
贸易保护：谁都不想为别人买单	(165)
唐朝人的计谋：明天你会出卖我吗？	(167)
柠檬市场：信息不对称造成的困境	(168)
低效率员工：你的态度为何总是这么积极？	(169)
保险公司的困境：坏人总是有张好面孔	(170)
裁员还是减薪：这不是一个问题	(171)
懒蚂蚁效应：什么是懒的标准？	(171)
马太效应：底层的厮杀	(173)
三鹿奶粉事件：卖奶粉不能卖了良心	(174)
霍布森选择：选择的假象	(175)
指鹿为马：并不高明的庄家	(176)
所罗门断案：舍不得孩子套不住“狼”	(177)
酒吧博弈：少数人的博弈	(180)
石油输出国组织合作：大家好，才是真的好	(183)

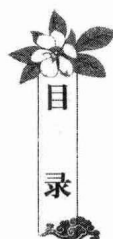




信号——其实我只是在唬你

破釜沉舟：可能项羽也在害怕	(187)
小鸡游戏：要让对方相信你的威胁	(189)
威慑：我也害怕但我不能表现出来	(190)
公交车老汉：假逃犯吓跑真抢匪	(191)
假威慑：有些威胁是吓不倒别人的	(192)
拿破仑的威胁：别以为我不会开枪	(193)
拿破仑打架：不信打不倒你	(194)
打架：比比谁更男子汉	(195)
孙武治兵：大王的爱妃也照杀不误	(196)
交通规则：开车用不着玩命	(197)
空城计：玩的就是心跳	(198)
李广解鞍退敌：告诉对手你不害怕	(200)
最早的空城计：败给了自己的胆怯	(201)
三个和尚的故事：够狠你就打断自己的腿	(202)
围师必阙：增加对方的选择	(204)
伍子胥的智慧：宁可信其有，不可信其无	(205)
排队：跟着别人走未必就是正确的	(207)
羊群效应：大家都这么做就一定对吗？	(208)
银行挤兑：谁都不想做倒霉鬼	(210)
索罗斯的金融风暴：如何做羊群效应的领头羊	(212)
职场中的羊群效应：做“羊”是理性的选择	(213)
畅销书：能分一杯羹也不错	(214)
餐厅的博弈：厕所比厨房还干净？！	(215)
手机的故事：不要贪那点小便宜	(216)
商鞅徙木为信：信用何止五十金	(218)
吴起杀妻求将：传递信号也要分对象	(219)





庞氏骗局：我说行就是行，不行也是行	(220)
布朗与露西：这有个球，你来踢吧	(222)
“南海泡沫”事件：大家一起吹，破了我不赔	(223)

外部性效应——我不在乎你本身有多好

QQ 的胜利：不选我就没人跟你玩	(227)
QWERTY 式键盘：我的地盘我做主	(228)
路径依赖：习惯的力量很可怕	(230)
一个房地产寓言：房价就是这样被炒起来的	(231)
租房与买房：对不同人来说选择也是不同的	(232)
约会博弈：不比较一番怎么能知道好坏	(235)
“女王选夫”的故事：也许不一定会选最好的	(238)
“麦穗理论”：选择较好而非最好	(239)
自己人效应：咱们其实差不多	(240)
美女投票论：大家认为好的就真的好吗？	(242)
听话的猴子：强迫成习惯，习惯成规矩	(243)
马屁股和航天飞机：路径依赖力量大	(244)
戴尔的神话：从卖邮票的路径走出了亿万富翁	(245)
商业活动中的路径依赖：就是要让你离不开我	(246)

合作——大家好，才是真的好

两个饥饿的人：合作求生	(251)
天堂与地狱的区别：其实只在一线之间	(252)
凑份子游戏：你少出一点，我也少出一点，最后还怎么赢！	(252)
爱打赌的夫妻俩：最怕就是窝里斗	(254)



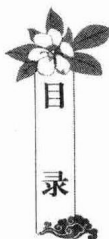


天才兄妹：我在用我的方式跟你打招呼	(255)
婆媳关系：很难分清对错的家务事	(256)
情绪投射与反投射：你以怎样的表情待我，我便以怎样 的表情待你	(258)
离婚财产分割的问题：是一拍两散还是好聚好散	(259)
爱克斯罗德实验：针锋相对策略	(260)
索马里海盗：在各大国博弈间潇洒存活的一颗毒瘤	(261)
屠夫的帽子博弈：以最小的损失换取最大的利益	(263)
中国学生负担过重问题：竞争的无奈	(264)
公地的悲剧：拿公家的绝不手软	(265)
水资源的公地悲哀：理性博弈背后的危机	(266)
国防：公共产品的外部效应	(268)
逃跑的士兵：身不由己的理性	(269)
待宰的猴群：沉重的沉默	(270)
协同攻击难题：如何确认对方收到了自己的信息	(272)
合作：小心你的伙伴	(273)

谈判——我要说服你

谈判：就是要冲击你的底线	(277)
戴高乐的“空椅”政策：别想忽视我	(278)
洪赵争水：我不要命了，你敢吗	(280)
分遗产：永远别让竞争对手知道你的偏好	(281)
妇女与鳄鱼：有惊无险的最优抉择	(283)
定价：歧视往往与垄断相伴而生	(284)
张仪的谈判策略：信息不对称的博弈	(286)
分橙子中的谈判：合作博弈可以实现双赢	(287)
分蛋糕：博弈也需速战速决	(288)





组织同学踢球：快点来，就差你一个了！	(291)
慕尼黑会议：给你一块肉，你去咬别人吧	(292)
诸葛亮舌战群儒：瓦解合作博弈的联盟	(293)
杯酒释兵权：打开天窗说亮话	(294)
脏脸博弈：信息公开的后果	(296)
石油暴涨中的利益博弈：少数派的游戏	(297)
塔木德方案：看似奇怪实则公平的博弈妙解	(301)

策略——我知道你其实不是为了我着想

海关和进口商：你有张良计，我有过墙梯	(307)
政府与商船的博弈：我知道你其实不是为了我着想	(308)
老师的生日：逻辑是博弈的利刃	(309)
一道测试题：你真的就只有这些选择吗？	(311)
绑架者与警察的博弈：魔高一尺，道高一丈	(312)
老人与小孩：耍个花招让你们不再喧闹	(313)
小孩与狗熊：说你傻你还真傻	(314)
裁员与减薪：比较之下也只好这样了	(316)
警察与小偷博弈：我们来躲猫猫	(317)
猎杀骆驼：你的眼里看到的只能是你的猎物	(318)
石头、剪子、布：你这个人不讲究，你不按套路出招	(319)
冗员悖论：宁做鸡头不为凤尾	(320)
信任博弈：一纸合同的意义	(323)
杀一儆百：杜绝员工偷懒	(324)
马蝇效应：灵活地激励下属	(325)
百事可乐与可口可乐的百年博弈：由追随者到分庭抗礼	(328)



初始博弈
世间万千皆游戏



博弈的类型：认清你所身处其中的博弈

有两个故事：

第一个是勾践卧薪尝胆的故事。

公元前496年，吴王阖闾派兵攻打越国，但被越国击败。阖闾在弥留之际，让伍子胥选后继之人。伍子胥独爱夫差，便选其为王。此后，勾践听说吴国要建立一支水军，便不顾范蠡等人的反对，要出兵灭此水军，结果被夫差的奇兵包围而大败。夫差捉住勾践，却不听老臣伍子胥的劝告，留下了勾践等人。三年后，勾践饱受侮辱，终被放回越国。于是勾践暗中训练精兵，每日晚上睡觉不用被褥，只铺些柴草（古时叫薪）；又在屋里挂了一只苦胆，不时尝尝苦胆的味道，为的是不忘过去的耻辱。为鼓励民众，勾践和百姓一起参加劳动。在越人同心协力之下，越国日益强大。

一次夫差带领全国大部分兵力赴会，要求勾践也带兵助威。勾践见时机已到，便假装赴会，领三千精兵拿下了吴国主城，杀了吴国太子，又擒了夫差。夫差后悔当初未听伍子胥之言，留下了勾践。死前，他只求不要伤害吴国百姓。

另一个是诸葛亮“七擒孟获”的故事。

东汉末年，魏、蜀、吴三分天下。蜀丞相诸葛亮受昭烈帝刘备托孤遗诏，立志北伐，以重兴汉室。就在这时，南蛮又来犯蜀，诸葛亮当即点兵南征。到了南蛮之地，诸葛亮首战就大获全胜，擒住了南蛮的首领孟获。但孟获不服气，说什么胜败乃兵家常事。孔明得知后，下令放了孟获。

放走孟获后，孔明找来孟获的副将，故意说孟获将此次叛乱的罪名都推到了他的头上。副将听了十分生气，大声喊冤，于是孔明也将他放了回去。副将回营后，心里一直愤愤不平。一天，他将孟获请入自己帐内，捆绑了送至汉营。孔明用计二次擒获了孟获，孟获却还是不服，诸葛亮便又放了他。这次，汉营大将领们都有些想不通。他们认为大家远涉而来，他却

