

生活中的心理博弈法则

学用博弈

活学妙用博弈论

墨 墨◎编著



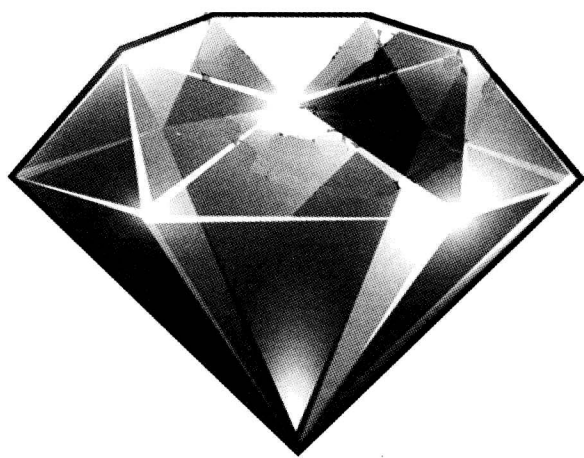
世事如棋。怎样与上司、同事、下属和平相处？
与客户以及竞争对手打交道，如何占据有利地位？

哈佛大学、剑桥大学、普林斯顿大学、耶鲁大学

魅力博弈

中国妇女出版社

学用 博弈



墨 墨◎编著

活学妙用博弈论

中国妇女出版社

图书在版编目(CIP)数据

学博弈 用博弈:活学妙用博弈论/墨墨编著. —北京:中国妇女出版社,2013.4

ISBN 978-7-5127-0651-4

I. ①学… II. ①墨… III. ①博弈论—研究 IV. ①0225

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2013)第 051047 号

学博弈 用博弈——活学妙用博弈论

作 者: 墨 墨 编著

责任编辑: 万立正

责任印制: 王卫东

出 版: 中国妇女出版社出版发行

地 址: 北京东城区史家胡同甲 24 号 邮政编码: 100010

电 话: (010)65133160(发行部) (010)65133161(邮购)

网 址: www.womenbooks.com.cn

经 销: 各地新华书店

印 刷: 北京中达兴雅印刷有限公司

开 本: 170×240 1/16

印 张: 20

字 数: 250 千字

版 次: 2013 年 7 月第 1 版

印 次: 2013 年 7 月第 1 次

书 号: ISBN 978-7-5127-0651-4

定 价: 32.80 元

■ 博弈就在我们的生活中

2002年，影片《美丽心灵》获得了奥斯卡大奖，其中的主角原型就是“博弈论”中“纳什均衡”的提出者——约翰·纳什。影片里有这样一个情节：在普林斯顿大学的酒吧里，4个男孩正在商量着怎样去追求一个漂亮女孩。当时，还在上大学的纳什却被不是很清晰的“博弈论”的思维引导，心想：“假如这4个男孩都去追求那个漂亮女孩，那个女孩肯定会摆起架子来，不会理睬他们中的任何一个。当这几个男孩再去追求别的女孩时，其他女孩也不会接受他们了，因为谁都不想当‘次品’。可是假如他们愿意先追其他女孩，那么那个漂亮女孩就不会有很强优越感，那时再追她就很容易了。”就是在这样的小事中，纳什向我们阐释着生活中无处不在的“博弈”。

那么，“博弈论”到底是什么呢？看起来很深奥、神秘的博弈论，为什么在纳什眼中却如此简单？

“博弈论”的英文是 Game Theory，从字面意思来看，就是竞赛论或者游戏论。博弈论本来是数学的一个分支，但因为它能很好地解决对

竞争等问题的可操作性分析，因而成了经济学中一个激荡人心的研究领域。可以这样说，“博弈论”已经改变了传统经济学。从纳什的例子中可以看出，博弈就在我们身边，也可以说，身边的很多行为和现象都能用博弈论来描述。博弈论不仅仅属于某个领域，而是渗透在生活的各个方面。

“弈”在中国是下棋的意思，可以说下棋本身就是一种典型的博弈。当然，把博弈扩展开来说，国家之间的角力、企业之间的竞争、生活中的琐事等都可能是一种“博弈游戏”，只是其内容和规则不一样而已。比如两个国家之间关于某个问题的磋商属于博弈；在一场球赛中，参赛者都想在努力巩固防守的同时，再向对方发起进攻，让对方输得一败涂地，最终他们之间必定一胜一负，从博弈论的角度看，这属于零和博弈；两个企业之间由竞争走向合作的过程也是一种博弈；甚至去菜市场买菜，当我们对某种菜的口味和质量等有疑问的时候，卖菜的大婶也常会这样说：“放心吧，我一直是在这儿卖东西的。”这句看似朴实的话里其实也包含了“博弈论”中的思想：这次交易是一种次数无限的重复博弈，假如我今天骗了你，下次甚至连你的朋友都不会再来我这儿买东西，所以我是不可能骗你的，而且因为我的菜质量和口味好，所以我才得以长期在这儿卖菜，也就是说我的菜是没有问题的，你买回去亏不了。而我们往往在听了大婶的一句话后，也会顿时消除疑虑，把菜买回家。由此可见，博弈并非遥不可及，它就存在于我们的生活中。

《活学妙用博弈论》一书中包含了丰富的东西方智慧，并用很多案例全面剖析了博弈论，其内容通俗易懂，却揭示了深刻的哲理，而且它让读者对博弈论的印象不再是支离破碎的。

本书在出版过程中，田伟、李锦清、许亭、卢丽丽、马剑涛等人对本书的编写给予了大力支持和帮助，在此向他们表示感谢。虽然本书在创作过程中，态度是严肃认真的，但是由于资料收集所限，书中难免有不足之处，欢迎读者批评指正。

目录

Contents

第一章

零和博弈:此消彼长的角逐

- 002 司马光PK王安石
- 005 弱肉强食的野蛮理论
- 008 把自己的幸福建立在别人的痛苦上
- 009 “几家欢喜几家愁”的快乐守恒规则

第二章

囚徒困境:倒霉的聪明者

- 014 人人皆“囚徒”,岂能无困境
- 017 封闭式的袋子交易
- 020 利益,让我们走不出“困境”
- 024 “尔虞我诈”,终成“偷鸡不成蚀把米”
- 027 等待被杀的猴子和被抢劫的沉默者

第三章

重复博弈:作废的自律支票

- 034 人人都明白“一报还一报”的道理
- 037 合作约束——重复博弈会产生好结果

040 一锤子买卖与长期合作

043 为什么要有游戏规则

第四章

人质困境:勇敢的众矢之的

048 人质困境的形成

050 身临其境——检验价值标准

051 个体利益与群体利益

054 可以创造奇迹的力量

057 善协作,利和谐

第五章

酒吧博弈:创意的伟大力量

060 酒吧博弈:少数人博弈

062 盲目跟风

065 找准临界点及细微变化,做出决策

067 混沌现象中的生存方式及决策

070 打破常规,不走寻常路

第六章

斗鸡博弈:进退两难的选择

076 狭路相逢

078 前进还是后退

080 探听虚实,辨别真伪

083 先人一步,胜人一筹

087 妥协是前进

089 优势互补,对局双赢

第七章

协和谬误:无奈的“壮士断腕”

- 092 欲罢不能的困局
- 095 骑虎难下的尴尬
- 098 损失憎恶与沉没成本
- 101 弃车保帅,壮士断腕
- 105 急流勇退,从不利中抽身

第八章

枪手博弈:坐山观虎斗

- 110 三国鼎立,枪手的对决
- 113 实力不够,就借力打力
- 116 隔岸观火,坐山观虎斗
- 120 木秀于林,风必摧之
- 123 射人先射马,擒贼先擒王

第九章

猎鹿博弈:大家好才是真的好

- 128 最优的狩猎选择
- 131 解决问题,也要双赢
- 134 合作的需要与正和博弈
- 137 猎鹿困境与反合作观念
- 140 展望长远,站好自己的岗位

第十章

智猪博弈：弱者对于强者的剥削

- 144 多劳未必多得
- 146 后发制人的策略
- 151 你有上策,我有对策
- 153 填补管理漏洞:防止搭便车

第十一章

蜈蚣博弈：理性人的逆向思维

- 160 理性思维VS非理性思维
- 163 知晓5年后,便知今天时
- 168 狡猾的“萝卜加大棒”
- 172 逆向思维开创新眼界

第十二章

分蛋糕博弈：神奇的生活经济学

- 178 时间就是金钱
- 182 特殊的威胁方式:边缘策略
- 187 偷梁换柱的“等价法”
- 191 主动设计博弈局势

第十三章

鹰鸽博弈：进化中的“顽固因子”

- 196 进化中的稳定均衡
- 198 “弱者”为何吃掉了“强者”
- 201 皇帝和裹脚之间的路径依赖

- 203 动作快才能吃上热豆腐
- 206 由竖鸡蛋引发的思维分析

第十四章

脏脸博弈：暗自达成共识

- 210 思维游戏中的共同知识
- 213 稳操胜券的赌局
- 216 村中到底有几只病狗
- 219 无形走向的步调一致
- 221 皇帝正在赤身裸体

第十五章

警察与小偷博弈：不按套路出牌

- 226 不能说出口的秘密
- 229 不按套路出牌的有效策略
- 233 无招胜有招
- 236 黑天鹅的寓意
- 238 循规蹈矩和随机应变

第十六章

信息不对称：天经地义的欺骗

- 244 二手车市场上的信息博弈
- 247 蓝田野莲汁、野藕汁现象
- 250 天堂好还是地狱好
- 253 位列“13”的异教徒
- 256 信息不对称骗了司马懿

第十七章

信息传递:无形的声音波纹

- 262 能够减肥的饮料
- 265 体育中的信息传递
- 268 酒香也怕巷子深
- 270 毕加索的名字
- 273 有效传递信息

第十八章

信息甄别:识别均衡的筛子

- 278 商家服务要多样化,消费选择要适合自己
- 280 摸钟辨盗的断案模式
- 283 是多选题还是单选题
- 286 甄选信息至关重要
- 289 全方位考虑,巧妙甄别信息

第十九章

策略欺骗:智与谋的博弈

- 294 制造弱小假象,麻痹敌人
- 296 虚虚实实,牵着敌人的鼻子走
- 298 商人PK海关
- 301 换个方式发红包,老板、员工都满意
- 303 转移对手的注意力
- 306 赢得对方的信任
- 308 商人的诡计

把自己的“快乐”建立在他人的“痛苦”之上的博弈，被称为零和博弈。零和博弈最终的结果就是一方消灭另外一方的势力。

世界就像一个封闭的系统，其中的机遇、资源和财富都是有限的，而个别国家、地区和个人的财富增加势必会导致其他国家、地区和个人的财富受到损失，这是一种“邪恶进化论”式的胜者为王、败者为寇的世界。

在没有可能合作的竞争中，所谓的双赢不过是用来迷惑对手的障眼法。如果想要在竞争中获得胜利，就一定要精通零和博弈的游戏规则，掌握其精髓，因为很多竞争本身就是一场精彩的零和博弈。

第
一
章

零和博弈： 此消彼长的角逐

1

司马光 PK 王安石

宋朝经过108年的发展，其人口猛增，开支也迅速增加，机构臃肿，军队庞大，贫富差距越来越大，国库也越来越空虚。因此在公元1068年，发生了著名的“熙宁变法”。

这场变法的主要推动者有两个人：一个是年轻气盛的新皇帝宋神宗，另一个就是刚愎自用的宰相王安石。当然，他们本着“利国利民，富国强兵”的原则出发，目的是好的，但是这项新法却遭到了很多人的反对，最后导致改革一败涂地。

在这场变法中，反对呼声最高的就是著有《资治通鉴》的司马光，另外还有其同党苏东坡、欧阳修等重量级人物。在围绕着“变法”形成的“旧党”和“新党”之间，不可避免地会发生一些矛盾甚至是争斗，最终因为宋神宗更加青睐王安石，而使司马光被迫辞官回家，从那时开始闭门修书，不问政事。

公元1085年，宋神宗去世，年仅10岁的太子赵煦即位，他就是宋哲宗。宋哲宗年少即位，朝政由他的祖母高太后把持着。高太后一直是反对新法的，所以她一临朝就将司马光召到了东京，出任宰相一职。

回到朝廷后，虽然司马光已经是风烛残年，又老又病，可是在废除新法上，却没有一点懈怠之意，他把王安石的新法一股脑地全部废除了。王安石不久就郁郁而终了，而司马光在其死后不久也去世了。

司马光和王安石之间的斗争持续了数十年，力量可谓此消彼长，像他们这样把自己的“快乐”建立在他人的“痛苦”之上的博弈，

就被称为零和博弈。零和博弈最终的结果就是一方消灭另外一方的势力，正像司马光最终废除了王安石的全部变法内容一样。

赵匡胤“杯酒释兵权”的做法恰当地诠释了零和博弈的意义。

在宋太祖赵匡胤登上皇位没过半年的时间，就有两个节度使起兵反对大宋王朝。后来赵匡胤亲自出征，费了很大力气才将这场战事平定。因为这件事，赵匡胤心里总觉得不踏实。

有一次，赵匡胤单独和赵普说话，他问赵普：“从唐朝到现在，已经换了5个朝代，这些年总是没完没了地打仗，战乱中不知多少老百姓流离失所。这到底是为什么呢？”赵普回答：“这很容易看出来，一个国家的混乱，其原因就在于藩镇的权力过大。假如把兵权都集中在朝廷手里，天下自然就太平了。”赵匡胤听后连连点头，称赞赵普说得很对。之后，赵普又对赵匡胤说：“现在禁军大将王审琦和石守信两个人兵权过大，依我看，还是把他们调离禁军比较好。”赵匡胤说：“他们两个都是我的老朋友，自然是不会反对我的，这就不必担心了。”赵普回答：“我担心的并不是他们会叛变，而是根据我平日的观察，这两个人并没有统帅禁军的能力，他们管不住手下的士兵。如果有朝一日，下面的人揭竿而起，恐怕他们两个人会身不由己。”赵匡胤用力敲了一下自己的额头说：“幸亏你提醒了我。”

过了几天，赵匡胤在宫中举行宴会，宴请王审琦和石守信等几位开国元老，酒过三巡，赵匡胤命令身边的人全部退出去。赵匡胤拿起一杯酒，与大家干了杯，之后便说：“如果不是你们这些人的帮助，恐怕我现在也不会坐在龙椅上，可是你们又哪里能明白我这个做皇帝的难处呢？其实我现在觉得自己还不如做个节度使自由。不瞒你们说，这一年来，我都没有睡过一夜安稳觉。”王审琦等人听后，觉得很惊讶，急忙问其中的缘故。赵匡胤回答：“这都不清楚？你们可知道，皇帝这个位子有多少人眼红呀！不然哪来那么多叛变的人？”这些人听出了赵匡胤的话外音，慌忙跪在地上说：“皇上为什么要说这

样的话呢？现在天下都安定了，没有人敢对皇上三心二意。”

赵匡胤摇摇头说：“我对你们几个人是十分信任的，但是我担心你们的部将中有人贪图荣华富贵，想把黄袍披到你们身上。到时候，这就不是你们想或不想的问题了。”这些人听赵匡胤说到这里，都觉得要大祸临头了，于是连连磕头说：“我们都是些粗人，考虑得没这么周全，现在还请皇上指引一条明路。”赵匡胤说：“我也替你们想过了，你们不如主动把兵权交出来，之后到地方上做个闲官，买些田产房屋，给子孙后代留点家业，自己也可以安享晚年。我们彼此都没有一点猜疑，这不是很好吗？”这些人听后都齐声说：“皇上为我们想得太周到了。”

第二天一上朝，他们就都递上了奏章，以不同的理由请求辞去现在的职位，请皇上收回兵权。赵匡胤立刻准奏，并赏给他们大量的财物，之后打发他们到偏远之地去做节度使了。

可以说，赵匡胤在与藩镇们的博弈中大获全胜，彻底削弱了藩镇们的势力，最终掌握了宋朝的实权。

零和博弈是一种无法量化的博弈，在生活中，甚至连人们不注意的角落里都存在着这种博弈。当我们看到两位对弈者时，我们也可以说他们是在做“零和游戏”。因为对弈者打成平手的情况毕竟是少之又少的，多数情况下，总会有一方失败，一方胜利。假如我们给获胜方计为1分，失败方计为-1分，那么，他们之间的得分之和为： $1 + (-1) = 0$ 。这种博弈理论指出，世界就像一个封闭的系统，其中的机遇、资源和财富都是有限的，而个别国家、地区和个人的财富增加势必会导致其他国家、地区和个人的财富受到损失，这是一种“邪恶进化论”式的胜者为王、败者为寇的世界。

零和博弈的原理之所以受人们的关注，主要是因为这种“零和游戏”存在于社会的方方面面，从经济到政治，从国家到个人，似乎每种成功都验证了世界正在进行着一场大型的“零和游戏”，人们

总能在生活中发现类似零和博弈的局面，在胜利者的微笑背后，往往是失败者的苦涩和泪水。

弱肉强食的野蛮理论

在西方的科学思想体系里有两个著名的邪恶理论，一个是弱肉强食的社会进化论，另一个就是零和博弈的原理。

社会进化论采用了达尔文的自然进化论，并将生物的进化法则引用到人类社会，推崇适者生存和弱肉强食的野蛮理论，把人类还原为原始的动物，说的是强者和弱者之间的悬殊和残忍的对弈；而零和博弈的原理其实是这种理论的社会实践，它揭示了一个弱肉强食的世界。零和博弈的游戏规则就是双方不存在共赢的关系，胜者为王、败者为寇。

虽然零和博弈的理论是来自西方的思想体系，可是它却发生在世界的各个角落。

《盐铁论》是汉代桓宽所写，共有 10 卷 60 篇，其内容主要是汉昭帝始元六年（公元前 81 年）二月召开的一次盐铁会议。《盐铁论》的第一篇到第四十一篇写的是盐铁会议的正式辩论；第四十二篇至五十九篇的内容是会议后的余谈；第六十篇是杂论，说本书撰述之由，可以看成是一篇序文。

《盐铁论》从表面上看很像一篇经济论文，可事实上，它是明里辩财经，暗中斗政治的论争。这部《盐铁论》看是民间和政府的明争，其实却是霍光和桑弘羊的暗斗。

霍光和桑弘羊都是汉武帝时的老臣，而且又是同受遗诏扶持幼主的人。然而两个人不但在思想上是对立的，在利益上的冲突更为

严重。桑弘羊代表的是中央集权的利益，他的立场是重法；而霍光则代表的是商人、地主阶级的利益，在思想上偏重儒家。

当时有 60 余人参加了这次会议，其中有丞相田千秋，御史大夫桑弘羊，其余的是坐在次座的由各郡国推荐的贤良和文学（贤良是从知识分子里推选出来的有功名却没有官职的“贤良方正”；文学是知识分子的代表，因为当时还没有科举制，所以是用推荐的办法，由各郡国选出来的），共 50 余人。剩下的是政府的官员和助手以及记录此次会议的人。

会议一共举行了两次，由庐江郡丞把会议上提出的意见整理集合到一起，这也是桓宽写这本《盐铁论》的素材。

会议是在京师举行的，其中讨论的问题是酒类专卖和盐铁国营的问题，这些政策一直是自汉武帝以来政府所奉行的一条国策，因为有人提出反对意见，所以政府才召开了这次会议。

桑弘羊是制定和推行这些政策的主要人物，因为国营显然是对公家事业有利的，这是中央集权的一种做法；但是如果站在民间的角度看，特别是地主和商人，就会感觉这项政策是对自己不利的。于是，贤良和文学都在此次会议中持反对意见，因为他们代表的是地主和商人的立场。

贤良和文学以儒家思想为武器为自己谋利益，而御史和丞相基本上是站在法家的角度，从现实出发。双方各持己见，针锋相对，抨击尖锐，除其政治意义外，更像是一场儒法大争斗，而背后也是桑弘羊和大将军霍光之间的斗争。显然，文学、贤良都是由霍光支持出来和桑弘羊辩论的，因为没有霍光的主动支持，这次会议根本是不可能举行的。而桑弘羊为了坚持自己的政见，只有和文学、贤良争论到底。

会议的最终结果是，朝廷退了一步，把酒类专卖废除了，而且在会议结束后不到五个月，也就是汉昭帝始元六年七月就开始推广