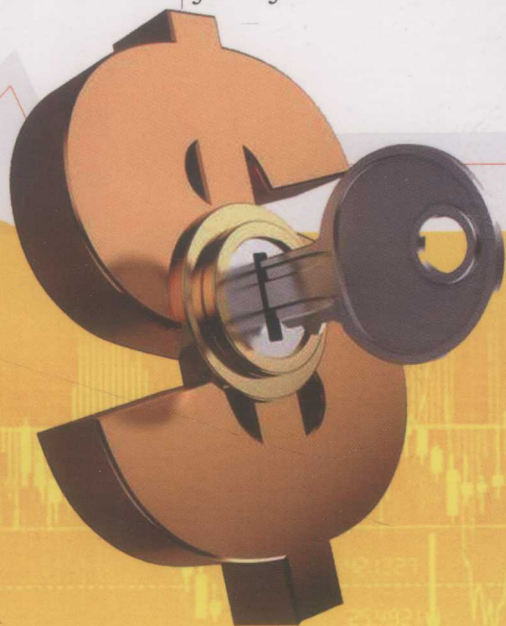


肖胜平◎编著

SHIJIE
DIYI HAODONG DE
JINGJIXUE



世界 第一好懂的 经济学

——关于经济学的100个故事



清华大学出版社

014041186

F0
504

肖胜平◎编著

JINGJIXUE

世界 第一好懂的 经济学

——关于经济学的100个故事



北航

C1729431

清华大学出版社
北京

F0/504

内 容 简 介

本书通过一个个小故事,将读者引领到经济学的殿堂。故事虽微,却微言大义,对宏观经济学、微观经济学、垄断经济学、博弈论、国际经济学、制度经济学等均有深入浅出的阐述,以期读者在阅读本书之后,对投资、消费都会有更为科学的思考路径、更为理性的决策方式,以及更为冷静的行为模式。

本书可供对经济学感兴趣的读者阅读与参考。

本书封面贴有清华大学出版社防伪标签,无标签者不得销售。

版权所有,侵权必究。侵权举报电话:010-62782989 13701121933

图书在版编目(CIP)数据

世界第一好懂的经济学:关于经济学的100个故事/肖胜平编著. —北京:清华大学出版社, 2014

ISBN 978-7-302-35389-8

I. ①世… II. ①肖… III. ①经济学—通俗读物 IV. ①F0-49

中国版本图书馆CIP数据核字(2014)第022918号

责任编辑:朱敏悦

封面设计:汉风唐韵

责任校对:王凤芝

责任印制:王静怡

出版发行:清华大学出版社

网 址: <http://www.tup.com.cn>, <http://www.wqbook.com>

地 址:北京清华大学学研大厦A座 邮 编:100084

社总机:010-62770175 邮 购:010-62786544

投稿与读者服务:010-62776969, c-service@tup.tsinghua.edu.cn

质 量 反 馈:010-62772015, zhiliang@tup.tsinghua.edu.cn

印 装 者:三河市李旗庄少明印装厂

经 销:全国新华书店

开 本:170mm×240mm

印 张:9

字 数:139千字

版 次:2014年4月第1版

印 次:2014年4月第1次印刷

印 数:1~4000

定 价:22.00元

产品编号:056674-01

前言

早在公元4世纪初的东晋时代，就已经出现了“经济”一词，是“经世济民”的简称。其意思是：经营管理好天下，让每一个人都得到惠泽。“文章西汉双司马，经济南阳一卧龙”，旧时的“经济”充满了封建士大夫的博大情怀与社会内涵。

而现代语境中的“经济”，是20世纪初新文化运动中，从日本那里“拿来”的。清朝末期，日本人掀起工业革命浪潮，接受、吸收、宣传西方文化，大量翻译西方书籍，将“economics”一词译为“经济”。在新文化运动中，日本所学习过的西方文化向中国传播，故而“经济”一词亦被中国引用。就这样，“经济”二字褪去温暖的人文外衣，以一副刻板算计的面目出现在人们的面前。

简而言之，现代的“经济”，较古代而言更加狭义，也更加“科学”。各种拗口的术语，无数精巧的模型……让普通人对经济学形成了两种较为极端的看法：一种认为经济学是一门高深晦涩的学术，是专供庙堂官员或经济学家学习的，平常人很难学也没有必要学；另一种则认为经济学虚无缥缈，是一门类似于“玄学”的学科，这种观点的形成大约与近年来众多经济学家在房价与股市预测中屡屡失准有关。

事实上，经济学并不高深晦涩，也并非虚无缥缈。经济学和我们的生活息息相关。政治是人类社会的上层建筑，而经济是人类社会的物质基础，两者都是构建人类社会并维系人类社会运行的必要条件。大到一国的国民经济，小到一家的收入、支出，都与经济息息相关。严复就曾经将“economics”一词译为生计，可见掌握经济知识对于普通民众也是很有必要的。

为什么价高的商品有时反而畅销？为什么有钱更容易有钱，机会更垂青成功

人士？面临众多选择时，你该如何科学决策？这些问题在经济学中都能寻找到现成的理论与解决方案。

经济学最大的魅力之一，在于其经世济用，对于现实经济有着强烈的参与感。因此，脱离现实状况，夸夸其谈的经济学，尽管显得高深，但是除了有更大的自娱价值之外，其实际的影响力可能有限。《世界第一好懂的经济学》通过一个个小故事，将读者引领到经济学的殿堂。故事虽小，却微言大义。宏观经济学、微观经济学、垄断经济学、博弈论、国际经济学、制度经济学……均有深入浅出的阐述。

大到一国的国民经济，小到一家的柴米油盐，都受经济的影响。而当我们用经济学的眼光去审视生活中一个个昔日熟视无睹的现象时，我们会惊奇地发现：原来一切皆有规律可循。掌握了这些规律，你的生活将不会迷惘而混沌。相信读者们在阅读本书之后，对投资、消费都会有更为科学的思考路径、更为理性的决策方式，以及更为冷静的行为模式。

肖胜平

2013年11月

目 录

第一章 经济学与博弈论	(1)
相互背叛的囚徒：囚徒困境	(1)
制约对手的硬招：重复博弈	(4)
枪法最差劲者赢：枪手博弈	(6)
多数人永远是错的：酒吧博弈	(8)
首都变“首堵”：哈定悲剧	(10)
损人利己：零和博弈	(13)
绝地逢生术：斗鸡博弈	(15)
勤劳者为何吃亏：智猪博弈	(17)
第二章 生活中的经济学	(21)
杰米扬的汤：边际效用递减	(21)
大卫王的哭泣：沉没成本	(23)
冰激凌实验：参照依赖	(26)
由奢入俭难：棘轮效应	(28)
“平均”的迷信：赌徒谬误	(31)
别做大傻子：博傻理论	(34)
只买最贵的：炫耀性消费	(36)
第三章 婚恋也有经济学	(39)
婚姻男女：合伙人	(39)

东食西宿：机会成本	(41)
美女的苦恼：资产贬值	(43)
算算婚恋的经济账：成本收益分析	(45)
为什么流行试婚：信息不对称	(47)
小三为什么盛行：利益最大化	(49)
期望不要太高：幸福=效用/期望值	(51)
第四章 职场里的经济学	(54)
劣势决定优势：木桶定律	(54)
马屁股与火箭推进器：路径依赖	(57)
地狱里发现石油啦：羊群效应	(59)
别自我菲薄：比较优势	(61)
做事抓住关键：二八定律	(63)
21 世纪职场生存法则：品牌影响力	(65)
提防职场安乐死：青蛙效应	(67)
第五章 商海沉浮经济学	(70)
怎么选都是错的：霍布森选择	(70)
同样的商品不同的价格：价格歧视	(72)
新经济，新浪潮：体验经济	(74)
决策依据：企业景气指数	(77)
打美女牌，算经济账：美女经济	(78)
铝为什么会比银贵：稀缺效应	(81)
E 时代的商业创新：长尾理论	(83)
虚幻的公平：锚定效应	(86)
第六章 国民经济学热词	(88)
从一则网络笑话谈起：GDP	(88)
破坏不是利润：破窗理论	(90)

买房者的噩梦：房地产泡沫	(92)
死亡也要交税吗：遗产税	(94)
从“蒜你狠”到“豆你玩”：热钱	(96)
算算你小康了没有：恩格尔系数	(99)
钱是怎么变毛的：CPI	(101)
次贷危机的定时炸弹：影子银行	(104)
第七章 国际贸易常见术语	(106)
高铁换大米：经济全球化	(106)
空姐代购被判刑：关税	(108)
外贸之痛：汇率	(110)
经济联合国：WTO	(112)
央行真的很有钱吗：外汇储备	(114)
没有硝烟的战争：倾销与反倾销	(116)
商机无限：自由贸易区	(119)
第八章 经济学名著速读	(121)
看不见的手：《国富论》	(121)
李嘉图恶习：《税赋原理》	(123)
人人读得懂的经典：《经济学原理》	(125)
挖坑再填坑：《货币通论》	(127)
经济学教堂：《经济学》	(129)
新自由主义代表作：《资本主义与自由》	(131)
小集团更有效率：《集体行动的逻辑》	(133)

第一章 经济学与博弈论

博弈论又被称为对策论，是一种研究“互动决策”的理论。在经济互动中，置身其中的每一个人的决策都是相互影响的。也就是说，你在决策的时候必须将他人的决策纳入自己的决策考虑之中，当然也需要把别人对于自己的考虑纳入考虑之中……在如此迭代考虑斟酌之后，选择最有利于自己的战略。

相互背叛的囚徒：囚徒困境

1950年，数学家塔克任斯坦福大学客座教授，在给一些心理学家作讲演时，讲到两个囚犯的故事——

有两个小偷甲、乙联合犯事，私入民宅被警察抓住。警方将两人分别置于不同的两个房间内进行审讯，对每一个犯罪嫌疑人，警方给出的选择是：

A：如果一个犯罪嫌疑人坦白了罪行，交出了赃物，于是证据确凿，两人都被判有罪。如果另一个犯罪嫌疑人也作了坦白，则两人各被判刑8年。

B：如果另一个犯罪嫌疑人没有坦白而是抵赖，则以妨碍公务罪（因已有证据表明其有罪）再加刑2年，而坦白者有功被减刑8年，立即释放。

C：如果两人都抵赖，则警方因证据不足不能判两人的偷窃罪，但可以私闯民宅的罪名将两人各判入狱1年。

三种可能，三个选择，足以让身在其中的囚徒绞尽脑汁，寝食难安。

如同经济学中的其他例证，我们需要假设这两人都是理性的经济人，他们都寻求最大自身利益，而不关心另一个参与者的利益。

现在，这两个囚犯该怎么办呢？是选择相互合作还是相互背叛？从表面上看，他们应该相互合作，保持沉默，因为这样他们俩将得到对双方来说都是最好的结果——只获刑1年。但是，由于信息被封闭，两人无法交流，而他们又不得不考虑对方可能采取的选择。由于甲、乙两个人都寻求自身最大利益，所以他们都会优先考虑如何才能减少自己的刑期，至于同伙被判多少年已经顾不上了。

甲会这样推理：假如乙不招，我只要一招供，马上就可以获得自由，而不招却要坐牢1年，显然招比不招好；假如乙招了，我若不招，则要坐牢10年，他却获得了自由，而我招了也只坐8年，显然还是招了好。可见无论乙招与不招，甲的最佳选择都是招供。所以，甲想：还是招了吧。

于是，甲知道该怎样做了。但是，别忘了：相同的逻辑对另一个人也是同样适用的。因此，乙也会毫不犹豫地选择背叛——也就是招供。

这样一来，甲、乙两人都选择招供，这对他们个人来说都是最佳的决定，即最符合他们个体理性的选择。而他们各自最理性的选择，给他们带来的并非最佳结果（自由），也非较佳结果（1年刑期），而是比最坏结果（10年）要略好的结果（8年刑期）。顺便提一下，这两人都选择坦白的策略以及因此被判8年的结局被称作是“纳什均衡”（也叫非合作均衡）。所谓纳什均衡，指的是参与人的一种策略组合，在该策略组合上，任何参与人单独改变策略都不会得到好处。换句话说，如果在一个策略组合上，当所有其他人都不会改变策略时，没有人会改变自己的策略，则该策略组合就是一个纳什均衡。纳什均衡是博弈论的一个重要概念，以普林斯顿大学数学博士生约翰·纳什命名。

并非一定要触犯刑法，才会深陷极为被动的囚徒困境中。事实上，在我们工作与生活中，类似的囚徒困境并不少，人为地制造囚徒困境（而自己充当警察）来保证自己利益的事也屡见不鲜。哈佛大学巴罗教授曾提出的著名的“旅行者困境”，可以为我们提供一个视角——

两个旅行者从一个以出产细瓷花瓶著称的地方旅行回来，他们都买了花瓶。提取行李的时候，发现花瓶被摔坏了，于是他们向航空公司索赔。航空公司知道

花瓶的价格大概在八九十元的价位浮动，但是不知道两位旅客买的时候的确切价格。于是，航空公司请两位旅客在100元以内自己写下花瓶的价格。如果两人写的一样，航空公司将认为他们在讲真话，就按照他们写的数额赔偿；如果两人写的不一样，航空公司就认定写得低的旅客讲的是真话，并且原则上照这个低的价格赔偿，同时，航空公司对讲真话的旅客奖励2元，对讲假话的旅客罚款2元。

就为了获取最大赔偿而言，本来甲乙双方最好的策略，就是都写100元，这样两人都能够获赔100元，可是不，甲很聪明，他想：如果我少写1元变成99元，而乙会写100元，这样我将得到101元。何乐而不为？所以他准备写99元。

可是乙更加聪明，他算计到甲要算计他写99元，于是他准备写98元。想不到甲还要更聪明一个层次，估计到乙要写98元来坑他，于是他准备写97元——大家知道，下棋的时候，不是说要多“看”几步吗，“看”得越远，胜算越大。

你多看两步，我比你更强，多看三步，你多看四步，我比你更老谋深算，多看五步。在花瓶索赔的例子中，如果两个人都“彻底理性”，都能看透十几步甚至几十步、上百步，那么上面那样“精明比赛”的结果，最后落到每个人都只写一两元的地步。事实上，在彻底理性的假设之下，这个博弈的结果是：两人都写0元。

是的，在博弈中，最好是让自己当规则的制定者。如果不幸沦为“囚徒”，那就努力让信息互通，同时建立信任度——唯有如此，才能让自己利益最大化。比如三四个扒手公然在大巴上连扒带抢，一车人不敢做声。本来如果一车人群起而攻之，可以轻松制服几个毛贼，但是因为这一车人彼此不熟悉，都担心自己一出头就挨打。最后，虽然没有挨打，但还是损失了财物。类比囚徒困境中的囚徒，等于大家都被判了“八年”，比挨打的“十年”略好，但本来是可以被“释放”的。

最后，编者想要说的是：一个画地为牢、只考虑自身利益的人，迟早会落入囚徒困境而左右为难。唯有加强合作与沟通，并建立充分的信用度，才能创造出真正的双赢乃至多赢的局面。

制约对手的硬招：重复博弈

一个小孩每天在固定的街角乞讨。有个路人偶然出于好玩，拿出一张 10 元纸钞和一张 1 元的硬币，让这个小孩选择。出人意料的是，小孩只要 1 元硬币，不拿那 10 元纸钞。

这个有趣的现象传开了，并逐渐引起越来越多的人的兴趣。各式各样的人，怀着或同情、或取乐、或验证、或猎奇的心态，纷纷掏出 1 元的硬币与 10 元的纸钞让小孩选择。这个看上去并不愚笨的小孩从来没有让大家失望：不拿 10 元，只要 1 元。据说还有人拿出过 1 元和 100 元的供小孩选择，但小孩显然还是对 1 元的硬币更加钟情。

一次，一个好心的老奶奶忍不住抱住这个可怜的小孩，轻声低问：“你难道不知道 10 元比 1 元要多得多吗？”小女孩轻声地回答：“奶奶，我可不能因为一张 10 元的纸钞，而丢失掉无数枚 1 元的硬币。”

表面上看，是小孩主动选择了 1 元，但细究起来，其实是小孩“被选择”了。因为这个小孩是长期乞讨，不是做一锤子买卖。在经济学里，这叫“重复博弈”。顾名思义，是指同样结构的博弈重复许多次。当博弈只进行一次时，每个参与人都只关心一次性的支付；如果博弈是重复多次的，参与人可能会为了长远利益而牺牲眼前的利益，从而选择不同的均衡策略。因此，小孩为了能细水长流，只能选择小的利益。对这个结果，经济学的表达是：重复博弈的次数会影响到博弈均衡的结果。

举一个生活中常见的例子：大多火车站、汽车站附近饭店的饭菜又难吃又贵。这不只是一个车站的问题，几乎所有的车站都存在这样的问题，原因何在呢？就因为这是一锤子买卖，对商贩来说，火车站来来往往的都是过客，这些陌生人不会因为饭菜好吃可口，而大老远地专程跑过来做个“回头客”；同样，如果过客觉得饭菜恶心，也不会花费时间精力来跟你追究。因此，对火车站的商贩来说，卖次品要合算得多，可以赚到最多的钱。而你小区门口的饭庄就不同

了，人家图你今天吃了明天还来，因此，在饭菜品质与价位上，总是会努力为食客着想。

重复博弈说明，人们的行为将直接受到预期的影响，这种预期可分为两种：第一种是预期收益，即如果我现在这样做，将来能得到什么好处；第二种是预期风险，即如果我现在这样做，将来可能会遇到什么风险。正是某种预期的存在，影响了我们个人或者组织的策略选择。

要想还有下一次博弈，就不能光顾自己，得站在对方的立场上想一想。所以有“吃亏就是占便宜”的古训。当然，这个吃亏，常常是吃小亏。甚至大多数时候，并没有真正亏损：如本来可以赚10元的只赚1元，也叫“吃亏”。为什么提倡吃亏？因为这次吃了小亏，下次、下下次博弈中可以赚回来，这次赚的只是小钱，多次博弈后聚小成多。

值得注意的是，事情总是在变化中发展，一次性博弈可以演变成重复博弈，重复博弈也可以演变成一次性博弈。

有一顾客去理发店理发，理发师看着面生，以为是过路客，就敷衍了事，三两下下给这个人理了一个很难看的发型——他以为是一次性博弈。这个顾客也没有生气，反而按照价格表上的价钱付了双份。

过了半个月时间，这个顾客又来理发。理发师觉得这个顾客一则大方，二则服务好了会是常客。因此他丝毫不敢怠慢，精心地给这人理了发。理完之后，顾客照照镜子，很满意。理发师也在盘算：这次他会支付多少钱呢？双倍还是四倍？

结果，顾客支付了半价。理发师非常惊讶，忍不住问：为什么上次我敷衍了事你支付了双倍，这次我那么精心你反而只给半价？

顾客回答：我上次支付的是这次的理发费，这次支付的是上次的理发费。

显然，在第一次理发的博弈中，理发师用的是一次性博弈策略，所以他在博弈中占了上风。而在第二次理发时，顾客给了理发师重复博弈的期望，等理发师运用重复博弈策略时，顾客用的却是一次性博弈。因而，在第二次博弈中顾客完胜。理发师要是知道这次顾客用的是一次性博弈，他也就不会“输”了。

可见，在任何博弈中，如果能预先获知对方的策略，我们就能适时调整策略以保证自身利益的最大化。如果你认准双方是“一次性博弈”，那么你不妨给对方一个重复博弈的预期，同时再选择适度背叛，则能够博取到自身最大的利益。如果你和对方还有很多次碰面或者长期合作的可能，那么你最好采用重复博弈的方式，也为对方想一想。

最后还要提醒各位的是：作为理性的经济人，即便面对重复博弈也不要放松警惕。因为对方没有背叛，常常只是诱惑不够。以开头的小孩为例，10元不要，100元呢，1000元10000元呢？只要开足够的价码，就能摧毁他的心理防线。因此，古人既有“吃亏就是占便宜”的名训，也有“防人之心不可无”的告诫。

枪法最差劲者赢：枪手博弈

社会是复杂的。不论在商场还是在职场，人们在争取和保全利益的过程中，难免会发生一些矛盾和冲突。当个人的利益受到这样那样的威胁，人们的主观愿望肯定是保全所有的利益。然而，当客观情况不允许做到这一点时，特别是当你置身于一场与强敌混战之中时，怎么办？

——枪手博弈就是弱者生存的智慧。枪手博弈又称为多方博弈。其经典博弈故事如下：

甲、乙、丙三个枪手都对彼此怀恨在心，于是决定持枪决斗，以生死了解恩怨。其中甲的枪法最好，命中率是80%。乙的枪法稍次于甲，命中率是70%。丙的枪法则是最差的，命中率只有60%。

他们每人的枪里只有一颗子弹，可任意选择射击另外两个人中的一个。每个人只有一次杀死对手的机会，他们的目标是努力使自己活下来。谁活下来的可能性最大？如果你认为枪法最准的甲胜出，那么你就错了。

在决斗中，甲无疑会瞄准对自己威胁最大的乙，而乙也会瞄准对自己威胁最大的甲，而丙为了活着的几率大也会瞄准甲，那么三个人存活概率都是多

少呢？一个星期来，100人中的绝大多数去了这间酒吧，导致酒吧爆满，他们来这

甲 = $100\% - 70\% - (100\% - 70\%) \times 60\% = 12\%$ （乙、丙两支枪瞄准甲）

乙 = $100\% - 80\% = 20\%$ （甲瞄准乙）

丙 = 100% （没有人瞄准丙）

原来，枪法最差的丙竟然活了下来。

那么，换一种玩法呢？如果三个人轮流开枪，谁会生存下来？

如果甲先开枪的话，甲还是会先打乙。如果乙被打死了，则下一个开枪的就是丙，那么此时甲的生存概率为40%，丙依然是100%生存概率（他开过枪后因为甲没有子弹了，游戏结束）。如果甲打不死乙，则下一轮由乙开枪的时候一定会全力回击，甲的生存率为30%。不管是否打死甲，第三轮中甲乙的命运都掌握在丙的手里了。

那么，如果游戏规则规定必须由丙先开枪，又该怎么办呢？

答案很简单，朝着天空胡乱开一枪，不要针对甲、乙任何一人。当丙开枪完毕，甲、乙还是会陷入互相攻击的困境。

从以上分析看，在这场决斗中，甲与乙被射杀的几率都很大，反而是枪法最差的丙可以100%活下来。

枪手博弈告诉我们一个道理——最优秀的往往最容易遭受四面八方的攻击。而弱者立于强者之中，反而有罅隙能够从容活下来。在多人博弈中，枪口往往指向那个最为优秀——也是最危险的一方。博弈参与方越多，最优良的枪手倒下的概率就越高。

枪手博弈就是弱者在与强者的博弈中智慧的显示。比如说三个人竞选某一个岗位，第一号和第二号强者各显神通，明争暗斗，而第三号不妨置身度外，让他们去打去争。或许，第一号和第二号在彼此的攻讦与拆台中，两败俱伤。结果，第三号坐收渔翁之利。以“不争”为“争”，是一种大智若愚的智慧。如果不懂得这个智慧，一味蛮干，最终会伤害自己。所以，遇到事情的时候，我们一定要看清楚自己的立场、自己和对手之间的差距，找到自己的生存之道。

而如果你必须上决斗场，朝天空放一枪也是一种明智的态度。谁也不伤害，一副与世无争的态度。当你与世无争的时候，说不定你所向往的利益正在向你

走来。可见，在任何博弈中，如果能预先预知对方的策略，我们就能适时调整策略。

要成为枪手博弈中的丙，除了在强者面前要学会示弱外，在弱者面前我们也应该学会示弱。在弱者面前示弱，可以令弱者保持心理平衡，减少对方的或多或少的嫉妒心理，拉近彼此的距离。在弱者面前如何示弱呢？

例如：地位高的人在地位低的人的面前不妨展示自己的奋斗过程，表明自己其实也是个平凡的人；成功者在别人面前多说自己失败的记录、现实的烦恼，给人以“成功不易”、“成功者并非万事大吉”的感觉；对眼下经济状况不如自己的人，可以适当诉说自己的苦衷，让对方感到“家家有本难念的经”；某些专业上有一技之长的人，最好宣布自己对其他领域一窍不通，袒露自己日常生活中如何闹过笑话、受过窘等；至于那些完全因客观条件或偶然机遇侥幸获得名利的人，完全可以直言不讳地承认自己是“瞎猫碰上死耗子”。

如果你能做到这些，恭喜你：你已经是一个很高明的枪手了。

多数人永远是错的：酒吧博弈

你留心过没有：每一年中考，两三个当地最好的重点高中的录取分数其实是有一定规律的。比方说，前年是一中录取分数最高，去年则会变成二中或三中（假设三所中学的美誉度不相上下），而今年的最高分，又往往不会是去年的。

同样的例子，在农业经济作物的种植与牲畜的养殖上也很明显。去年玉米价格很高，今年种植量马上就上去了，结果价格一落千丈，谷贱伤农。明年玉米产量锐减，价格又高起来。这样的波浪式起伏，有时是以两三年为一个周期的。

对于以上这些现象，在经济学中有一个名词来解释，叫“酒吧博弈”，或“酒吧问题”：

假设在一个小镇上有总共有 100 个爱好泡吧的人，他们每个周末都想去酒吧。这个小镇上只有一间能容纳 60 个人的酒吧。超过 60 个人，酒吧就会显得有点挤，服务人手也跟不上，泡吧的乐趣会降低。

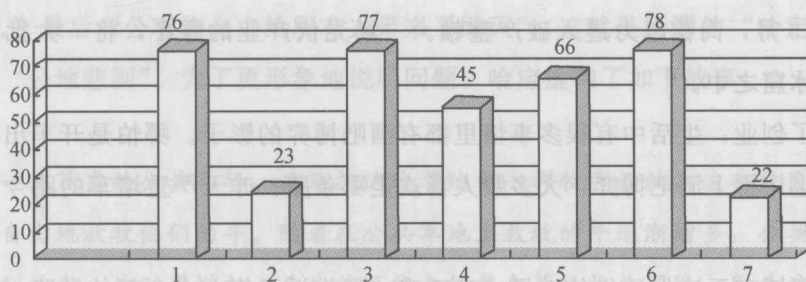
第一个周末，100 人中的绝大多数去了这间酒吧，导致酒吧爆满，他们都没有享受到应有的乐趣。多数人抱怨还不如不去。而少数没去的人反而庆幸，幸亏没去。

第二个周末，不少人在去之前，根据上一次的经验认为人会很多，于是决定还是不去。结果呢？因为多数人都这么想，所以这次去的人很少，去的人享受了酒吧高质量的服务。没去的人知道后又后悔了：这次应该去呀！

第三个周末，人多了……

对这个博弈有一个前提条件：每一个参与者面临的信息只是以前去酒吧的人数，因此只能根据以前的历史数据归纳出此次行动的策略，没有其他的信息可以参考，他们之间也没有信息交流。

20 世纪 90 年代，美国著名的经济学专家阿瑟教授针对真实人群做了酒吧博弈的实验。实验中去酒吧的人数如下：



在上表中，横坐标表示周末的编号，纵坐标表示去的人数。该表说明，实验对象的预测呈有规律的波浪形态。

在这个博弈中，每个参与者都面临一个尴尬：多数人的预测总是错的。例如多数人都预测这个周末去的人少，结果去的人反而会多。反过来，如果多数人预测去的多，那么去的人会很少。也就是说，一个人要做出正确的预测，必须知道其他人如何做出预测。但是在这个问题中每个人的预测所根据的信息来源是一样的，即过去的历史，而并不知道别人当下如何做出预测。

要知道别人的预测，的确是个难题。不过，如果我们从实验数据来看，实验对象的预测呈有规律的波浪形态。虽然不同的博弈者采取了不同的策略，但是却有一个共同点：这些预测都是用归纳法进行的。我们完全可以把实验的结果看作