

格局决定得失

资治通鉴

中的博弈术

李浏◎编著



一部《资治通鉴》，

是帝王之书，是谋略之书，是生存之书，

无数帝王将相的博弈在其中展开。

从三家分晋
到五代混一，

刘邦
项羽 王莽
刘秀 曹操 刘备
孙权 唐太宗
.....

一系列历史人物用他们的亲身经历
为您演绎了一部充满博弈的大片



格局决定得失

瓷治鉴

中的博弈术

李浏◎编著



图书在版编目(CIP)数据

格局决定得失 资治通鉴中的博弈术 / 李浏编著. —
长春: 吉林出版集团有限责任公司, 2013.9

(读书会)

ISBN 978-7-5534-2961-8

I. ①格… II. ①李… III. ①《资治通鉴》—通俗
读物 IV. ①K204.3-49

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2013) 第 203558 号

读书会

格局决定得失 资治通鉴中的博弈术

Geju Jueding Deshi Zizhitongjian ZhongDe Boyishu

出 版 吉林出版集团有限责任公司 (www.jlpg.cn/yiwen)

(长春市人民大街4646号, 邮政编码130021)

发 行 吉林出版集团译文图书经营有限公司

(http://shop34896900.taobao.com)

电 话 总编办0431-85656961 营销部0431-85671728

制 作  (www.rzbook.com)

印 刷 北京德富泰印务有限公司

开 本 889mm × 1194mm 1/16

印 张 20

字 数 440千字

版 次 2013年11月第1版

印 次 2013年11月第1次印刷

书 号 ISBN 978-7-5534-2961-8

定 价 39.90元

| 第一章 |

博弈——世事都存在博弈

- 8 人生就是一场场博弈游戏
- 12 均衡是怎么回事
- 17 均衡也有好坏
- 22 成功有时来自于对手
- 27 能方，也要能圆
- 33 左手大棒，右手胡萝卜
- 38 劝谏是个技术工种

| 第二章 |

囚徒困境——如何破解背叛

- 44 背叛的脚步不可抵挡
- 50 信任是一种冒险
- 54 任何怀疑都会变成屠刀
- 59 自污以求自保
- 63 合作其实更加有利
- 67 寻找对方阵营的潜在合作者
- 72 转嫁困境，解决难题
- 77 以变制变，以应万变

| 第三章 |

人质困境——一群囚徒的游戏

- 82 被绑架的理性人群
- 88 勇敢联合，击破困境
- 92 养敌自保，与对手合作
- 97 打造圈子，保证合作

| 第四章 |

重复博弈——要有长远战略眼光

- 102 创造未来，不做一锤子买卖
- 107 为契约配上一把剑
- 110 宽恕会招致更多背叛
- 114 有战略眼光，谋求长远发展
- 118 合作，来自于报复能力

| 第五章 |

一报还一报策略——学会以牙还牙

- 124 以眼还眼，以牙还牙
- 128 合适的回报很重要
- 132 一还一报，讲究时机
- 136 以直报怨，更为上策
- 141 作为赢家，也别通吃
- 145 甘吃小亏，占大便宜

| 第六章 |

猎鹿博弈——合作是为了利益最大化

- 150 精诚合作，各取所需
- 155 慧眼识英才
- 159 收益最大化比“公平”更有价值
- 163 人才无数，纳贤有方
- 166 有共同利益点，敌人照样变盟友
- 169 合作的底线是道义



目录





| 第七章 |

智猪博弈——事半功倍的风车

- 174 小猪占大猪的便宜
- 177 小猪要学会借光
- 182 后发者要学会跟随战术
- 184 学会以守为攻
- 188 先下手不一定为强
- 191 化敌为友，借对手成功
- 194 占优势时更应保守
- 196 局面不利，冒险一定要趁早

| 第八章 |

讨价还价博弈——利益均衡的交涉法则

- 202 讨价还价的能力，决定谁是赢家
- 206 压缩谈判的时间
- 210 事前准备是成功的先决条件
- 214 坚守底线永不妥协
- 218 底牌要用在“刀刃”上
- 223 保护自己讨价还价的能力
- 227 事半功倍，摸清对方的底牌和心理
- 231 声东击西，隐藏自己的真正目标

| 第九章 |

脏脸博弈——确立自我的价值核心

- 236 必须要有自己的主见
- 241 不自信，必他信

244 找一面客观的镜子

248 善于听从别人的意见

253 接受别人指出的错误

257 适时学会反省

| 第十章 |

枪手博弈——低姿态的生存之路

262 放低姿态，厚积薄发

266 看准时机，先发制人

271 敌人的敌人是朋友

276 置身事外的智慧

| 第十一章 |

警察与小偷博弈——在变幻莫测中获胜

282 出其不意，令对手捉摸不透

286 随机抽查，更具威慑力

289 最可怕的是不可预测

293 明修栈道，声东击西

297 虚张声势，吓退敌手

| 第十二章 |

斗鸡博弈——让对手知难而退

302 两虎相争，必有一伤

305 以退为进，减少敌人数量

308 做行人，不与路为仇

313 拿出不要命的勇气

317 高价投入，让对手知难而退



格局决定得失

瓷治鉴

中的博弈术

李浏◎编著



图书在版编目(CIP)数据

格局决定得失 资治通鉴中的博弈术 / 李浏编著. —
长春: 吉林出版集团有限责任公司, 2013.9

(读书会)

ISBN 978-7-5534-2961-8

I. ①格… II. ①李… III. ①《资治通鉴》—通俗
读物 IV. ①K204.3-49

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2013) 第 203558 号

读书会

格局决定得失 资治通鉴中的博弈术

Geju Jueding Deshi Zizhitongjian ZhongDe Boyishu

出版 吉林出版集团有限责任公司 (www.jlpg.cn/yiwen)

(长春市人民大街4646号, 邮政编码130021)

发行 吉林出版集团译文图书经营有限公司

(http://shop34896900.taobao.com)

电话 总编办0431-85656961 营销部0431-85671728

制作  (www.rzbook.com)

印刷 北京德富泰印务有限公司

开本 889mm×1194mm 1/16

印张 20

字数 440千字

版次 2013年11月第1版

印次 2013年11月第1次印刷

书号 ISBN 978-7-5534-2961-8

定价 39.90元



前言

一说到读《资治通鉴》，读这部讲述了从战国到五代共 1362 年历史的煌煌巨著，人们大概会觉得头疼，那拗口的文言，那沉重的历史，是否还值得我们温故而知新？答案是：非常值得。

我们中国向来不缺的是历史文化，说起中国有上下五千年的悠久历史，每一个炎黄子孙大概都会底气十足，感受到老祖宗给予的光荣。但几千年历史留下来的经验教训和智慧权谋，却不是每个人都能了解和掌握的，其无上的精粹被淹没在历史文字的背后，常常被我们忽略和遗忘。而那些，又恰恰是需要我们去探究，去掌握，去学以致用。其实，我们读 MBA（工商管理硕士），学国外各种先进的管理教程，都不如来读读古代先贤留下的这本《资治通鉴》。

《资治通鉴》原是司马光专门写给皇帝的政治教材，专为皇帝提供治理国家的方式方法，所谓“鉴于往事，有资于治道”。其中讲各朝的兴衰，讲各代的治乱，讲权力的本质，也讲管理和用人的经验以及那些失败了的带血的教训。那些经验教训充满了权谋，也充满了人与人之间、国家与国家之间权力争夺、地位角逐的智慧。“人人是刀斧手，个个是权谋家”，在当今这个竞争更为激烈的社会，《资治通鉴》的读者早已不是那些淹没在历史洪流中的皇帝，而是当下所有的领导者、管理者以及被领导者、被管理者，只要参与竞争，就都应该知道游戏的规则。

那么，如何来读《资治通鉴》呢？我们开辟了新的途径。这里不着重解读原著文言，更不是单纯讲那些耳熟能详的故事，而是分析故事中的博弈术，以博弈的角度来解读人物的心理和权力个体采取的策略，让广大读者从古人的争斗中学习到博弈之道，运用于当下。

何为博弈？古人称之为“对局”，现代人称是个体之间的较量与对抗、竞争与合作。博弈是一场看似没有规则和规律可循的争斗，参与者随时都会变换策略，你想着在前进的路上伺机而动，而对方也绝不是坐等被你吃掉的软柿子。双方互出奇招，

拼杀到底，直至一方胁迫另一方乖乖合作。不是所有的竞争都会达到双赢，也不是所有的博弈最后都能握手言欢。在无数次的交锋与对决中，参与者为了各自的利益最大化，都会使尽谋略和狡诈。如果不想在博弈中落败，那就要懂得一点儿博弈之道。而《资治通鉴》中讲述的那些治乱兴衰、权力更替恰恰为我们提供了博弈的范本。古人的智慧、古人的谋略、古人之间血腥的争斗都是鲜活的教材，让我们领悟到博弈的残酷与精妙。

请看“三家分晋”中，占据上风的智伯如何遭遇赵、韩、魏三家的囚徒联合，最终一败涂地；请看孙臆为何采取“围魏救赵”的计策，救赵与救韩的背后隐藏了什么均衡策略；请看六国抗秦，结成合纵联盟，为何轻而易举就被张仪破解，背叛的脚步如何阻挡；请看魏人范雎成为秦相，怎样一报还一报，对付昔日的仇人；请看李广如何虚张声势，率领百余人吓退几千匈奴兵，他采取的是什么博弈之术；请看李世民如何先发制人，在枪手博弈中取胜，成为君临天下的帝王……

不要说你懂得历史，这里讲的是不一样的历史谋略；不要说你可以远离竞争，生活处处存在博弈。本书就以博弈论为框架，以全新的角度来重新梳理那些历史故事，让你从《资治通鉴》中学习驭今的博弈之道。你绝对可以读得轻松，学得畅快。那些历史中的权谋与智慧将一一为你展现。在这里，你可以洞悉历史人物的心理，了解那些表象背后的真相；在这里，你可以成长为博弈高手，掌握游戏规则，最终在你的领域不再言败，做一个博弈赢家！



| 第一章 |

博弈——世事都存在博弈

- 8 人生就是一场场博弈游戏
- 12 均衡是怎么回事
- 17 均衡也有好坏
- 22 成功有时来自于对手
- 27 能方，也要能圆
- 33 左手大棒，右手胡萝卜
- 38 劝谏是个技术工种

| 第二章 |

囚徒困境——如何破解背叛

- 44 背叛的脚步不可抵挡
- 50 信任是一种冒险
- 54 任何怀疑都会变成屠刀
- 59 自污以求自保
- 63 合作其实更加有利
- 67 寻找对方阵营的潜在合作者
- 72 转嫁困境，解决难题
- 77 以变制变，以应万变

| 第三章 |

人质困境——一群囚徒的游戏

- 82 被绑架的理性人群
- 88 勇敢联合，击破困境
- 92 养敌自保，与对手合作
- 97 打造圈子，保证合作

| 第四章 |

重复博弈——要有长远战略眼光

- 102 创造未来，不做一锤子买卖
- 107 为契约配上一把剑
- 110 宽恕会招致更多背叛
- 114 有战略眼光，谋求长远发展
- 118 合作，来自于报复能力

| 第五章 |

一报还一报策略——学会以牙还牙

- 124 以眼还眼，以牙还牙
- 128 合适的回报很重要
- 132 一还一报，讲究时机
- 136 以直报怨，更为上策
- 141 作为赢家，也别通吃
- 145 甘吃小亏，占大便宜

| 第六章 |

猎鹿博弈——合作是为了利益最大化

- 150 精诚合作，各取所需
- 155 慧眼识英才
- 159 收益最大化比“公平”更有价值
- 163 人才无数，纳贤有方
- 166 有共同利益点，敌人照样变盟友
- 169 合作的底线是道义



目录





| 第七章 |

智猪博弈——事半功倍的风车

- 174 小猪占大猪的便宜
- 177 小猪要学会借光
- 182 后发者要学会跟随战术
- 184 学会以守为攻
- 188 先下手不一定为强
- 191 化敌为友，借对手成功
- 194 占优势时更应保守
- 196 局面不利，冒险一定要趁早

| 第八章 |

讨价还价博弈——利益均衡的交涉法则

- 202 讨价还价的能力，决定谁是赢家
- 206 压缩谈判的时间
- 210 事前准备是成功的先决条件
- 214 坚守底线永不妥协
- 218 底牌要用在“刀刃”上
- 223 保护自己讨价还价的能力
- 227 事半功倍，摸清对方的底牌和心理
- 231 声东击西，隐藏自己的真正目标

| 第九章 |

脏脸博弈——确立自我的价值核心

- 236 必须要有自己的主见
- 241 不自信，必他信

244 找一面客观的镜子

248 善于听从别人的意见

253 接受别人指出的错误

257 适时学会反省

| 第十章 |

枪手博弈——低姿态的生存之路

262 放低姿态，厚积薄发

266 看准时机，先发制人

271 敌人的敌人是朋友

276 置身事外的智慧

| 第十一章 |

警察与小偷博弈——在变幻莫测中获胜

282 出其不意，令对手捉摸不透

286 随机抽查，更具威慑力

289 最可怕的是不可预测

293 明修栈道，声东击西

297 虚张声势，吓退敌手

| 第十二章 |

斗鸡博弈——让对手知难而退

302 两虎相争，必有一伤

305 以退为进，减少敌人数量

308 做行人，不与路为仇

313 拿出不要命的勇气

317 高价投入，让对手知难而退

| 第一章 |

博弈

世事都存在博弈

博弈，可解释为局戏、围棋、赌博，又称对策论、赛局理论。在中国古代，博弈是游戏活动的重要组成部分，大致有六博、双陆、打马格、围棋和象棋等。



《论语·阳货》中说：“饱食终日，无所用心，难矣哉！不有博弈者乎？为之，犹贤乎已。”朱熹对此所作的注解为：“博，局戏；弈，围棋也。”而在《汉书·游侠传·陈遵》中则记载：“祖父遂，字长子，宣帝微时与有故，相随博弈，数负进。”这个故事是说，当汉宣帝还流落在民间时，与陈遂相交甚密。两人经常玩博弈游戏，陈遂输了很多钱。后来，宣帝即位做了皇帝，任用故交陈遂为太原太守，并半开玩笑地向他讨要当初欠下的赌债，他说：“你现在有了官俸，薪水很高，应该偿还以前欠我的赌债了。你夫人当时也在场，可别赖账啊……”而陈遂很会耍赖皮，回绝了汉宣帝，他恭恭敬敬地说：“元平元年您即位的时候已经宣告大赦天下了，我欠您的钱也早被赦免了。”

这个小故事中所说的“博弈”，唐初学者颜师古注释道：“博，六博；弈，围碁也。”围碁即围棋。也就是说，中国古代的博和弈，指古代六博（古象棋）和围棋。而博弈论的英文名称为GameTheory，将其翻译为博弈，不仅体现了一种游戏和竞赛理论的内涵，更反映了中国传统文化人生如戏、世事如棋的观念，把国家、社会和人之间的关系都看成是一场大的棋局，也不失贴切。

任何博弈都由三个部分组成：第一，要有一组局中人或一个局中人集合；第二，局中人有可以采取的行动；第三，局中人可能得到的支付。每个局中人都会选择最佳的行动，以获取最大的支付，而且每个局中人总是认为，其他的局中人在设法争取最好的成绩。

但只有在战术之间产生互动时，也就是当每个人都试图在行动前先推测对手的策略时，博弈论才有意思。像(美式或欧式)足球就可以用博弈论来分析，因为局中人在采取行动前会先设法判断对手的策略。保龄球和高尔夫球则引不起博弈论学者的兴趣，因为这些运动项目虽然有局中人在角逐，但他们并不能控制对手可能会怎么打，所以他们在筹划自己的行动时，一般不会考虑到对手。

世事存在博弈，小到夫妻之间的恩爱与矛盾，大到国家之间的冲突与

合作，都是一场场或大或小的博弈。《资治通鉴》中讲述了不少有名的战役或战争，譬如淝水之战、官渡之战、赤壁之战、楚汉之争，各个战役和战争就是交战双方或三方，甚至四方之间的博弈。下面，我们就以官渡之战来解释一下博弈中的各个要素。

汉纪五十五

孝献皇帝建安四年（199）：袁绍既克公孙瓒，心益骄，贡御稀简。主簿耿包密白绍，宜应天人，称尊号。绍以包白事示军府。僚属皆言包妖妄，宜诛。绍不得已，杀包以自解。绍简精兵十万、骑万匹，欲以攻许。沮授谏曰：“近讨公孙瓒，师出历年，百姓疲敝，仓库无积，未可动也。宜务农息民，先遣使献捷天子。若不得通，乃表曹操隔我王路，然后进屯黎阳，渐营河南，益作舟舡，缮修器械，分遣精骑抄其边鄙，令彼不得安，我取其逸。如此，可坐定也。”郭图、审配曰：“以明公之神武，引河朔之强众，以伐曹操，易如覆手，何必乃尔！”授曰：“夫救乱诛暴，谓之义兵；恃众凭强，谓之骄兵。义者无敌，骄者先灭。曹操奉天子以令天下，今举师南向，于义则违。且庙胜之策，不在强弱。曹操法令既行，士卒精练，非公孙瓒坐而受攻者也。今弃万安之术而兴无名之师，窃为公惧之！”图、配曰：“武王伐纣，不为不义。况兵加曹操，而云无名？且以公今日之强，将士思奋，不及时以定大业，所谓天与不取，反受其咎，此越之所以霸，吴之所以灭也。监军之计在于持牢，而非见时知机之变也。”绍纳图言，图等因是潜授曰：“授监统内外，威震三军，若其浸盛，何以制之！夫臣与主同者亡，此《黄石》之所忌也。且御众于外，不宜知内。”绍乃分授所统为三都督，使授及郭图、淳于琼各典一军。骑都尉清河崔琰谏曰：“天子在许，民望助顺，不可攻也！”绍不从。许下诸将闻绍将攻许，皆惧，曹操曰：“吾知绍之为人，志大而智小，色厉而胆薄，忌克而少威，兵多而分画不明，将骄而政令不一，土地虽广，粮食虽丰，适足以为吾奉也。”孔融谓荀彧曰：“绍地广兵强，田丰、许攸智士也，为之谋；审配、逢纪忠臣也，任其事；颜良、文丑勇将也，统其兵。殆难克乎！”彧曰：“绍兵虽多而法不整，田丰刚而犯上，许攸贪而不治，审配专而无谋，逢纪果而自用，此数人者，势不相容，必生内变。颜良、文丑，一夫之勇耳，可一战而禽也。”秋，八月，操进军黎阳，使臧霸等将精兵入青州以扞东方，留于禁屯河上。九月，操还许，分兵守官渡。



汉末，董卓被除后，袁绍集团逐渐成为北方最大的军事势力。袁绍消灭了公孙瓒后，心益骄，妄图统一北方，与曹操集团的战斗不可避免，于是历史上著名的袁曹之间的官渡之战拉开了序幕。在这场战争博弈中，完整地包含了一次博弈的4个要素。

(1) 具备两个或两个以上的参与者。这是博弈存在的必需条件，如果只有袁绍一方或只有曹操一方，那不存在竞争，博弈也就不存在了。在博弈当中，双方都有具备主观能动性的决策者，即袁绍和曹操。他们手下的智囊团献计献策，最终都各由二人来做决定。决策者之间的决策选择相互作用、相互影响，这种此消彼长的互动关系势必会影响博弈双方的行动，并可能直接导致博弈的最终结果。

(2) 具备参与各方争夺的资源或收益。“人群熙熙，皆为利来；人群攘攘，皆为利往。”人们参加博弈，也都是受了利益的吸引，因为博弈成功能获取想要的利益，所以参与者才会积极运筹、积极行动。而且，预期得到的利益大小直接影响到参与者的关注程度。这其中的利益包括各种自然资源，也包括各种社会资源，如人脉、信誉、学历、职位等。而袁绍和曹操两个集团争夺的利益则是权势和地盘，谁获得战争的胜利，谁就成为真正统一北方的霸主。

(3) 参与者都有自己能够选择的策略。策略是指针对某个问题所采取的应对方法。为达到目标，决策者会分析局势特征，找出关键因素，然后进行手段选择。在官渡之战中，袁绍与曹操都各有多个策略选择，最终选择什么策略，直接决定了战争结果。曹操听从许攸之计，亲率五千骑兵，假冒袁绍军马偷袭袁绍在乌巢镇守粮草的淳于琼军，以斩断其后路。而袁绍得知曹操偷袭乌巢后，没有及时派兵增援乌巢，反而用重兵攻打曹操的军营。结果，曹操斩杀了淳于琼等人，焚毁袁军全部粮草和军用物资；而袁绍却没有攻下曹营，得知乌巢粮草失守，军心涣散，瞬间全军溃败。

在这场博弈中，曹操采取的是攻其不备策略，焚烧对方粮草，动摇其军心，切断其持久作战的能力；而袁绍则采取的是硬碰硬策略和侥幸心理，企图攻下曹营，不但攻战失败，粮草防守也失败，最终完全丧失了还手的能力。可见，博弈中自己选择什么策略和对手选择什么策略，都是直接影响博弈结果的。

(4) 参与者都拥有一定量的信息。博弈是指个人或集团在既定环境与既定规则下，同时或先后采取一次或多次策略，并加以实施，从而取得某种结果的过程。在这个过程中，每个博弈者在采取行动时，不但要根据自己的利益和目的行事，还要考虑他的决策行为会给己方和对方造成什么样的影响，以及针对这种影响再考虑采取什么后续策略。所以，尽可能掌握敌我双方的信息也是影响博弈成败的关键因素。

在官渡之战中，首要传递的信息是袁强曹弱。当袁绍大军要攻打在许都的曹操时，曹操阵营中的诸将皆有惧色。曹操则说：“吾知绍之为，志大而智小，色厉而胆薄，忌克而少威，兵多而分画不明，将骄而政令不一，土地虽广，粮食虽丰，适足以为吾奉也。”在曹操看来，袁绍色厉而胆薄，外强而中干，不足为惧。这是曹操分析袁绍为人得出的信息，也是为鼓舞士气而宣扬的重要内容。在战争中，许攸有谋而不得袁绍重用，故许攸投奔曹操，曹操又从许攸处得知袁军在乌巢的防

守空虚，进而采取了攻其粮草的策略，这都是信息传递的好处。反观袁绍一方，袁绍已获得因官渡之战相持日久，曹军粮草空虚的重要信息，但他却没有及时采取其他策略，攻下曹操防守空虚的老巢许都，也没有保护好自己的粮草，结果在己方强势的情况下被对方扭转了败局。所以，在博弈之中，有关的信息的掌握和利用，也是至关重要的。博弈双方或多方都会通过掌握的信息，采取自认为最佳的行动计划，以寻求收益最大化。

只要是博弈，就要讲究收益。仍以官渡之战为例，战争的结果无非有三种情况：一是两败俱伤，谁也没有战胜谁，各自都在战争中消磨了实力；二是双方言和，各自退出战争，保存各自的实力；三是一方战败，一方取胜。这三种情况，第一种属于负和博弈，即双方博弈的结果，收益总和为负数。而后两种情况，则都属于零和博弈，因为双方的收益总和为零。

除了负和博弈和零和博弈，当然还有正和博弈。正和博弈存在于既有对抗又有合作的博弈之中，单以官渡之战而言，假如袁绍和曹操在对抗中，互有退让，互有合作，不但没有损伤利益，反而增长了实力，这就成为正和博弈。当然这对于剑拔弩张、死伤无数的战争来说，是很难有这样理想的博弈存在的。

不过有意思的是，在官渡之战前期，袁绍欲招降第三方势力张绣，而张绣权衡利弊后却投靠了曹操，与曹操合作共同对抗袁军。对曹操和张绣来说，二者都获得收益，属于正和博弈。

正和博弈和负和博弈都属于非零和博弈。另外，按照参与者是否有合作来分，博弈又分为合作博弈和非合作博弈，如袁绍和曹操之间就属于非合作博弈，而曹操和张绣之间则属于合作博弈。按参与者采取行动的时间序列性，博弈又分为静态博弈和动态博弈。官渡之战中，袁曹之间多数情况下属于动态博弈，一方采取什么策略，另一方会很快知道，并接着采取相应的对应策略，这就叫动态博弈。而静态博弈一般是双方同时做出选择或后行动者不知道先行动者会采取什么策略，也就是无法获知对方行动方向的博弈。

不管是哪种博弈，都到处存在于我们的现实生活中，在《资治通鉴》中也俯拾皆是。研究博弈论，可以学会分析与对手的利弊关系，从而确立最佳策略选择，最终达到获利或取胜的目的。人生如戏，博弈就是人生游戏，学习博弈论，可以帮助我们更清醒地认识自己和对手，从而采取更适合自己的方式，去获取人生路上的一个个成功。



美国经济学学者萨缪尔森曾经说过：你可以将一只鸚鵡训练成经济学家，因为它所需要学习的只有两个词——供给与需求。而另一位经济学家坎多瑞则进一步引申说：要成为现代经济学家，这只鸚鵡还必须再多学一个词，那就是“纳什均衡”。

所谓均衡，实际是博弈论中重要的思想之一。当博弈各方为了自己利益的最大化选择了最优策略，并与对手暂时达成了平衡，这时，对弈局中的每个博弈者都不可能因为单方面改变自己的策略而增加收益，这就达到了均衡。这种均衡在外界环境没有变化的情况下，能够保持长期的稳定。

说到均衡，不得不提的就是纳什均衡。纳什均衡是数学博士约翰·纳什提出的一种博弈基础概念，又称非合作博弈均衡。它的含义是：在一方策略确定的情况下，另一方采取对己而言最好的策略，此时任何一方都不会愿意先改变或主动改变自己的策略。于是，博弈各方形成一种策略组合，在该策略组合基础上，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。

纳什均衡不但要求参与博弈的各方都是理性的，还要求每个参与者也都是理性地了解其他参与者。这听起来有点儿天真失实，但却不妨碍它的实用性。如果没有纳什均衡，那每个博弈者在博弈过程中就失去了预测的有效手段，也就失去了可能与博弈对手合作的机会。而有了纳什均衡，因为均衡状态是可以预测的，即使博弈各方以前没打过交道，仍可以通过预测对各种策略组合进行分析，进而采取对己有利的策略。

这种理论上的预测，就好像是博弈双方或各方在进行心灵的沟通，即使看不到，但想得到，从而达成一种“共同协议”。在这种隐在的“共同协议”引导下，博弈各方都会不自觉地信守协议，采取最佳策略组合，即达到纳什均衡。

了解纳什均衡，可以用这种均衡来预测对手的策略和结局，从而引导局势向利己方面的均衡发展或者尽量维持当下对自己有利的均衡。司马光