

# 博弈论

(插图本)

# 的诡计 II

日常生活中的博弈策略

会心处不必在远，制胜策略来自一转念。用国人思维  
解读博弈论的最佳读本。

王春永 编著



# 博弈论

## 的 诡计 II

（插图本）  
日常生活中的博弈策略

王春永 编著



中国发展出版社

## 图书在版编目 (CIP) 数据

博弈论的诡计Ⅱ：日常生活中的博弈策略/王春永编著.  
北京：中国发展出版社，2009.3（2009.4重印）  
ISBN 978-7-80234-338-2

I. 博… II. 王… III. 对策论 IV. 0225

中国版本图书馆 CIP 数据核字（2009）第 027701 号

书 名：博弈论的诡计Ⅱ：日常生活中的博弈策略

著作责任者：王春永

出版发行：中国发展出版社

（北京市西城区百万庄大街 16 号 8 层 100037）

标准书号：ISBN 978-7-80234-338-2

经 销 者：各地新华书店

印 刷 者：北京东海印刷有限公司

开 本：700×1000mm 1/16

印 张：15

字 数：210 千字

版 次：2009 年 3 月第 1 版

印 次：2009 年 4 月第 2 次印刷

印 数：10001—20000 册

定 价：29.00 元

咨询电话：(010) 68990642 68990692

购书热线：(010) 68990682 68990686

电子邮箱：fazhanreader@163.com

网 址：<http://www.developress.com.cn>

---

版权所有·翻印必究

本社图书若有缺页、倒页，请向发行部调换

# 序

## 博弈论的生活价值

---

有一个故事说，两个造假钞的人不小心造出了面值15元的假钞，于是两人决定拿到偏远山区花掉。当他们拿一张15元的假钞买了1元的糖葫芦后，他们发现，农民找了他们两张7元的钞票。

博弈论对于生活的价值和意义，可以归纳为两点。

第一个价值，博弈论可以指导我们把制定决策的依据，从抽象的教条与准则转到对交往对手的认识和理解上来，把观察事物的角度，从自身的角度转到与你交往的人的角度。

比如说，中国的传统文化教育我们，如果举手之劳就可以帮助别人，那么是不能要报酬的。而现代商业社会的生活读本提供的准则是：如果你帮助别人而不要报酬，那么对方就会怀疑你所做工作的质量。

要还是不要，到底哪一种策略是对的呢？

都是对的，又都是错的。是对是错，并不是由你所决定，而是由你所交往的对手（广义的对手，指包括你的搭档和敌人在内的一切与你进行博弈的另一方），以及对手怎样看待你的策略所决定的。

也就是说，正确的策略形成于一个不断往复的过程：你在算计时不但要考虑到对手的算计，还要考虑对手在算计时会如何考虑你的算计。在这种情况下，任何现成的锦囊妙计都是无法直接使用的，更何况教条或准则。

大部分生活教条都错误地把哥白尼原则（宇宙中没有特殊位置）照搬到生活中，认为所有人眼里的世界是一样的，对同一行为的反应也是一



样的，也就是所有人都是一样的。

但是人上一百，形形色色，人是分为不同的类型的，而不是一个“砍一刀不叫，踢一脚不跳”的机器。对手是什么样的人由他采用的策略所决定，而不是相反。而且他也会随着你的策略而改变自己的策略。

由此就出现两个进一步的问题：一是我们怎么知道对手是一个什么样的人呢？二是我们怎么知道对手是怎样看待我们的策略的呢？

这就要用到博弈论中的信号理论。对手要从对手的角度看问题，也就是设身处地地站在对手的角度来分析和假设，转回来再决定自己的策略。

第二个价值，博弈论帮助我们学会运用“从终点出发”的思维方式，优化自己的决策。

所谓“从终点出发”，似乎是一句违反逻辑的昏话。但事实上，我们每个人每天都在运用这种思维方式。我们面对的世界是变动的，无论是自然界还是历史和精神的世界，都是一个过程，处在不断的运动、变化、转换和发展中。我们在某一点所做出的决策，就必须以这个过程为依据。

比如，今天下午你要参加一个会议，估计有人会在你发言时对你提问题，那么你会怎么办呢？

答案自然是准备资料和论据，思考如何回答这些提问。你一边设想对方会就哪几个方面提问，一边构思着自己如何回答这几个问题。在这个时间段里，你的工作紧紧围绕着一个终点，那就是让与会者接受你的表现。

你在这里所采用的倒后推理的思维方式，就可以称为“从终点出发”。博弈论的理论教给我们的，只不过是在更长的时间段里进行倒后推理，并以此确定更为复杂情况下的策略。同时还要考虑在过程中其他的参与者可能采取的策略，据以进行修正。如果说《博弈论的诡计 I》是把博弈论的智慧珍珠，排列在托盘里献给大家的话，那么，《博弈论的诡计 II》则是延续用“孙膑赛马”解读“纳什均衡”的写法，把这些珍珠用信号这条线串起来。

博弈论大师谢林曾经说过：“如果你要研究某个理论或者发展某个概

念，如果你认为这个理论或概念将促进人们对现实世界的理解，那么就请发明一些浅显易懂的概念。”也许正是在这句话的鼓励下，笔者不揣浅陋，结合中国历史上的案例，提出了唐鞅策略、曹操策略等几个完全中国化的概念，希望能够反映中国古人的博弈智慧。

无论是面对上司、生意伙伴，还是面对朋友、家人，我们每天都生活在有形或无形的博弈中。本书所提供的博弈论思维，可以把这些谈判桌变成一张张棋盘，从中懂得棋局无闲子，学会文攻武吓和戒急用忍的策略，达到情场得意、官场顺利、家庭幸福的目标。

作者

2009年3月

# 目 录

## CONTENTS

---

### 壹·信号：博弈论中的猜心术

#### 第1章 猫和老鼠：猜透对手心

这一发没装子弹 / 3

不计后果的战略家 / 6

从对手的立场想想 / 8

把信息主动透出去 / 10

有时你要欢迎打探 / 12

欺骗并不等于说谎 / 14

烧钱一点也不愚蠢 / 18

聪明人原来是笨蛋 / 21

报复是为了不受欺负 / 23

杀人一千自损八百 / 25

行人莫与路为仇 / 27

#### 第2章 如鱼得水，破解搭档心

利益比道德更有效 / 31

只有信任是不够的 / 34



- 信任也是一种冒险 / 37
- 任何怀疑都可能致命 / 40
- 合作有时才更为理性 / 43
- 诚实不过是利益需要 / 45
- 不要让情绪压倒理性 / 47
- 宽恕会传达错误信号 / 51

### 第3章 闻香识女人：对信号的解读

- 怎样找到一个好老婆 / 53
- 学历为什么会贬值 / 57
- 出轨男人的两难困境 / 59
- 好心为何会办成坏事 / 63
- 质保证书的真正作用 / 65
- 不要被虚张声势所骗 / 67
- 盲从也有理性的一面 / 70

### 第4章 辕门射戟：发出信号的策略

- 沉默是一种劣势策略 / 74
- 信号使对手退却 / 77
- “易妻为妾”的信号博弈 / 80
- 压力下的信号与真相 / 82

### 第5章 看人下菜碟：信号与机制设计

- 根据反应来甄别对手 / 86
- 吃回扣背后的潜规则 / 88
- 善行更需要好的机制 / 90
- 赢家通吃并不理性 / 93



破解背叛困境的机制 / 96

## 贰·威胁：不战而屈人之兵

### 第6章 吃醋与毒酒：提高威胁的可信度

威胁不能全当真 / 101

权衡威胁的可信度 / 103

主动取消选择权 / 105

主动交出控制权 / 107

不留谈判的余地 / 109

切断自己的退路 / 111

威胁要考虑可信度 / 113

用一颗毒丸作威胁 / 115

装疯卖傻也是威胁 / 117

### 第7章 杯酒释兵权：一个威胁制伏多人

金刚怒目和菩萨低眉 / 120

以“人不敢欺”为目标 / 122

李林甫策略：杀一儆百 / 125

唐鞅策略：随机惩罚 / 127

序号策略：破解合谋 / 129

曹操策略：使用警告 / 131

发动群众斗群众 / 133

随机抽查的威慑 / 135

用无形的手制伏对手 / 137

树立不好惹的名声 / 140

“恶人”并非越少越好 / 143



## 第8章 美人与蒙汗药：博弈中的要挟

依赖会不会形成要挟 / 147

请君入瓮的要挟 / 151

用要挟来大捞一笔 / 152

画饼也能充饥 / 156

员工对公司的要挟 / 157

要挟中的优势转换 / 160

择木而栖摆脱要挟 / 162

套牢能要挟你的人 / 166

## 叁·策略：绝对愚蠢还是严格聪明

## 第9章 悲喜剧：从策略到均衡

囚徒困境中的策略 / 171

“公用地悲剧”的正反面 / 173

两头堵的策略 / 177

永远可能有下次 / 179

好均衡与坏均衡 / 181

均衡之间的变换 / 185

中庸也是一种策略 / 188

欲富而富人 / 191

## 第10章 事与愿违：逆向选择的悖论

怕什么偏偏来什么 / 194

避免发生逆向选择 / 197

利用逆向选择来成功 / 200

裁员与减薪的权衡 / 202

- 做好事不是独角戏 / 204  
永远无法和解的官司 / 206  
买的不如卖的精 / 207  
权力的逆向选择 / 209  
你该信任谁 / 211

## 第11章 悬崖勒马：边缘策略的斜坡

- 理性地运用不理性 / 215  
愣的也怕不要命的 / 218  
斜坡而不是悬崖 / 220  
费边主义的策略 / 222

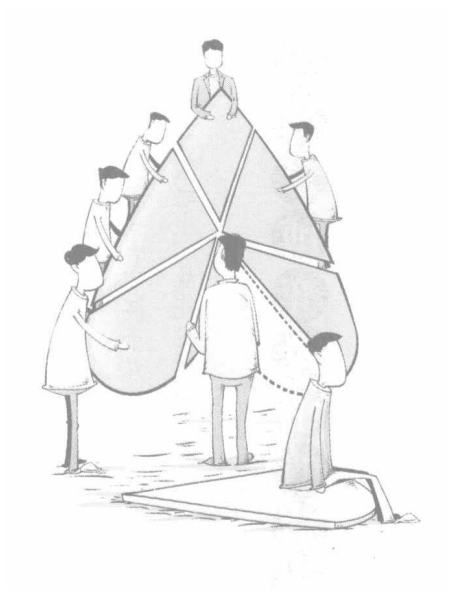
## 参考文献

# 壹

信男：博弈论中的猜心术

善守者，藏于九地之下；善攻者，动于九天之上。故能自保而全胜。

——《孙子兵法》



# 第 1 章

## 猫和老鼠：猜透对手心

---

这个世界上没有坏人，只有买卖人。

——电影《绿茶》台词

### 这一发没装子弹

在《吕氏春秋》中，有这样一个看似荒唐的故事。

齐国有两个自吹为勇敢的人，一个住在城东，一个住在城西，有一天两人在路上不期而遇。住在城西的说：“难得见面，我们姑且去喝酒吧。”

另一个爽快地答应：“行”。

于是两人踏进酒铺喝起酒来。酒过数巡后，住在城东的说：“弄一点肉来吃吃怎么样？”

这时，住在城西的说：“你我都是好汉。你身上有肉，我身上有肉，还要另外买肉干什么？”

另一个听了，咬一咬牙说：“好！好！”

于是，他们叫伙计拿出豆豉酱作为调料，两人便拔出刀来，你割我身上的肉吃，我割你身上的肉吃。纵然血流满地，他们还是边割边吃，最后，两个人都送掉了性命。

《吕氏春秋》中讲完这个故事，感慨地评论说：“勇若此，不若无勇。”意思是说：要是像这样也算勇敢的话，还不如没有勇敢的好。



评论所含的更重要的信息是，从割肉相啖的提议一出口，他们就已经进入了博弈论中的“胆小鬼博弈”中。

胆小鬼游戏又称胆量游戏，可以简单地描述为两个人驾车撞向对方的死对头，都希望对方会在最后一刻转向，而自己的胆量能胜对方。胆小鬼游戏无外乎有四种结果：一是在最后一刻，甲乙双方都转向；二是甲先转向，乙获胜；三是乙先转向，甲获胜；四是甲乙都不转向，冲突或战争爆发。

如图1-1所示，在典型的胆小鬼博弈中，两辆车直接对开过去驾驶员要是转弯就输，当然如果两辆车都没有转弯，那么两位驾驶员则是两败俱伤。要是自己直走，对手转弯，局中人就会得到最好的结果。

在这种情况下，获胜的驾驶员会得到男子汉的称号，另一个驾驶员则会被视为胆小鬼。当两位驾驶员都直走而酿成车祸时，这是对双方最不利的结果。因此，理性的局中人只要确信对手会直走到底，他就会转弯。



		直 走	拐 弯
直 走		-10, -10	5, -5
拐 弯		-5, 5	-5, -5

图1-1 两名驾驶员的博弈

注：-10代表两车相撞的收益，-5代表被嘲笑为胆小鬼的收益，5代表被称赞为胆子大的收益。

因此，在胆小鬼博弈中，只要让对手相信你绝对不会转弯，你就可以获胜。这种博弈比的不仅仅是谁更像男子汉，还包括谁更能表现出男子汉气概。

双方都希望对手相信自己是不折不扣的、宁死不屈的男子汉。如果你

可以让对手相信你是铮铮男儿，你就能得到这场博弈的胜利，并成为公认的男子汉。

在典型的胆小鬼博弈中，神经不正常的局中人往往占有很大的优势。难道你想证明自己比疯子更愿意赌上性命，不过要是被视为理性成了你的弱点，你该怎么办？有没有人会相信理性的人会采用绝对不转弯的策略？

有。如果判断你的对手肯定会转弯，绝对不转弯的策略就很合理。如果驾驶员B相信驾驶员A一定会直驶，那么驾驶员B就会断然转弯。

此外，如果驾驶员A知道驾驶员B相信驾驶员A绝对不会转弯，那么驾驶员A就确实不会转弯。

对于自己认为会成真的事，驾驶员会自行强化这种想法。如果每一个人都认为某个驾驶员绝对不会转弯，那么这个驾驶员的最优策略就是坚决不转弯。我们可以再次看到，在博弈论的领域中，局中人往往是根据别人认为他们会怎样做来决定策略的。

“胆小鬼游戏”最为典型的代表，莫过于俄罗斯轮盘赌（Russian roulette）了。

对于俄罗斯轮盘赌的起源，说法众多。一说是19世纪俄罗斯狱卒逼囚犯玩的赌命游戏，还打赌哪个囚犯输了会没命；另一说则是在第一次世界大战期间，战败的沙俄士兵在军营里用这种游戏助兴。但不管怎样，这种赌博方式起源于俄罗斯是没有疑问的。

与其他使用扑克、骰子等赌具的赌局不同的是，俄罗斯轮盘赌的标的是人的性命。它的规则很简单：在左轮手枪的六个弹槽中放入一颗或多颗子弹，任意旋转转轮之后，关上转轮。

游戏的参加者轮流把手枪对着自己的头，扣动扳机。中枪的当然是自动退出，怯场的也为输，坚持到最后的就是胜者。旁观的赌博者，则对参加者的性命压赌注。

正是因为谁也不愿做“胆小鬼”，很多人做了枪下之鬼。1978年，美国芝加哥摇滚乐队的首席歌手特里·卡什表演这种游戏时，被子弹夺去性





命。在扣动扳机之前，他嘴里不停地念叨“没事，这一发没装子弹”。

## 不计后果的战略家

山西霍泉在洪洞和赵城之间，自古以来，两地百姓为了争夺用水权经常大打出手，轻的断腰断腿，重的看阎王见小鬼。两地人越打越狠，后来双方断绝了一切关系，除了打架时候见面之外，老死不相往来。据《山西通志》记载：“洪赵争水，岁久，至二县不相婚嫁。”

到了唐朝，上级责成两地官员想办法解决纷争。洪赵两地官员也不知道是谁出了个馊主意：举办一个挑战赛，在煮沸的油锅里放十枚铜钱，两地各选代表捞钱，捞几枚就得几分水。两地官员担任挑战赛评委，当然不会在油锅里加醋、硼砂等材料玩骗人的鬼把戏，所有比赛道具都是真材实料。

两地老百姓为了生存，只得来到比赛现场。洪城的人们虽然不服气，但还想观望一下赵城的人有没有胆量去捞铜钱。就在这时，一名赵城青年抢前一步走到油锅前，他大喝一声，伸手就从油锅里捞出七枚铜钱。

洪城的人见状，只好服输。然而，赵城的这名青年也因严重烫伤而死。为了纪念这位青年，赵城人在泉边修建了一座好汉庙。现在当地还有这样的民谣：“洪赵二县人性硬，为争浇地敢拼命，油锅捞钱断输赢，分三分七也公平。”

这可以说是一个典型的胆小鬼游戏，它涉及甲乙两方，双方所具备的客观游戏资源是相同的。

胆小鬼游戏中只会有一方获胜，双赢是不存在的。因此，胆小鬼游戏更多的是零和博弈。正因为是零和博弈，双方在一定程度上就要比胆量：硬的怕横的，横的怕不要命的。

1973年10月，埃及、叙利亚等阿拉伯国家与以色列爆发了著名的“赎罪日战争”。鲜为人知的是，与此同时，美苏两个超级大国的舰队也剑拔