



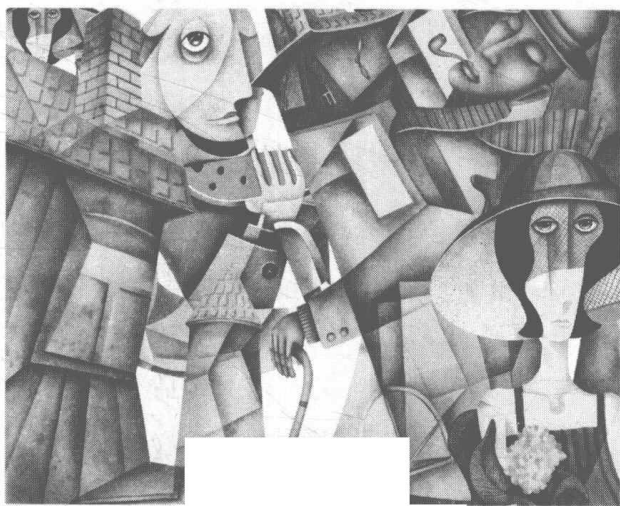
最妙趣横生的 博弈心理学

琦 晨◎著

洗脑与反洗脑，决策与反决策

博弈是一场心理大战，
好玩的博弈法则；有趣的理性思维，让你瞬间提升决策力，
强化影响力，轻松获得主动权。

吉林出版集团股份有限公司



洗脑与反洗脑，决策与反决策

最妙趣横生的 博弈心理学



琦 晨◎著

图书在版编目(CIP)数据

最妙趣横生的博弈心理学 / 琦晨著. — 长春: 吉林出版集团股份有限公司, 2018.3

ISBN 978-7-5581-4641-1

I. ①最… II. ①琦… III. ①心理学—通俗读物
IV. ①B84-49

中国版本图书馆CIP数据核字(2018)第009251号

最妙趣横生的博弈心理学

著 者 琦 晨
责任编辑 齐 琳 史俊南
封面设计 颜 森
开 本 710mm×1000mm 1/16
字 数 170千字
印 张 14
版 次 2018年5月第1版
印 次 2018年5月第1次印刷

出 版 吉林出版集团股份有限公司
电 话 总编办: 010-63109269
发行部: 010-69584388
印 刷 三河市龙大印装有限公司

ISBN 978-7-5581-4641-1

定价: 39.80元

如出现印装质量问题, 调换联系电话: 010-82863138

版权所有 侵权必究

前言

诺贝尔经济学奖得主奥曼在权威的《帕尔格雷夫大辞典》中，对“博弈论”词条的解释是“互动的决策论”。人际关系的互动、球赛或麻将的出招、股市的投资，等等，都可以用博弈论巧妙地解释。可以说，红尘俗世，莫不博弈。博弈论探讨的就是聪明又自利的“局中人”如何采取行动及如何与对手互动。

博弈与生活的关系如此密切，生活中的各种难题都可以用博弈来解决，如僧多粥少时如何分配才能保证公平，雇人做事怎样才能充分调动受雇人的积极性，甚至分摊房租这样又琐碎又麻烦的小事，都可以用博弈的思维轻而易举地解决。那么，我们该如何运用博弈呢？

第一个要点是随机应变，根据对方的策略即时做出最佳行动选择，这是由博弈的最大特色——互动性决定的。

第二个要点是考虑决策时的环境。

读完本书后，我们就会知道博弈论建立在两个经济学假设前提下：其一，人是自利的，都在追求自身利益的最大化；其二，人是理性的，所有行为都是为了追求利益最大化。

我们都想要成为一个理性人，按部就班实现目标，逐一解决各种难题，做事情一击必中，实现决策的最优化。可是，实际生活中的人并非都是如此理想的理性人，我们无法做到事事

完美。因此，学习博弈，懂得决策过程中的心理活动、明白个人和集体在互动中的相互影响、了解冲突中的各种行为模式，就显得愈发重要。

我们来看一个例子。

情况一：今天晚上你打算去听一场音乐会。票价 100 元。在你临出发前，发现自己丢了 100 元。你还会去听音乐会吗？

情况二：昨天你花 100 元买了一张今晚的音乐会票。在你临出发时，发现票遗失了。如果你想听这场音乐会，就要再花 100 元买票。你还会去听吗？

实验表明，在第一种情况下，大多数人选择要听音乐会。而在第二种情况下，大多数人选择不去听。这明显是心理作用的结果。而实际上如果人们都是理性的，这两个情况的预期效用应该是一样的。

那么是理论错了，还是我们自己错了？

其实，理论和现实都没有错，因为这是一个探索的过程。

任何理论与方法都不是万能的。正如诺贝尔经济学奖得主——莱因哈德·泽尔滕教授所说：“博弈论并不是疗法，也不是处方，它不能帮我们在赌博中获胜，不能帮我们通过投机来致富，也不能帮我们在下棋或打牌中赢对手。它不告诉你该付多少钱买东西，这是计算机或者字典的任务。”

要求博弈论能够完全刻画真实的世界，注定是徒劳无功的。然而，当我们退而求其次时，不得不承认博弈是一种很好的分析工具。

我们用这种工具来了解彼此的心理活动，了解合作与竞争

的心理分析，了解个人和集体的冲撞与磨合。我们为什么会本能地摇摆和对抗？我们为什么要去寻求彼此的利益平衡点？我们如何做到以弱胜强，或者在不利于自己的情况下翻牌？我们是否需要合作，我们如何维持合作？退步真的只是懦弱的表现，而非一种策略？我们是如何在信息社会中被麻痹和催眠的，等等。在阅读本书后，我们都会一一明了。

目 录

CONTENTS

序章 什么是博弈

- 互动的决策论 / 001 博弈与理性人 / 002
博弈要素 / 004 最大利益与最优决策 / 005

第一章 博弈心理

为什么我们会本能地摇摆和对抗

- 自然界进化的稳定性 / 008
零和游戏规则 / 010
阿丽莎的“开窗难题” / 013
犹豫不决等于慢性自杀 / 014
负和博弈：两败俱伤的选择 / 017
正和博弈：大家好才是真的好 / 018
多次博弈与单次博弈 / 020

第二章 纳什均衡

为什么我们要寻找互利的平衡点

- 麦当劳与肯德基通常会在同一条街上选址 / 023

刺猬的最佳距离 / 026

违章停车与理性犯罪 / 029

“铁腕上司”和“鹰派下属” / 030

找准他人的“兴奋点” / 032

得不到的葡萄酸，得到的柠檬甜 / 033

开车要不要遵守限速规定 / 036

第三章 “大猪” VS “小猪”

为什么以弱胜强是一种决策

永远不要选择劣势策略 / 038

有时候，等待比主动出击更有效 / 040

搭便车行为 / 041

炒作与媒体 / 044

你能给对方的利益是什么 / 045

第四章 囚徒困境

为什么在合作有利时保持合作也困难

人人都是自私鬼 / 048

聪明反被聪明误 / 050

个人的自私自利是社会进步的驱动力 / 052

无法交流时，找出共同规则 / 055

双赢的合作会持续下去吗 / 059

为什么人越多干活效率却越低 / 062

第五章 协和谬误

为什么我们会受沉没成本的影响

鳄鱼法则：牺牲一只脚，保住自己 / 066

将帽子扔过墙去，让自己别无选择 / 067

1 美元拍卖：别再计较付出的成本 / 069

霍布森选择：没有选择的“选择” / 071

情绪影响决策 / 072

第六章 斗鸡博弈

如何化解进退两难

为什么敌我都需要有进有退 / 075

谁是胆小鬼 / 076

如何让老板给你加薪 / 079

故意创造风险 / 082

交出控制权，掌握主动权 / 084

看球赛还是音乐剧 / 086

第七章 枪手博弈

情况不利于自己时如何扭转

最强者也要学会保存实力 / 089

枪手如何更好地生存 / 090

声誉只有在公开的情况下才可信 / 092

概率可以是变动的 / 094

第八章 理性乐观派

什么是不确定世界的理性选择

五年为期的倒推法 / 097

如何治疗拖延症 / 100

约拿情结：不要增大自己失败的可能性 / 102

好事不能一次做尽 / 104

第九章 信息

如何在信息爆炸中独立思考

车险中的道德风险 / 107

甄别信息，减少伪信息的干扰 / 109

我们在不知不觉中被大量的信息催眠 / 110

打破“柠檬市场” / 113

为什么宣传单都要把重点放在左上角 / 117

“4—3—2—1，1—2—3—4”法则 / 119

第十章 洗脑术

要如何选择有逻辑的思想控制

登门槛效应：帮我个小忙吧 / 123

从众效应：你的脑子跟着别人走了 / 126

物以稀为贵 / 129

人们会按照自己的期望做事 / 133

环境不同，感觉不同 / 135

什么样的威胁最有效 / 138

“免费”让我们买了不需要的东西 / 140

第十一章 低调的胜利者

在群体中如何做决策

人多为什么胆大 / 144

为何观众看演出会“一呼百应” / 146

协作中，找到自己的位置与方向 / 149

节目结束为什么总有一些掌声先响起来 / 152

道德 VS 理性 / 156

少数服从多数是必须的吗 / 157

胜出的中间派 / 159

第十二章 谈判无处不在

如何通过讨价还价赢得你想要的一切

谈判是协调利益、建立关系的过程 / 163

要原则式谈判，不要立场型谈判 / 167

你来决定谈判节奏 / 173

经典的让步策略 / 176

不要忽略建立关系的机会 / 181

在谈判中掌握主动权 / 185

不要设定对方的意图 / 188

第十三章 看谁在说谎

如何 5 分钟内识破谎言

说谎是人的天性吗 / 192

你没有说谎，但也没说实话 / 194

半价！多少钱的半价？ / 197

隐藏在脸色后的真相 / 200

掌心的信号 / 203

脚踝相扣的心理变化 / 206

序章 什么是博弈

通俗地讲，博弈就是指在人与人的互动过程中的一种选择策略的研究，是人们面对一定的环境条件，依靠所掌握的信息，同时或先后，一次或多次，对各自允许选择的行为或策略进行选择并加以实施，并从中各自取得相应结果或收益的过程。进行此项活动的人的目的是让自己“赢”。而自己在和对手竞赛的时候怎样使自己赢呢？这不但要考虑自己的策略，还要考虑其他人的选择。

互动的决策论

诺贝尔经济学奖得主奥曼在权威的《帕尔格雷夫大辞典》中，对“博弈论”词条的解释十分精辟和凝练。他认为，博弈论描述性的名称应是“互动的决策论”。因为人们之间的决策与行为会形成互为影响的关系，一个主体在决策时必须考虑到对方的反应。

通俗地讲，博弈就是对人与人互动过程中选择策略的研究，是人们面对一定的环境条件，依靠所掌握的信息，同时或先后，一次或多次，对各自允许选择的行为或策略进行选择并加以实施，并从中各自取得相应结果或收益的过程。进行此项活动的人的目的是让自己“赢”。而自己在和对手竞赛的时候怎样使自己赢呢？这不但要考虑自己的策略，还要考虑其他人的选择。

比如，一天晚上，你参加一个派对，屋里有很多人，你玩得很开心。这时候，屋里突然失火，火势很大，无法扑灭。此时，你想逃生，你的面前有两个门，左门和右门，你必须在它们之间选择。但问题是，其他人也要争抢这两个门出逃。如果你选择的



门是很多人选择的，那么你将因人多拥挤冲不出去而被烧死；相反，如果你选择的门是较少人选择的，那么你将逃生。这里我们不考虑道德因素，你将如何选择？

你的选择必须考虑其他人的选择，而其他人的选择也会考虑你的选择。你的结果——博弈论称之为支付，不仅取决于你的行动选择——博弈论称之为策略选择——同时取决于他人的策略选择。

从经济学的角度来看，如果有一种资源为人们所需要，而这种资源又具有稀缺性或者说总量是有限的，就会发生竞争；竞争需要有一个具体的形式把大家拉到一起，一旦找到了这种形式，竞争各方之间就会开始一场博弈。

博弈与理性人

博弈的特色是互动性，就是博弈的参与者至少有两个，就算只有一个人，如我们考虑今天出门是否带雨伞，也要把天气作为另一个参与者。只有明白这一点，我们才能更好地运用博弈。

有一个人死后升了天，在天堂待了数日，觉得天堂太单调，于是就请求天使让他去地狱看看，天使答应了他。

他到了地狱，看到繁花似锦的宫殿、一群群妖媚的鬼女以及各种美食，就对魔鬼说：“今天我决定在这里过夜，听说这里很好玩。”魔鬼同意让他留下来过夜，并派了个美女招待他。

第二天，那人回到了天堂，跟地狱比起来，天堂的生活仍然很单调。过了不久，那人又开始想念地狱的花天酒地，于是再次请求天使准许他去地狱。一切都如同上一次，他容光焕发地回到天堂。又过了一阵子，他对天使说他要

去地狱永久居住，说完不理天使的劝告，坚决地离开了天堂。

他到了地狱，告诉魔鬼他是来定居的，魔鬼把他迎进去，可是这次接待他的是一个蓬头散发、满脸皱纹的老太太。“以前接待我的那些美女哪儿去了？”那人不满又好奇地问。

“朋友，老实跟你说，旅游是旅游，移民却不是一回事！”魔鬼告诉他。

这是一个很简单故事，我们若想用博弈原理来分析现象，就要掌握互动性的特色。我们再看局中人，在这个生活场景里有天使、魔鬼、当事人，我们先看第一个情节，当事人有两种策略选择，一种是继续待下去，一种是换个环境比如地狱，这两种选择是他与自己生活状态的一种博弈。如果我们把与他博弈的局中人换成天使，那么他在选择两种策略的时候，就要考虑天使的反应，他想选择第二种策略，去地狱，天使就面临着答应与不答应两种策略，若答应他怎么办，不答应他怎么办。当然，最后的策略均衡是答应了。

当事人去地狱后，魔鬼与他进行博弈，在用诱惑来吸引他和用丑恶来接待他这两种策略中，魔鬼为了留住当事人，先用第一种策略来吸引，如果他先用第二种策略的话，当事人肯定要走了，绝不会留在地狱。魔鬼先选择第一种，而等当事人已经决定留在地狱时，魔鬼拿出了第二种。魔鬼的每一个策略都是揣摩当事人的意思而定的，他和当事人之间有一个互动关系，如果当事人的策略选择不留下，魔鬼肯定要换另外的策略，他总是按照当事人可能的策略选择来定自己的策略。

这是博弈的最大特色：分析任何一个你看到的博弈现象或者



是你所处的博弈，都要考虑到对方的意思，因为博弈终究是人与人的较量。

博弈要素

要想在博弈中获胜，我们需要了解博弈的构成要素。一般来说，每个博弈至少包含五个基本要素。

局中人：也可以称之为决策主体，或者叫参与者、博弈者。在一场博弈中，每一个有决策权的参与者都是一个局中人。只有两个局中人的博弈称为“两人博弈”，而多于两个局中人的博弈称为“多人博弈”。

策略：在博弈中有了局中人，就要开始进行策略的选择了。一局博弈中，每个局中人都具有可供选择的、实际可行的、完整的行动方案。方案不是某阶段的行动方案，而是指导整个行动的一个方案。一个局中人的一个可行的全局筹划行动方案，称为这个局中人的一个策略。如果在一个博弈中，局中人都只有有限个策略，则称为“有限博弈”，否则称为“无限博弈”。

效用：所谓效用，就是所有参与人真正关心的东西，是参与者的收益或支付，我们一般称之为得失。每个局中人在一局博弈结束时的得失，不仅与该局中人自身所选择的策略有关，还与全部局中人所取定的一组策略有关。所以，一局博弈结束时，每个局中人的“得失”是全体局中人所取定的一组策略的函数，通常称为支付（pay off）函数。每个人都有自己的支付函数，在整个人生的每一步行动中，其实都为自己简单地计算过支付函数中效用的得失，也就是干一件事情值还是不值。

信息：在博弈中，策略选择是手段，效用是目的，而信息则是根据目的采取某种手段的依据。信息是指局中人在做出决策前，所了解的关于得失函数或支付函数的所有知识，包括其他局中人

的策略选择给自己带来的收益或损失，以及自己的策略选择给自己带来的收益或损失。在策略选择中，信息自然是最关键的因素，只有掌握了信息，才能准确地判断他人和自己的行动。

均衡：均衡是一场博弈最终的结果。均衡是所有局中人选取的最佳策略所组成的策略组合。均衡是平衡的意思，在经济学中，均衡意即相关量处于稳定值。在供求关系中，如果某一商品在某一价格下，想以此价格买此商品的人均能买到，而想卖的人均能卖出，此时我们就说，该商品的供求达到了均衡。所谓纳什均衡，它是一个稳定的博弈结果。

最大利益与最优决策

博弈的最大目的是利益，利益形成博弈的基础。经济学最基本的假设就是经济人或理性人的目的在于使收益最大化。参与博弈者正是为了使自身收益最大化而相互竞争。也就是说，参与博弈的各方形成相互竞争、相互对抗的关系，以争得利益的多少来决定胜负，一定的外部条件又决定了竞争和对抗的具体形式，所以，博弈就要注重结果，从结果出发来制定决策。

19 世纪中期，在美国宾夕法尼亚州发现了石油，成千上万人奔向采油区。一时间，宾夕法尼亚土地上井架林立，原油产量飞速上升。克利夫兰的商人们对这一新行当也怦然心动，他们推选年轻有为的经纪商洛克菲勒去宾州原油产地亲自调查一下，以便获得直接而可靠的信息。

经过一段时间的考察，洛克菲勒回到了克利夫兰。他建议商人们不要在原油生产上投资，因为那里的油井已有 72 座，日产 1135 桶，而石油需求有限，油市的行情必定下跌，这是盲目开采的必然结果。他告诫商人，当别人全