



内容全面·案例典型

讲解透彻·方法实用

第一部全面系统阐释博弈论诡计的大型图书

# 博弈论的 诡计

## 大全集

博弈论的诡计无孔不入，无所不在，大到政治、军事、外交、商业，小到人们的日常工作、生活、人际、婚姻等，学会博弈论的策略思维，让你在人生大弈局中永远立于不败之地。

欧俊 编著



博弈论的诡计就是运用博弈论的原理、策略和思维来达到以少胜多、以弱胜强目的的方法和手段。不懂博弈论的诡计，你将永远被蒙在鼓里，处处上当受骗，被别人玩弄于股掌，赔了夫人又折兵。懂得博弈论的诡计，让你在人生的战场上识破一切机关暗算，避开陷阱，永远立于不败之地。

中国华侨出版社

# 博弈论的 诡计 大全集

(第二卷)

常州大学图书馆  
欧俊编著  
藏书章



中国华侨出版社

## 第四章

# 人性博弈下的决策： 骗子不是道德问题

## 重复性博弈： 丈夫会不会真打妻子

### 大企业为什么很少偷税漏税

据报道，某市为奖励纳税大户，举行仪式将 18 辆奥迪汽车和 16 辆广本汽车赠给他们。这就让我们有这样一个思索，为什么大企业很少偷税漏税。

税务部门不会对所有企业的交税情况每一次都去检查，因为这样做的成本太高，得不偿失。所以，税务部门总是随机地对企业的交税情况进行检查。

企业也是随机地在交税与偷漏税之间进行选择。税收部门与企业间进行的是混合战略博弈。因为如果企业总是交税，税务部门就最好不检查；但给定不检查，企业就会偷漏税。所以，两者只有在随机地检查与不检查，企业随机地在偷漏税与交税之间选择，才会达成均衡。

对于大企业，因一旦偷税就数目巨大，所以，税务部门在随机检查时放在大企业上的可能性就大一些；而给定税务部门检查大企业的可能性较大，大企业偷漏税的行为就较少。所以，偷漏税较多的就是一些中小企业，大企业纳税的积极性较高。同样，大人物或有钱人纳税的积极性应较高，至于我国在过去一段时期有钱人反而不交税的现象主要源于制度不健全或已有的制度得不到贯彻所致。

在现实生活中，我们往往能发现这样的情况：在公共汽车上，两个陌生人会为一个座位而争吵，可如果他们相互认识，就会相互谦让。这是因为人们之间是一种“不定次数的重复博弈”。在较长的视野内，人与人交往关系的重复所造成的“低头不见抬头见”，因此使得自私的主体之间走向合作。事实上，重复博弈更逼真地反映了日常人际关系。在重复博弈中，合作的长期性能够纠正人们短期行为的冲动，为以后长期利益计划，必须维持好周围人的人际关系。

实际上，我们也可以借用博弈论来解释夫妻之间的一些行为。夫妻之间的博弈不是一次博弈，而是多次博弈。也正是由于夫妻之间博弈的重复性，所以在博弈过程中只要双方还在理智的情况下，谁也不敢动真格地整治对方，只是吓唬吓唬而已。

丈夫打妻子，他不敢真正下狠手，而妻子一般也不敢闹得太过分，因为他们都明白，仅为一时出口气而给对方造成的伤害，到头来还得要自己来承担。也正因为这样，夫妻之间都知道：“别看你现在这么凶，其实你并不敢真的把我怎么样。”所以有许多家庭，只要一方挑起事端，另一方就会积极应战，夫妻之间的博弈就时断时续。

所谓“争争吵吵，相伴到老”，其实就是对这种博弈情形的形象写照。因为对于夫妻而言，博弈的目的不是为了在分手时能得到更多的“好处”，而是希望能更好地维持合作的稳定性，从而缔结连理，白首偕老。

一般而言，在经历多次的博弈之后，会达到一个均衡点——纳什均衡。在纳什均衡点上，每个参与者的策略都是最好的，此时没有人愿意先改变或主动改变自己的策略。也就是说，此时如果他改变策略，他的收益将会降低，每一个理性的参与者都不会有单独改变策略的冲动。因此，在经历了多次的重复博弈后，博弈的双方都不希望这种最优状态发生改变，这种相对稳定的结构会一直持续下去，直到博弈的终点。

## 为什么火车站小贩卖假烟

在某火车站小广场边上有一家小卖店出售饮料、方便面等东西，前面的一个玻璃小柜子里摆着各种香烟。

小徐来到这里，“我马上就要上车了，你在兰州车站接我。老板，来包云烟。”小徐一边打电话，一边给店主递过去10元钱后，买了一包云烟匆匆离开。但小徐突然又回过身来。

“老板，你的烟不会有假吧？”

“怎么可能，这些烟都是从烟草公司进的，正规渠道，怎么会假？”“真的吗？”“你要不要，不要走开！”看到店主不耐烦的样子，小徐急忙离开。

我们可以发现在车站和旅游景点这些人群流动性比较大的地方，不但商品和服务质量最差，而且假货横行。这是因为此时在商家和顾客之间的是“一次性博弈”。一个旅客因为质优价廉而再次光临的可能性微乎其微，这是“一锤子买卖”，不赚白不赚。

而开在社区的便利店，赢利靠的是“重复博弈”，那些“回头客”——周围的居民是他们的衣食父母，如果便利店爱欺骗顾客，就会失去长期赢利的机会。同样道理，买贵重物品，一定要去大的百货公司，因为他们一般不至于为了欺骗顾客而逃跑。所以说，平时我们讲信用而不骗人，其实是所谓重复博弈的一种手段罢了。

在一次博弈中，博弈论通常都是把双方假设成为为了个人利益的最大化，不惜动用一切手段来与对方进行较量，也就是所谓的理性人博弈。现实中的一次性博弈也确实是如此，在没有强烈的道德与情感因素约束下，参与人都会为自己当前的最大收益奋斗。他之所以不太关心自己未来的利益，是因为他确信今后自己不再和对方进行博弈，他可以尽其可能地施展所有手段，而不用担心未来的后果。假如市场交易都是一次性的话，那么市场上肯定会是假冒伪劣商品泛滥，因为销售者出卖假冒伪劣商品可以获得更多的收益。用

一次博弈理论就可以解释为什么在人口流动很大的地区，市场上的假冒伪劣商品会更加泛滥。

再来看一个场景。下班回家的路上，一个人像往常一样去菜市场买菜，当其对所买菜的质量、口味等有疑虑时，卖菜的阿姨常会讲：“你放心，我一直在这儿卖呢！”这句朴实的话中其实包含了深刻的博弈论思想：我卖与你买是一个次数无限的重复博弈，我今天骗了你，你今后就不会再来我这儿买了，所以我不会骗你，菜的质量、口味肯定没问题。在听了阿姨的上述一句话后，常常也会打消疑虑，买菜回家。

事实上，生活中的很多博弈都是多次博弈。多次博弈遏制了人们的绝对功利性，每一个参与人的行动都是小心翼翼的，因为他们知道自己不是一次博弈，他们需要为将来考虑。如果有谁在第一次博弈中就要尽卑鄙的手段，或者背叛，或者不诚实合作，那么他将面临报复。在随后的博弈中，对手会毫不留情地给予报复，这样，虽然他在第一次博弈中占了便宜，但是在未来的博弈中，他将付出代价，显然这样对他来说是不划算的。因而，多次博弈能够逼迫着博弈参与者诚实守信，始终保持合作。

一日，刘宁和先生在北京一家有名的婚纱店拍了一套结婚照。那天化妆的时候，化妆师首先将她盛赞了一番，接着便推荐她使用一盒装有3瓶彩色液体的化妆品。“多少钱？”“240元。”“不是80吗？”“那是一瓶的价格，这3瓶的效果都是不一样的，红的是防过敏的，蓝的是抗油的，黄的是隔离的。”“我皮肤不错还要用吗？”“当然了，用了妆面才持久啊，而且效果自然，晶莹剔透，还可以保护皮肤不受妆粉的伤害。”“真有那么好？那我听你的。你把我化漂亮点就行。”

那天整套拍下来，刘宁一直都在欢笑和称赞中度过，一点儿也不觉得累。按她的套系，其实应该只有40张照片，但是摄影师却拍了200张，照说这该是好事，但是她为了挑照片花费了整整一个上午的时间。这些相片中，新娘子拍得漂亮，新郎神态就一般，而新郎神采焕发了，新娘子又有不如意的地方……就是没有

完美一点儿的。到最后，本来打算只挑40张照片的，不得不加钱多买了40张照片。“如果你再多买10张，我们可以送你一个水晶的相框，这个质量可是非常好的。”“什么？还要再买10张？你送我一个吧！”“对不起，我们这个水晶相框单个可是600元一个呢，不是看你照片挑得多，我们是不送的。”“我倒还占便宜了，这样一加，完全超出了自己的预算嘛……”最后的结果是又加买了5张照片，“免费”得了一个水晶相框。

一面是自己付出了昂贵的代价、一天的时间与精力拍下的美丽的照片，一面是店方超高价的要挟。换言之，或放弃付出很高成本而自己又特别希望获得的美丽的照片，或接受店方“抢劫式的要挟”。刘宁也只好选择后者。可以说，人们一进入婚纱店，就进入店方早已设计好的陷阱，只能一步一步往里钻。一开始，从店方提供的格式化合同来看，它明显地告诉人们，送照片20张，入册100张，但入册的是否收费并没有告诉消费者，解释权完全归店方。当消费者进入照相的过程中时，看上去店方的服务是非常地周到和热情，会尽量满足消费者的要求，但这仅是店方为以后更容易地进行“抢劫式的要挟”埋下的伏笔，因为照片照得越多，消费者出高价的机会就越多。当看到自己喜欢且付出很高的成本的照片时，如果所选择的照片越少，那么每张照片的单位成本就越高。作为一个理性的消费者，这时会尽量选择自己喜爱的照片，以便降低每张照片的单位成本。店方这种“抢劫式的要挟”为什么会得逞？原因在于这种交易是一次性交易。而在这种一次性交易中，店方宰客越厉害，其获得的超额利润就越高。

类似的事情还有很多。我们在旅游风景名胜区时往往容易购买价高质次的商品，而在自己生活的城市的百货商店却不容易被欺诈。我们在方言区的菜市场买菜，如果我们讲普通话，往往需要付出更高的价格。



## 情人为什么出卖贪官

2006年6月1日上午，安徽省宣城市原市委副书记杨枫（副厅级）涉嫌受贿案，在巢湖市中院开庭。

2001年1月，44岁的杨枫当选安徽省宣城市人民政府副市长。杨枫的妻儿在合肥，虽和妻子长年分居两地，但他并不寂寞，身边总不缺少“红颜”相伴。

2003年2月27日上午，安徽某公司总经理带着少妇邹某来到杨枫的办公室。邹某的丈夫是一家公司的总经理，其公司因涉嫌经济问题被查处，他本人也因此被刑事拘留。邹某请求杨枫出面协调此事。杨枫一口应承下来。

2003年3月20日，杨枫脱产去北京行政管理学院攻读MBA。几天后，邹某竟然出现在他面前。邹某说，她的丈夫已被取保候审了，特意赶来请他吃顿饭表示感谢。杨枫一再表示自己是学者，很不喜欢这种酒桌上的应酬，他的清高深深打动了邹某。

2003年4月8日，杨枫回到宣城时，发现邹某给他寄了一个“同城快递”。杨枫在诧异中打开纸箱，只见里面满是红色的花瓣。邹某情意绵绵地写道，从回到宣城的第一天起，她每天都买11朵玫瑰，用保存干花的方式将花瓣摘下保存起来，以此来表达她对他的心意——一心一意。此后，邹某自然而然成了杨枫的情妇。

一次，邹某发现杨枫与另一情妇张某在宾馆约会而大发雷霆，杨枫推心置腹地对她说：“像我这个级别的官员，求我办事的人很多，我有太多机会去风流。作为一个男人，我又怎能抵挡这么多的诱惑呢？从古到今，优秀男人哪个没有三妻四妾的？但在我心目中，你是排在第一位的。”邹某感动得落下泪来。

又有一次，情妇黄某将正与杨枫约会的张某堵在宾馆房间里，随后两人扭打起来。杨枫在一旁冷冷地说：“你这样不惜伤害我身边的女人，简直就是在破坏我的生活！你想想，我怎么可能只属于你一个人？”杨枫扔下两个仍在厮打的女人，拂袖而去。郁闷之下，

他马上约见邹某，向她诉说了情妇间争风吃醋的过程，并说：“我只有一个身体，她们却在那里争来抢去的，难道要把我分成几瓣？干脆将那几个女人交给你管理了，有什么事你出面帮我解决。”这番话让邹某的虚荣心得到了极大的满足。这说明杨枫虽然有一大堆情妇，但最倚重她、最信任她。

杨枫和邹某当时就在灯下，细细盘点了几个情妇的优缺点，把几个人的性格特点做了分析，随即运用所学过的MBA理论及人力资源管理知识，制订了周详的管理方案，并为众情妇做了排序：邹某当仁不让坐首席，依次是二号张某，三号李某，四号黄某，五号林某，六号陈某，七号刘某。

二号至六号情妇的性格特点大抵可以分为四种类型：爱钱型、爱帅哥型、爱权力型、爱吃醋型。邹某提出，人尽其用，安排合适的人做合适的事情，如有的主攻上级领导圈子，有的经营公司，共享利益……

2004年2月6日，杨枫出任中共宣城市委副书记。不久，杨枫花心、爱新鲜女人的瘾又发作了。2005年5月，邹某利用她在宾馆工作的方便，将酒吧女邱某介绍给了杨枫。第一次见面时，杨枫当着邹某的面赞美邱某：“我见过的女人够一个团，但像小邱这种极品女人还是第一个。”而邱某作为酒吧女，最擅长的就是争风吃醋、排除异己。此后，她天天肆意攻击邹某，说她老了丑了。杨枫沉醉温柔乡里，也就渐渐疏远了邹某。

邹某想到自己这么多年的情感付出被如此践踏，于是她开始四处向人讲述杨枫的所作所为。2005年6月，省纪委根据此线索开始调查杨枫涉嫌犯罪的事实。2005年9月7日，杨枫被依法逮捕。2006年4月30日，巢湖市人民检察院提起公诉。

令人啼笑皆非的是，杨枫的东窗事发颇具戏剧性。因为杨枫又结新欢，于是，曾经忠心耿耿的首席情妇因失宠而恼羞成怒，愤慨之余不遗余力地四处举报。杨枫用MBA知识管理情妇，却因首席情妇的倒戈而深陷囹圄。

庭审时，法官问：“人家为何要送你礼？”杨枫老实作答：大部分

是冲着权力。情人看中的正是贪官手中炙手可热的权力，权和色的交易是贪官和情妇交往的基础。情妇可以获得物质上的满足，而贪官可以获得身体上的满足。但贪官常常喜新厌旧，贪官与情人的博弈只是有限次博弈，贪官与情人往往就容易会撕破脸皮，所以很多权色交易的泄密人往往是贪官的情人。

## 欧佩克的成员国没有单独降价

石油输出国组织（OPEC，欧佩克）成立于1960年9月，现有12个成员国：伊朗、伊拉克、科威特、沙特阿拉伯、委内瑞拉、卡塔尔、利比亚、阿联酋、阿尔及利亚、尼日利亚、厄瓜多尔、安哥拉。欧佩克石油储产量在世界上占有十分重要的地位。2007年欧佩克石油储量为1276亿吨，占世界总储量的75.5%，产量为16.81亿吨，日产石油3520万桶，占世界总产量的43%。

欧佩克依靠其丰富的石油储量及其在国际石油市场上所占份额的优势，通过调整石油政策，对控制国际市场石油价格的涨落曾经起到重要的作用。

欧佩克是从1982年开始正式把产量限额制度作为调节产量和影响价格的工具的。在上世纪70年代两次石油危机所造成的高油价的刺激下，非欧佩克国家的高成本油田得到开发，使欧佩克在国际原油市场上所占的份额从70年代的约70%缩小到1985年的43.6%。同时，高油价还刺激了替代能源的开发以及节能技术的发展。另外，西方国家为了预防石油危机，建立了巨大的石油储备。这些因素的综合影响，使得国际石油市场出现了严重的供过于求，油价大幅下跌，国际市场对欧佩克石油的需求量迅速下降。欧佩克于是开始实行减产保价的政策。1982年初，国际石油公司大量抛出库存，使欧佩克限产保价的政策失败。1982年3月19~20日，欧佩克第63次特别会议正式决定采用产量限额制度，通过集体减产来保住油价。

当亚洲金融危机爆发引发世界经济增长减缓、石油需求下降，国际油价在1998年一度下跌到10美元/桶的低点时，欧佩克在两次单

独减产均未产生促价效果的情况下，于1999年3月与挪威、俄罗斯、墨西哥、阿曼和安哥拉等非欧佩克石油输出国进行联合限产促价，终于使油价止跌回升。

为了维护国际油价的相对稳定，当国际油价高涨的时候，欧佩克也采取过重大的增产措施，把油价重新拉回到合理的水平上。在1990年伊拉克入侵科威特以后，以及1991年海湾战争爆发的时候，国际石油供应一时出现严重短缺，导致油价飞涨，而欧佩克及时采取扩大乃至临时全部放开限额管制的措施，使国际油价暴涨的局面很快得到平息。

由于自2008年7月起，国际原油价格一路下滑，2008年10月24日，欧佩克在维也纳举行的第150次特别部长会议上，做出了从11月1日起将原油日产量限额在目前2880.8万桶的基础上减少150万桶的决定，希望以减产的政策来阻止原油价格的进一步下滑。

无论欧佩克是增产还是减产，在欧佩克中没有任何一个成员单独行动，而是与欧佩克保持一致。因为一旦违反欧佩克做出的政策，就会受到欧佩克的处罚。

正是因为这样，世界上很多个人、单位都成立一个组织，结成利益团体。在团体中，一旦一个人破坏了游戏规则，就会受到这个团体所有其他成员的攻击，所以很少有人背叛集体。

## 59岁为什么会成为腐败高峰

清人的《笑笑录》中记载了这样一则笑话：

有一个人去理发铺剃头，剃头匠给他剃得很草率。剃完后，这人付给剃头匠双倍的钱，什么也没说就走了。

一个多月后的一天，这人又来理发铺剃头，剃头匠还想着他上次多付了钱，觉得此人阔绰大方，为讨其欢心，多赚他的钱，便竭力为他剃，事事周到细致，多用了一倍的工夫。

剃完后，这人便起身付钱，反而少给了许多钱。剃头匠不愿意，

说：“上次我为您剃头，剃得很草率，您尚且给了我很多钱；今天我格外用心，为何反而少付钱呢？”

这人不慌不忙地解释道：“今天的剃头钱，上次我已经付给你了，今天给你的钱，正是上次的剃头钱。”说着大笑而去。

这个故事说明，当发生有限次的博弈时，只要临近博弈的终点，博弈双方就会采取不合作的策略。理发的人必定不会再到这个理发铺来剃头，因此他才采取了不合作的策略。

2008年12月中旬，59岁的戴备军突然被“双规”。彼时，他刚从环保局局长任上“退居二线”近一年，担任浙江省政协人口资源环境委员会主任。2009年1月的浙江省两会上，浙江省政协正式宣布对其“涉嫌违纪被立案调查，免去职务”的决定。

2009年6月16日，浙江省环保局前任局长戴备军案由浙江省纪委移送检察机关，正式进入司法程序。戴备军在担任浙江省质量技术监督局局长、浙江省环境保护局局长等职务期间，犯有滥用职权，为特定关系人谋取利益，非法收受他人钱物等严重违反党纪、政纪的错误。戴备军查实的涉嫌受贿数额为300万元左右，其情妇张琰对其行贿金额在70万~80万元左右。而张琰是戴案中所指的特定关系人。在其案发之前已被纪委控制，并和戴备军被并案移送。

1949年10月31日出生，1970年4月参加工作，1973年8月入党。1970年入伍，历任浙江生产建设兵团一师战士、副班长、营部书记、师部参谋；1975年11月转调地方工作，历任浙江汽车驾驶技校团委书记，省交通厅调整工资办公室、省工交办、省经委、省计经委干事、副处长、处长；1995年任省计经委委员；1998任省计经委副主任；2000年任省质量技术监督局局长、党组书记；2004年11月任浙江省环保局局长、党组书记、浙江生态省建设领导小组办公室主任。浙江省环保局原局长、党组书记。从这里我们可以看出，戴备军这样一个靠自己奋斗上来的官员，尤其容易在临近退休的时候，对手里的权力把握不住，想想自己快退休了，后面的事情需要做一些“安排”，最后出事了。

一个艰辛奋斗起来的官员，当他觉得自己快要到了仕途的终点时，往往采取不合作的策略，放弃对权力的公正使用。

一旦拥有控制权，便无所不有，与之相对应，如果失去控制权，各种需要满足顷刻化为乌有。因此，退休前后需要满足程度的巨大反差使得官员在失去控制权之前铤而走险，利用手中的权力为己谋利。

在现实的世界中，所有真实的博弈只会反复进行有限次，但正如剃头匠不知道客人下一次是否还会光顾一样，没有人知道博弈的具体次数。既然不存在一个确定的结束时间，那么这种相互的博弈一定会持续下去，博弈双方往往会采取合作的方式，实现阶段性的成功。因此，从博弈的角度出发，只要双方仍然存在继续合作的机会，背叛将会受到抑制。但接近终点的时候，就会出现背叛现象，这就是“59岁现象”的原因。

## 一报还一报带来双方的合作

某天深夜，一教授正在熟睡之际，电话铃突然响了起来。他睡眼惺忪拿起电话，听筒里传来女邻居怒气冲冲的声音：“麻烦你管一下你的狗，不要再让它叫了。”说完，电话就挂了。这位教授十分生气。第二天他定好闹钟，半夜两点钟准时起床，拿起电话拨通了这位女邻居。过了半天，对方才拿起听筒，带着睡意恼怒地问：“哪一位？”这位教授彬彬有礼地告诉她：“夫人，昨天我忘记告诉你了，我们家没有养狗。”

从上面这个小笑话当中我们可以发现，在没有法规和道德的约束，也没有其他力量从外部对双方进行强制时，对自己最有利的一种策略是一报还一报。

一报还一报策略是美国密西西根大学的学者罗伯特·爱克斯罗德首先提出的。他通过研究发现，在与他人发生的重复博弈中要想他人与自己合作，必须做到以下几个方面：

第一，善良，是指在与他人第一次接触时总是向对方表达善意。要坚持永远不首先背叛对方，开始总是选择合作，而不是一开始就选择背叛或主动作弊。

第二，可激怒，是指对方出现背叛行动时，要能够及时识别并一定要采取背叛的行动来报复，不让背叛者逍遥法外。

第三，宽容，是指不要因为别人一次背叛，长时间怀恨在心或者没完没了地报复，而是在对方改过自新、重新回到合作轨道时，能既往不咎，恢复合作。

第四，简单，是指做事风格要简单，易于识别，能让对方在较短时间内辨识其策略所在。

第五，不妒忌，是指不要小聪明，不占对方便宜，不在任何双边关系中争强好胜。

这五个方面结合起来，就是“一报还一报”策略。其实，善良、有原则、宽容、简单、不妒忌朋友的成功，这些信条本来就是生活中应有的为人处世之道。只是很少人会用博弈论模型的科学结论作指导，将这些信条连接起来作为一种策略组合行事。

这一策略可以用来指导我们在重复博弈中作出最佳选择，比如怎样在与恋人的重复博弈中获得幸福爱情。

世界上的每对恋人都要承受未来不确定性的折磨：如果双方都不变心，那是最好的结局，在天成为比翼鸟，在地成为连理枝；如果都变了心，效果也不坏，你走你的阳关道，我过我的独木桥。如果一方变了心，另外找到了更好的情侣，另一方却还傻乎乎地忠贞不贰，那么，另觅新欢的一方是最幸福的，比两人都不变心的结果还幸福，因为他找到了更好的情人；而被抛弃的一方是最不幸的，比两人都变心的结果更为不幸，因为他承担的压力既来自于自己的不幸福，也来自于对方的太幸福。那么有没有一种方法能够消除这种不确定性的折磨，让两人都对彼此忠贞不贰从而换来一个好的结果呢？

人在恋爱的时候都爱发誓，他们希望通过“非你不嫁非你不娶”之类的誓言让对方相信自己此情不渝。但事实上，一对恋人相互间的忠诚，靠的不是这种情深爱笃的誓言，而是需要一定的博弈策略。在恋爱这场不太好玩的“游戏”中，谁能熟练地驾驭博弈规则，谁就是

爱情的赢家。

很明显，胜利总是属于那些采取善意、强硬、宽容和简单明了的一报还一报策略的恋人们。反之，恶意的、软弱的、尖刻的、复杂的恋人们往往会两败俱伤。所以，对于正在恋爱中的人们来说，获得幸福爱情的博弈原则应该是：

第一，善意而不是恶意地对待恋人。

第二，强硬有原则而不是软弱无原则地对待恋人。要在“我永远爱你”的前提下，做到有爱必报，有恨也必报。比如对恋人与其他异性的亲热行为，要有极其强烈的敏感与斩钉截铁的回报。当然，每次发脾气都是有限度的，而且还要在对方知错的情况下宽容对方。

第三，宽容而不是尖刻地对待恋人。幸福的恋人可能并不是忠贞不贰的，当然也不是见异思迁的。他们能够生活得愉快，关键是能够彼此宽容，甚至宽容对方偶尔的不忠贞。

第四，简单明了而不是山环水绕地对待恋人。爱克斯罗德的实验证明，在博弈过程中，过分复杂的策略使得对手难以理解，无所适从，因而难以建立稳定的合作关系。

事实上，在一个重复博弈的环境里，“城府深沉”、“兵不厌诈”、“揣着明白装糊涂”，往往并非上策。相反，明晰的个性、简练的作风和坦诚的态度倒是制胜的要诀。要让恋人明白自己说的是什么，切忌让对方猜来猜去，造成误会。

提防恋人背叛未必能在恋爱中获胜，相反，对一报还一报策略的把握和利用，才有可能获得地老天荒的爱情和白首偕老的婚姻。

可以看出，一报还一报策略可以促进人与人之间的合作，从而形成基于个体理性（利己动机）的集体理性结局（正的外部性或者利他行为），形成社会的道德共识。简单说就是：你对我好，我就对你好；你对我不好，我也对你不好。我对你好，是为了你能继续对我好。我对你不好，不是睚眦必报的互相损害，而是要将你重新拉回合作的轨道。所以，一报还一报策略最终能够带来双方的合作。



## 不要轻易地背叛

贾充是魏晋之际司马氏家族的心腹，当年司马昭发动政变时，就是他指使人杀掉魏国皇帝曹髦的。司马昭的儿子司马炎称帝以后，对他格外宠爱，授予他侍中、尚书、车骑将军等高官显位。贾充对上献媚邀宠，同臭味相投的人拉帮结派，对不肯党同他的人打击陷害。朝野中正直的人士无不对他十分厌恶。

侍中任恺有治国之才，日理万机，而且秉性忠正，以社稷为己任，深受皇帝器重和喜爱。遇有军政大事，皇帝经常同他商量。他对贾充十分反感，这使贾充很是不安，因为侍中这个官职是皇帝身边的近臣，可以直接向皇帝反映大臣的善恶、朝政的得失。贾充担心任恺会在皇帝面前揭露他的真面目，便想将任恺从皇帝身边挤走。可是皇帝对任恺十分敬重，说他的坏话皇帝必然不信，怎么能够做到既不像是攻击任恺，又能将他调离皇帝身边呢？贾充冥思苦想，终于找到了一个两全其美的办法。他决定向皇帝推荐任恺去给太子当老师。按照封建朝廷的制度，太子的老师不许过问朝政，只能留在东宫陪太子读书，而且太子司马衷是个白痴，根本不可能接受教育，给他当老师肯定是劳而无功。这样一来，既使任恺离开了皇帝，还会使他因教育失败而失去皇帝的信任。于是，贾充便向皇帝夸赞任恺如何忠贞正直，如何才学过人，是给太子当老师的最佳人选。司马炎倒是接受了这个建议，任命任恺为太子太傅，但原来所任侍中一职依旧保存不动。贾充枉费心机，懊恼不已。

任恺自然明白贾充的心计，他决定如法炮制，回敬贾充。恰巧此时西北少数民族袭扰边境，司马炎十分着急，决定派人前去抵制。任恺说：“这是一件重任，应当由一名有威望、有地位、有智谋的大臣前去镇抚。”司马炎问：“谁可担当此任？”任恺说：“贾充。”司马炎同意了。这一来，贾充的狐朋狗党可慌了神，贾充一走，他们失去了后台，在朝廷可就没地位了，贾充自然更是不愿意离开朝廷。在夕阳亭举行的饯别宴会上，他们还在商量对策。最后他们想出了个主意，