

到底要不要撒谎

用新博弈论来解读人际关系的内幕

【日】生天目章 著
张 婧 译

图书在版编目(CIP)数据

到底要不要撒谎/(日)生天目章著,张婧译. —长沙:湖南科学技术出版社, 2009. 12

(最科学·系列)

ISBN 978-7-5357-6000-5

I. ①到… II. ①生… ②张… III. ①人际关系学—青少年读物

IV. ①C912.1-49

中国版本图书馆CIP数据核字(2009)第237980号

USOTSUKI WA TOKU WO SURUNOKA

© 2008 Akira Namatame

Original Japanese edition published in 2008 by SOFTBANK Creative Corp.

Simplified Chinese Character rights arranged with SOFTBANK Creative Corp., through Owls Agency Inc. and Beijing SMSQ Culture Communications Co., Ltd.

最科学·系列

到底要不要撒谎

著 者:[日]生天目章

译 者:张 婧

责任编辑:孙桂均 郑 英

出版发行:湖南科学技术出版社

社 址:长沙市湘雅路276号

<http://www.hnstp.com>

邮购联系:本社直销科 0731-84375808

印 刷:湖南望城湘江印务有限公司

厂 址:望城县高塘岭镇郭亮北路472号

邮 编:410200

出版日期:2010年7月第1版第1次

开 本:787mm×1092mm 1/32

印 张:6.5

字 数:87000

书 号:ISBN 978-7-5357-6000-5

定 价:25.00元

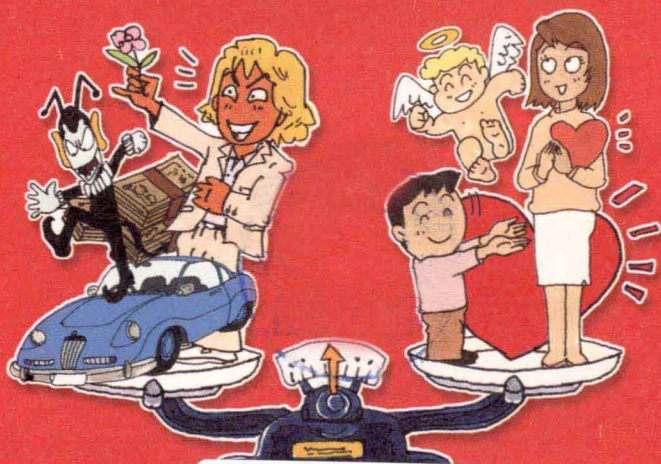
(版权所有·翻印必究)

到底要不要撒谎？

用新博弈论来解读人际关系的内幕

【日】生天目章 著

张婧 译



前言

悬疑剧是犯人和警察的“捉迷藏游戏”。在悬疑剧中，警察总是掌握着“必胜战略”，并且最后都以警察的胜利而告终，但千篇一律的必胜战略会在很大程度上减少观众的乐趣。

电脑游戏就不同了，玩游戏的人以取胜为目标，但他们不掌握必胜战略。以取胜为目标和取胜是两码事。玩游戏的人所关心的不是游戏的结果，而是如何享受游戏过程。为此，他们费尽了心思。

让我们从电视剧和游戏世界走出来，看一看现实世界吧。不和他人来往，过独居生活固然省心，但很多人都会因此而感到寂寞。于是，他们就会去寻找朋友。男女三三两两凑到一起，就会产生友情、爱情等各种关系。如果有幸遇到一位不错的异性，你们之间就可能发展为“只是认识”、“单相思”、“相知相爱”等各种关系。

很多工作都是我们在与他人的合作中共同完成的。俗话说得好，“三个臭皮匠赛过诸葛亮”，但共同完成

一项工作不是一件简单的事。其中，构筑合适的人际关系显得尤为重要。

博弈论是一门研究人际利害关系的学问。本书将运用“博弈论”的方法，对日常生活中与竞争对手及朋友相处的问题进行解说。本书也将对在这种情况下应该采取哪种行为做一些思考。

我们从小就被这样教导：“撒谎是偷盗的开始。”但事实上，谁都会多多少少地撒谎。如果从不撒谎，自己想什么就是什么，就容易把自己的意见强加给别人。这样不仅会对别人造成伤害，也会对自己的生存制造不少障碍。

为什么生活离不开撒谎？因为我们每个人都要追求自己的利益。为了战胜竞争对手，我们需要通过撒谎来欺骗对方。一个人如果过于老实，被对手超过，反而会让自己陷入不利的境地，这是显而易见的事。这样的撒谎不是故意隐瞒，也不是不择手段，而是为了在生存竞争中取得最后的胜利。另外，撒谎需要有战胜自我良心不安和正确审视自我状况的策略。

如果多数人都能取得胜利，满足的人自然就会增多。但是，在各种利害关系错综复杂的现实社会，多数人不能取胜，无法得到满足。但与关系要好、生活在一起的朋友之间却隐藏着冲破各种利害关系、奔向幸福的秘诀。

那么，和不认识的人之间可以构筑同样的人际关系吗？在本书中，我想就为什么构筑相互有利、相互满足的

关系非常难这点做一些分析。另外，我还想尝试着探索一下跨越障碍、构筑理想人际关系的秘诀。

除了身边的人际关系问题，我还想通过日常生活中常见的社会现象，例如交通堵塞问题、散布流言引起一时热潮等，运用博弈论对隐藏在深层的人际关系做一解读。

在此，对协助完成图解的小山英明、松山和史、近藤泰彦以及申顺烨等诸位先生表示感谢。另外，在“到底要不要撒谎”这一题目下，担任编辑的中右文德先生帮助我想到很多当初没有预想到的东西，对此深表感谢。

2008年5月 生天目 章

到底要不要撒谎？

目录

第1章 解读社会结构	9
剖析人际关系的博弈论	10
分蛋糕也需要规则	12
公平分配蛋糕法	14
习惯和博弈论	16
来自社会活动的“智慧”	18
人们为什么要排队？	21
人们为什么要互传流言？	22
流言的传播方式	24
为什么失败不能被共有？	26
专栏：从博弈性的状况中孕育出来的格言	28
第2章 猜拳和三者制衡的关系	29
猜拳决定法	30
猜拳的历史	31
专栏：三者制衡关系	33
世界各地的猜拳游戏	36
从猜拳中看文化的差异	38
猜拳和二选一原理	40
三者制衡关系的运用	41
二选一问题：猜硬币游戏	42
专栏：计算机的预测方法	45
猜拳游戏的表达方式	46
专栏：拥有三者制衡雕像的大宝寺	48
第3章 人是如何行动的	49
为什么力量很难聚集？	50
公共财产博弈和“白蹭”	52
看公共财产博弈中的普遍性	54
如何防止“白蹭”	56
人类行为的普遍性	58
人的良心和牺牲精神	59
什么是最后通告博弈	62
最后通告博弈的解	63
爱好公平的人们	65
公平性和回避不平等	67
战略互惠性（回报战略）	69
战略互惠性的普遍性	71
战略互惠性的界限	72

第4章 和看得见的对手的战略策略:	
博弈论入门	75
出现在《欺诈博弈》中的零和博弈:	
走私博弈	76
掌握命运的支配战略博弈	78
个人利益和集体利益不一致的社会性尴尬	80
匿名招来的魔鬼: 交易博弈(尴尬博弈)	82
什么是尴尬博弈?	85
重视眼前利益的集中博弈: 力量的聚集	87
专栏: 帕累托最优战略和风险最优战略	90
不同选择有利的分散博弈	90
战况取决于对方的鹰·鸽博弈	94
兜圈子博弈(信用博弈)	96
根据概率改变行动的混合战略: 隐藏意图	99
非零和博弈的均衡解	101
博弈的求解方法	102
零和博弈的解	105
 第5章 社会博弈的背后	109
社会博弈研究什么	110
“白蹭”是有原因的	111
恼人的社会性尴尬	113
专栏: 比目鱼型的人们	116
消除混乱的良策——少数派博弈	117
把占椅子游戏运用于少数派博弈	120
谦让孕育理想规则	122
 第6章 大家的意见正确吗	125
“想骑优胜马”的美人投票博弈	126
观察投资家脸色的“金钱博弈”	128
美人投票博弈中的“相互解读”	130
意想不到的拔河历史	132
1000人拔河时的胜负——拔河博弈	134
社会的缩影——拔河与推迟决定	136
队伍的长度在传达真实情况吗	138
孕育畅销品的串联现象	140
没穿衣服的皇帝和沉默的漩涡	142
无声中的协调	144
解说: 焦点	146

目录

合成的谬误	148
个别与整体关系的难点所在	150
突出现象和不意之果	152
专栏：各种各样的串联现象	153
解说：突发与悖论	154
第7章 重复博弈：产生持续性关系的智慧	157
结果决定好坏	158
进化博弈	160
划分势力范围	161
解说：势力范围博弈和等级制	164
影响力的武器	166
解说：稀有性原理	168
人为什么要模仿	170
红桃王后说和共进化	172
重复尴尬博弈	174
第8章 撒谎有利吗	177
人为什么要撒谎	178
和邪恶的虚伪有什么不同	180
欺骗他人	181
交易和欺诈的区别	183
战略研究的历史：操纵与被操纵	184
托马斯·谢林的功绩	186
虚假的个人信息	189
相互欺骗（1）：斩断退路	191
相互欺骗（2）：冒死互探对方	193
相互欺骗（3）：悬崖勒马战略	195
社会的信用（1）	197
社会的信用（2）	198
专栏：劣币驱逐良币	199
如何面对谎言	201
参考文献	204

第 1 章

解读社会结构



对大多数物理学家来说，确定自然界的普遍规律和性质是一个终极梦想，而弄清社会活动中人的行为性质则是多数学科的一个共同题目。博弈论让各种人际关系都浮出水面，变得清晰可见。





剖析人际关系的博弈论

很多人际关系都伴随着利害得失。利害关系不仅存在于商界，朋友、近邻、家人之间都或多或少地存在利害关系，而研究人际利害关系的学问就是“博弈论”。

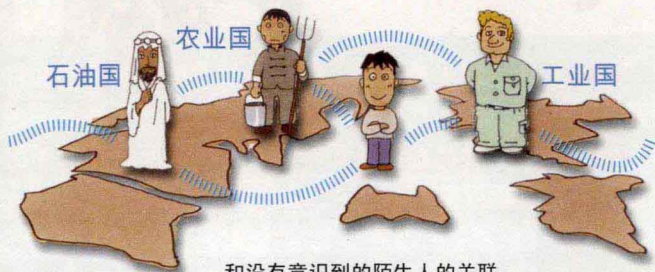
我们不可能与世隔绝地生活一辈子。我们在和家人、朋友、亲戚、同事等各种各样的人们构筑的良好人际关系中，作为社会的一员生活着。当然，这个社会不仅仅是熟人的社会。可以说，你和偶然乘坐同一火车的人们、在互联网论坛上交换过意见的人



和偶然遇到的人的关联



通过互联网认识的人的关联



和没有意识到的陌生人的关联

图1-1 和形形色色的人的关联

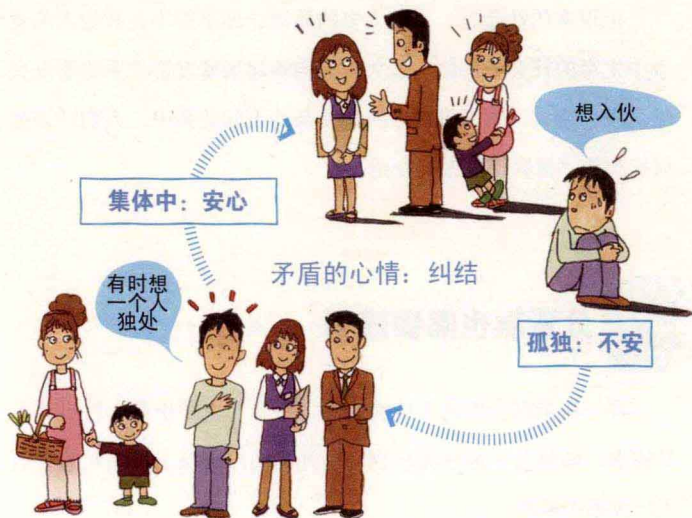


图1-2 由人际关系而生的心情

们或者是自己无法意识到的全世界的陌生人们都以某种形式关联着。我们就生活在这样一个从有形无形的关联中产生出某种人际关系的社会中（图1-1）。

因为和很多人都有关联，人们一方面强烈地期盼孤独，另一方面又怕被周围的人所孤立。因此，人们经常会感到很矛盾。既想追求个性，又对单独行动抱有极大的不安，所以通过置身于集体中来使自己的心安定下来。但在集体中，自由会受到很大的限制，人们会因此感到压力，所以即便感到孤独也对任性的世界抱有强烈的憧憬（图1-2）。这两种矛盾的心情在很大程度上被人际关系左右着。

但现实的社会是一个有太多的原因让你不得不在和他人的竞争中生存的社会。例如，长久以来构筑起亲密友情关系的朋友突然变成了情敌。本书将对在纷繁复杂的人际关系中，人们应该如何行动的“博弈论”做一介绍。



分蛋糕也需要规则



将一块蛋糕分给两人吃的时候，平分为两等份是一件极其不易的事。如何公平地分蛋糕也许是开始懂事的孩子所面对的最初人际关系考验吧。

如何公平地将蛋糕一分为二呢？方法就是“一人切，另一人挑”的规则。比如，哥哥（姐姐）和弟弟（妹妹）二人分蛋糕，

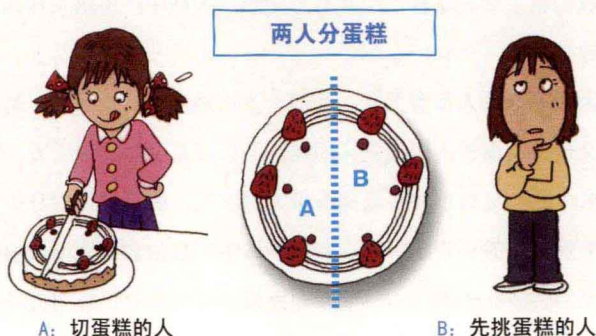


图1-3-1 公平的分蛋糕法

三人分蛋糕，用这种切法会导致不公平。

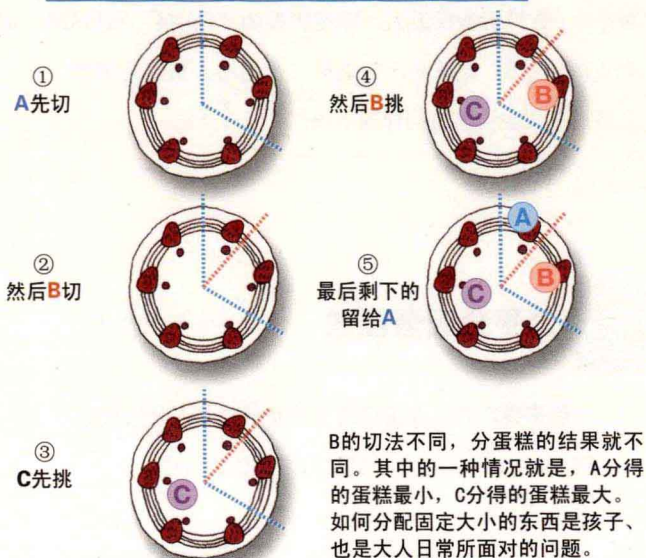


图1-3-2 不公平的分蛋糕法

哥哥（姐姐）尽量公平地切，再让弟弟（妹妹）先挑自己想要的（图1-3-1）。

另外还有通过“猜拳”来决定谁先挑蛋糕的方法。用这种方法，身体高大的孩子不一定获胜，也不会对弱小的孩子不利。猜拳获胜的先取蛋糕，这暗含了“胜者优先”的规则。

让我们再想一下多人分蛋糕的方法（图1-3-2）。三人分蛋糕时，我们容易想到“A先切，然后B切，C先挑，然后B挑，最后

剩下的留给A”的方法。但是，这种方法有不妥之处。B的切法不同，分蛋糕的结果就不同。其中有一种情况就是，A分得的蛋糕最小，C分得的蛋糕最大。即便更换为“C先挑，然后A挑，最后剩下的留给B”的规则，如果第二个切的人切出超薄的一片，那么最后的人也会落得同样的下场。



公平分配蛋糕法

一般来说，多人分蛋糕的方法是重复二人分蛋糕的方法。

例如，A、B、C三人分蛋糕的方法如下（图1-4）。

①首先，A将蛋糕分为三等份。

②B、C分别在自己想要的两块蛋糕上做记号。

③B和C在相同的两块蛋糕上做了记号时，用二人分蛋糕的方法将两块蛋糕分开。然后，A取B和C没做记号的那块蛋糕。

④B和C做的记号不同时（只在一块蛋糕上都做了记号），只有B或C做了记号的那一块，分别和A用二人分蛋糕的方法分开。B和C都做了记号的那一块，用二人分蛋糕的方法分开。

蛋糕要被分好几次的时候，全体成员要记住上次的分配方法、对谁最有利以及分配方法是谁提出来的，以作为下次分配的

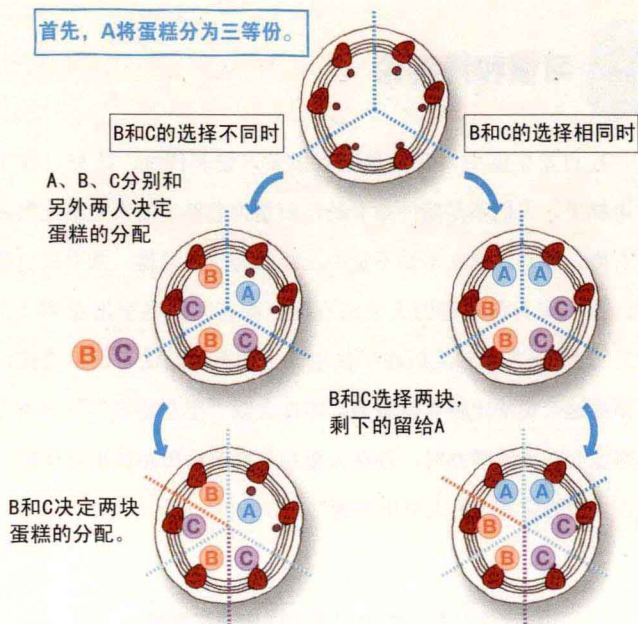


图1-4 三人公平分蛋糕法

参考。每次分得的蛋糕可能比最初的大，也可能比最初的小。

并且，很多人一定会意识到，“其实尽量公平地分蛋糕等同于将自己的份额最大化”。换句话说，将各个成员的份额最大化中隐藏着一个规则——“均等的分配法是最理想的”。