



博弈必胜的 心理秘诀

陈南 著

人生是一场博弈，你不去规划人生，人生就要来规划你。

有时，选择远比勤奋更重要。

懂点儿博弈心理，才好找到最优方案。

清华大学出版社





博弈必胜的 心理秘诀



陈南 著

清华大学出版社

本书封面贴有清华大学出版社防伪标签,无标签者不得销售。

版权所有,侵权必究。侵权举报电话:010-62782989 13701121933

图书在版编目(CIP)数据

博弈必胜的心理秘诀/陈南著. —北京:清华大学出版社,2017

ISBN 978-7-302-48174-4

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

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2017)第 208507 号

责任编辑:周 华

封面设计:刘海龙

责任校对:王荣静

责任印制:宋 林

出版发行:清华大学出版社

网 址: <http://www.tup.com.cn>, <http://www.wqbook.com>

地 址:北京清华大学学研大厦 A 座 邮 编:100084

社总机:010-62770175 邮 购:010-62786544

投稿与读者服务:010-62776969, c-service@tup.tsinghua.edu.cn

质量反馈:010-62772015, zhiliang@tup.tsinghua.edu.cn

印装者:三河市吉祥印务有限公司

经 销:全国新华书店

开 本:170mm×240mm 印 张:13.5 字 数:235 千字

版 次:2017 年 10 月第 1 版 印 次:2017 年 10 月第 1 次印刷

定 价:39.00 元

产品编号:073167-01

前言

Foreword

人生如棋，局局新。不论你是否已经意识到，但事实早已证明：人类已进入利益博弈时代，当下的我们每天都生活在各种博弈之中。

每天，我们都在不停地选择，并根据这些选择做出决定。每天从一早醒来就必须不断地做决定，小到决定早餐吃什么？要不要看场电影？晚饭后要不要散步？在转盘赌局里下红或是下黑？甚至读一本什么样的书？大到决定要不要买部车？报考什么学校？选择什么专业？从事什么样的工作？怎样开展一项研究？如何打理生意？该和谁合作？做不做兼职？要不要辞掉工作？要不要竞争总裁的职位？要不要结婚？要不要孩子？……不管有意无意，深思熟虑或一时冲动，我们的这些决定都带有一定的博弈成分。

因此，一个人要想在现代社会成为一个有生存能力的人，就必须对博弈心理学有一个大致了解。

那么，博弈的定义是什么呢？

用专业术语说，博弈是指研究决策主体的行为在直接相互作用时，人们如何进行决策，以及这种决策如何达到均衡的问题。用通俗的语言来说，就是每个对弈者在决定采取何种行动时不但要根据自身的利益和目的行事，也要考虑到自己的决策行为对其他人的可能影响，以及其他人的行为对自己的可能影响，通过选择最佳行动计划，来寻求收益或效用的最大化。

采用博弈的眼光可以解释我们人生中的各类问题，包括职业生活、人际交往、商业竞争、投资活动、时间管理等。只有学会运用博弈的智慧并将其作为人生的指引，我们才能在这块生活的图板上描绘出五彩斑斓、绚丽多姿的人生图案。

毋庸置疑，要想做一个成功的人，必须掌握人生必知的博弈智慧，洞悉人性，圆润通达，善于用最能赢得人心的方式去应对人与事，唯其如此，才能在竞争中游刃有余掌握主动，在人生的磨砺里挥洒自如。当两难困境时，懂得委曲求全，弹性制胜；在谈判较量里，懂得纳什均衡，话锋制胜；职场竞争中，懂得虚怀若谷，

境界制胜……

读者朋友,为了自己,也为了你与他人更好地合作,你要多学习一点博弈心理学,懂一些博弈的策略思维。或许,你过去一直把博弈心理学当成是深不可测、难以理解的高深学问,但当你把手中这本博弈书读完后,你会发觉它实际上浅显易懂、容易掌握。我们只要明白了它的原理,一般就可以成功地运用它,从而在既有条件下做出最优化选择,使自己的利益最大化。

最后,需要提及的是,在本书编写过程中,作者得到了多位博弈心理学专家的协助和指导,在此谨向他们的帮助表示衷心的感谢!但愿本书的出版,能够帮助广大读者从各个角度去认识博弈心理学,从而利用博弈智慧在事业与生活上得到最大限度的帮助。此愿达成,不胜欣慰。

目录

Contents

第一章 博弈是一种神奇和智慧	1
博弈就是一种智力游戏	2
博弈起源于利益的争夺	4
有博弈不一定是坏事	6
每一次博弈都是智慧的比拼	8
博弈的结果有三种可能性	9
博弈的理想结果取决于理性的双方	12
让自己成为博弈规则的制定者	14
第二章 囚徒困境：义利冲突总是两难抉择	17
进退两难的抉择	18
合作是一种随处可见的现象	19
义利冲突自古就是难题	20
聪明反被聪明误	22
“哈丁公用地”的悲剧	24
聪明的人宁可选择冒险一搏	27
打开思路，寻找第三条道路	28
有效破解“囚徒困境”之法则	30
第三章 纳什均衡：作出了选择就不能反悔	33
纳什均衡在博弈中占据核心位置	34
一旦做出选择谁都不要改变策略	36
均衡需要默契	37
谁强硬谁就占主导	39
怎样面对多个纳什均衡点	40
第四章 “智猪博弈”：以小博大的对决	43
小猪躺着，大猪跑	44

学会在等待中把握时机	45
懂得怎样“搭便车”	47
善于借他人之力壮大自己	48
多劳者未必会多得	50
商业竞争中的“智猪博弈”	52
让“小猪”与“大猪”和睦相处	54
第五章 枪手博弈：仅靠实力未必能胜出	57
并非最强者获得最后的胜利	58
强者也要学会保持低调	60
强者有时更需要与弱者结盟	61
采取先动策略，抓住时机	63
随处可见的三方制衡	66
第六章 斗鸡博弈：不做两败俱伤的对抗	69
狭路相逢胜者谁	70
软弱有时是聪明	73
犹豫不决会失去先机	75
学会让对手主动退出僵局	77
别把面子看得太重	78
全局优先，做最后的赢家	80
把对手变成自己的朋友	82
第七章 酒吧博弈：运用经验作出正确预测	85
酒吧博弈的由来	86
找准临界点，趋利避害	87
独辟蹊径，做人群中的少数派	89
第八章 重复博弈：把眼光放长远一些	91
所有诚信都是有利可图的	92
懂得放弃眼前的利益	93
道德有时是维系均衡的重要因素	96
“一报还一报”有时是有效的对策	98
第九章 蜈蚣博弈：多一些逆向思维	101
倒推法是分析动态博弈的有效方法	102
剖析强盗分赃问题	104

多一些积极性的逆向思维	106
从长远利益出发,舍小利为大谋	108
第十章 猎鹿博弈:从合作开始,达到共赢	111
猎鹿博弈详解	112
双赢才是最佳的合作方案	113
取长补短,互惠互利	116
选择了合作,就与对方真诚相处	118
个体背叛对集体合作起阻碍作用	120
第十一章 威胁与承诺:博弈双方惯用的伎俩	125
威胁、承诺是博弈双方惯用的伎俩	126
掌握许诺与威胁的适度原则	128
言出必行,说到就要做到	130
让威胁变得有效的策略	132
识别虚假承诺的技巧	134
正确应用边缘策略	136
“胡萝卜加大棒”政策	138
提高威胁或承诺的可信性	140
第十二章 信息博弈:从真假杂糅中识出真相	143
不完全信息博弈	144
知己知彼,百战不殆	146
虚张声势,用假信息迷惑对手	148
主动把信息透露出去	151
信息不对称下的逆向选择	153
古今中外战争中的信息博弈	155
信息就是力量	158
学会正确提取和甄别信息	161
不要迷信权威的经验	163
第十三章 谈判博弈:随时留意双方的那个平衡点	165
商业谈判即是一场博弈	166
先发制人与后发制人	167
钳子策略有奇效	170
白脸配黑脸策略	171

商业竞争, 博弈思维至关重要	174
第十四章 职场博弈: 懂得藏好自己的底牌	177
职场就是江湖, 江湖就有博弈	178
员工与企业的博弈	179
雇主与职业经理人的博弈	182
下级与上司的博弈	184
自己与自己的博弈	186
做“大猪”还是“小猪”?	187
跳槽还是“卧槽”?	189
大事精明, 小事糊涂	190
身在职场并非越积极越好	192
不要轻易亮出自己的底牌	194
第十五章 社交博弈: 左右逢源的处世艺术	197
交际中的“负和博弈”	198
零和博弈: 相互伤害	199
正和博弈: 双方得益	200
慷慨无私地为别人着想	202
博傻理论: 聪明人欺骗聪明人	204
人际交往中的“心理距离效应”	206
有时欺骗是维护自身利益的有效手段	207

第一章 博弈是一种神奇的智慧

博弈是一种神奇的智慧。自古至今,从战场到商场,从生活到工作,几乎每一个人类行为都离不开博弈。有人的地方就有竞争,有竞争就有博弈,博弈是人生中不可或缺的要素。社会中的博弈更是无处不在。博弈的精髓,就是“策略思维”,策略的选择决定着人生的成败,社会的沉浮,历史的变迁。





博弈就是一种智力游戏

“博弈”的英文是“Game Theory”，实际上 Game 的本意是游戏，博弈直接翻译成中文最贴切的直译是“游戏理论”。更准确点说，是一种一决胜负的智力游戏。

智力游戏与博弈相近似的本质是：在确定游戏规则约束下，游戏参与者决策、行动的过程。各种智力游戏实质上就是一个社会的经济、管理、军事、政治等现象抽象出来的缩微模拟模型。从这个意义上不妨说，博弈就是研究怎么玩好游戏的理论。

游戏是一种抽象。面对复杂现象时，人们经常会“只见树木不见森林”，无法抓住某种现象的关键所在。而在游戏中，可以通过抽象出现实生活中的要点，并将干扰因素减至最低，从而轻松地分析问题并找到合理可行的解决方法。

中国最古老的围棋智力游戏，其最初的功能形态就是模拟战争。围棋包含最多的就是博弈的内涵，特别是战争中的博弈内涵，如围而歼之、生死存亡为先、争地夺利为上。围棋以获得最大的利益为胜，抽象出战争的本质和目的，来研究战争的规律。围棋游戏的规则极其简单，不过是两气生，一气死，附加贴目、打劫等辅助规则，最终以所占地盘大小定胜负。然而，其作为一项智力游戏，围棋与战争在很多方面都相通。围棋棋手在小小棋盘上较量，就是战争、战场、战斗在棋盘上的演绎。

战争理念和战争指导思想是“基于毁伤”，以破坏、消耗、摧毁敌方为上。现代西方国家提出“基于效果”的作战思想，美国人将这一战争理念上的革命称为新的战争哲学。基于效果就是着眼于敌方整个作战系统的控制，使之丧失作战能力。美军在伊拉克发动“斩首行动”的前一天，还专门召开了推出基于效果作战理念的新闻发布会，接着就发动了进攻。

在许多智力游戏中，都存在这么一个共同的特点：就是参与者所选择的策略对于胜负有着举足轻重的影响。一个游戏的规则一旦定好之后，策略选择的好坏就成了游戏参与者所能自由运用的左右游戏结果的最关键因素。特别是在围棋、象棋之类参与者的初始条件完全相同的游戏中，策略选择就成了游戏结果的唯一决定因素。

至于从围棋初段到九段之间的差别，从博弈的角度去看，不过是他们策略选择技巧的高低不同而已。博弈的策略思维是一种技巧。策略思维从一些基本技

巧出发,考虑的是怎样将这些基本技巧最大限度地发挥出来。

任何游戏都有自己的规则。人类社会自然也是如此,这就是法律、道德和各种成文或不成文的规章制度和惯例等。当然,这些规则也不是一成不变的,它会随着情况的改变和人们的要求不断修正,但是只要规则存在,这个规则就确定了人们行为的前提条件。

因此博弈与游戏都有一个重要的共同特征:那就是这些规则规定游戏参与者可以做什么,不可以做什么,按照什么次序去做,什么时候结束游戏,一旦参与者犯规将受到怎样的处罚等。

博弈给我们最重要的教训,就是必须理解对方的想法。人们在本性上倾向于以自我为中心,只关注自己的理解和自身的需要。但提高到“策略艺术”的层次,就不能囿于自我中心,而要理解他人的立场、他人的观念以及他们看重什么,并以此指导我们的行动。在这种理解的基础上,怎样很好地把竞争和合作结合起来,就是一种艺术。游戏者的策略有相互依存的关系。每一个游戏者在游戏所得结果的好坏不仅取决于自身的策略选择,同时也取决于其他参与者的策略选择。有时甚至一个坏的策略会给选它的一方带来并不坏的结果,原因是其他方选择了更坏的利他而不利己的策略。这一点也是游戏与博弈重要的相似之处。

两人下棋,甲出子的时候,为了赢棋,得仔细考虑乙的想法,而乙出子时也得考虑甲的想法,所以甲还得想到乙在想他的想法,乙当然也知道甲想到了他在想甲的想法。这个“你知道我知道你知道我知道……”的博弈逻辑在庄子和惠子的那次著名的“子非鱼”的对话中就有精彩演绎。

庄子和惠子一道在濠水的桥上游玩。庄子说:“白儵鱼游得多么悠闲自在,这就是鱼儿的快乐。”惠子说:“你不是鱼,怎么知道鱼的快乐?”庄子说:“你不是我,怎么知道我不知道鱼儿的快乐?”惠子说:“我不是你,固然不知道你;你也不是鱼,你不知道鱼的快乐,也是完全可以肯定的。”庄子说:“还是让我们顺着先前的话来说。你刚才所说的‘你从哪里知道鱼的快乐’的话,就是已经知道了我知道鱼儿的快乐而问我,而我则是在濠水的桥上知道鱼儿快乐的。”在与人博弈的时候,知道对手想法和策略是很重要的。

从本质上来说,博弈就是一种游戏。它的原理简单得和其他游戏并无二致,你完全没有必要把博弈想象得多么神乎其神、遥不可及。你只需要用把握游戏的心态去理解它。但同时,我们也不得不承认,博弈又是一种神奇和智慧。自古以来,从战场到商场,从生活到工作,几乎每一个人类行为都离不开博弈的概念。

目前,博弈这一概念已在经济学中占据越来越重要的地位,在商场中被频繁地运用。此外,它在国际关系、政治学、军事战略和其他各个方面也都得到了广泛的应用。



博弈起源于利益的争夺

博弈的关键在于什么?正如专家指出的那样,问题的关键在于利益的驱动。在生活中,人们之所以会参与博弈往往是由于受到某种利益的吸引,所有的博弈起源于利益的争夺,有利益的争夺是形成博弈的基础。

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,这就形成了博弈。如围棋对局的双方是在竞争棋盘上的空,战争的目的经常是为了争夺领土,古罗马竞技场中角斗士是为了争夺两人中仅有的一个生存权,武林中人的决斗常常是为了争夺名誉,而股市中人们所争的更实在,就是金钱。

在我们身边,如果有一种资源为人们所需要,而资源的总量是有限的,这时就会产生竞争,竞争需要有一个具体形式把大家拉在一起,一旦找到了这种形式,竞争各方之间就会走到一起开始一场博弈。

资源,特别是稀缺资源的作用将是巨大的。任何一个政府都明白这点,因此都开始收紧自己的资源,同时加大购买稀缺资源的力度,一场场大国基于资源的博弈正在开始。美国并非石油生产大国,但其金融集团掌握着石油和大宗商品的定价权,从而为美国获取了巨大的经济利益。随着经济危机的深化,各个国家开始认识到定价权的重要性。如果要获得定价权,必然从本国具有自身优势的资源出发,通过控制核心资源的供给量达到控制价格的目的。出于自身利益,抬升自有核心资源价格是最佳选择。虽然各个国家开始重视掌握资源的定价权,但最终还是要通过交换来实现自身需求。石油作为资源中的关键,已经渗透到了各个行业和各个家庭,因此石油明显体现出它的“货币”属性。随着各个国家基金、交易市场的建立,其他资源产品会步石油的后尘,体现出更多金融属性。“石油美元”正是基于全球资源、利益博弈的产物。

那么,一场博弈的构成需要哪些要素呢?我们可以从一个日常生活的小例子来解释。

一对男女下班回到家中,吃了晚饭准备看电视。一个频道在播放男士喜爱的英超足球赛,而另一个频道在播放女士喜爱的韩国爱情剧。但是家里只有一

台电视机。这样，一场争夺遥控器的博弈就展开了。

从上面的故事中，我们可以看到一个完整的博弈应当包括以下四个要素：

第一，两个或两个以上的参与者。在博弈中存在一个必需的条件，即不是一个人在一个毫无干扰的环境中做决策。博弈者的身边充斥着其他有主观能动性的决策者，他们的选择与其他博弈者的选择相互作用、相互影响。这种互动关系自然会对博弈各方的思维和行动产生重要的影响，甚至有时会直接影响博弈的结果。上面的例子中，如果只有一方回到家，那么博弈就不会产生。

第二，博弈要有参与各方争夺的资源或收益。这里的资源指的不仅仅是自然资源，如矿山、石油、土地、水资源等，还包括了各种社会资源，如人脉、信誉、学历、职位等。人们之所以参与博弈是受到利益的吸引，预期将来所获得利益的大小直接影响到博弈的吸引力和参与者的关注程度。因此，也可以说凡是自己主观需要的就是资源，主观不需要的就不能构成博弈的资源。在上面的例子中，资源或收益并不是电视机的所有权，而是在某一段时间里的使用权。如果夫妻双方对于足球和爱情剧都没有特别偏好的话，那么哪一个节目都不会成为其争夺的资源。

第三，参与者有自己能够选择的策略。所谓策略，指的是直接、实用地针对某一个具体问题所采取的应对方式。通常也称为计策，它是博弈参与者所选择的手段方法。博弈中的策略，即对局势和整体状况进行分析，确定局势特征，找出其中关键因素，为达到最重要的目标进行手段选择。博弈中的策略是牵一发而动全身的，可以直接对整个局势造成重大的影响。在上面的例子中，夫妻双方都可以选择对自己有利的切实可行的行动方案，来解决眼前的困局，行动方案就是他们各自的策略。

第四，参与者拥有一定量的信息。信息是博弈中的重要内容，在上面的例子中，如果夫妻俩都没有从电视预报中获得信息，丈夫不知道有一个频道有足球赛，或是妻子不知道有一个频道会播放自己喜爱的爱情剧，那么，他们之间的博弈也不会产生。

博弈就是个人或组织在一定的环境条件与既定的规则下，同时或先后、一次或多次选择策略并实施，从而得到某种结果的过程。男女伴侣在一场博弈过后，所出现的情况不外乎以下三种：一是两人争执不下，于是干脆关掉电视机，谁都别看；二是男士看足球赛，妻子到其他地方去看爱情剧，或是女士看爱情剧，男士到其他地方看足球赛；三是其中一方说服另一方，两人同看足球赛或同看爱情剧。

从“男女伴侣博弈”的模型中，我们可以了解到，博弈的实质就是利益之争，一场博弈的过程简而化之，就是利用各种讯息破获对方的心思，也就是要先吃透对手，然后权衡利弊智慧地出招，获得收益。



有博弈不一定是坏事

也许有人会认为博弈是在教人“耍心计”，但这不一定是坏事。博弈未必不能取得好的结果。历史证明，真正的公平来自博弈。没有任何强制约束的社会契约能够超出其成员的自我利益。我们之所以遵守社会契约中的义务，并非因为大家承诺要遵守它，而是因为它与每一个成员的利益相一致。公平公正的社会契约不是圣贤的功劳，而是经过充分的博弈，博弈的各方经过利益权衡，最终妥协签订的。在诸多领域，没有博弈，就没有程序正义，就没有效率均衡，就没有利益增进。美国法官、思想家、《联邦党人文集》三作者之一的约翰·杰伊有句名言，提出了一个哥德巴赫猜想式的难题：“过去的历史表明，将正义运送到每个人的家门口的益处是显而易见的，然而，如何以一种有益的方式做到这一点，就远不是那么清楚的了。”是的，如何把正义、公平、财富等利益运送到每个人的家门口，如今对于我们来说依然是个民生难题。但过去的历史也已表明，公平博弈、达成妥协，是一种有益的方式。

首先，从经济领域来看，我们今天享受的丰富的物质生活，都是源于自由市场的竞争，同样也是博弈的结果。亚当·斯密在1776年所发表的经典之作《原富》，其中关于自私行为与市场运作的两段，是经济学上被引用得最多的名言：

“很多时候，一个人会需要兄弟朋友的帮助，但假如他真的要依靠他们的仁慈之心，他将会失望。倘若在需求中他能引起对方的利己之心，从而证明帮助他人是对自己有益的事，那么这个人的成功机会较大。任何人向他人提出任何形式的交易建议，都是这样想：给我所需要的，我就会给你所需要的——这是每一个交易建议的含义；而我们从这种互利的办法中，所获得的会比我们所需的更多。我们的晚餐不是得自屠夫、酿酒商人，或面包师傅的仁慈之心，而是因为他们对自己的利益特别关注。我们认为他们给我们供应，并非行善，而是为了他们的自利。所以，每个人都会尽其所能，运用自己的资本来争取最大的利益。一般而言，他不会有意图为顾客服务，也不自知对社会有什么贡献。他关心的仅是自己的安全、自己的利益。但如此一来，他就好像被一只无形之手引领，在不知不觉中，对社会的改进尽力而为。在一般的情形下，一个人为求私利而无心对社会作

出贡献,其对社会的贡献远比有意图作出的大。”

其次,从政治领域来看,所谓的民主也是博弈的结果。尽管美国的民主政治并非像某些人鼓吹的那样完美,但立国几百年的实践,还是可以说明这个体制有很多可取之处。美国的民主制度最为关键的基础是1787年的制宪会议。参与该会议的55位代表都是当时的有识之士,但是他们并不是圣人,这是一个集体博弈的例子。一方面,他们富有远见,希望创造新的政府形态以避免两件事的发生,一是独裁,他们早就受够了英国王室的专制;二是混乱,大伙儿一致认为这比独裁还要糟。另一方面,他们建立复杂的制衡制,目的就是试图在两个极端中寻找平衡点,消弭大小州之间的差异。但是同时每个人又代表着各自集团的利益,在政治、经济利益分配方面各有立场,争吵不休。最终形成的美国宪法可说是“远见”和“妥协”的综合成果。事实上,很难说究竟是前者的远见卓识,还是后者的争权夺利对美国的政治体制贡献更大。

任何游戏都有自己的规则。生活这个博弈游戏自然也是如此,这就是法律、道德和各种成文或不成文的规章制度和惯例等博弈的结果。当然,这些规则也不是一成不变的,它会随着情况的变化和人们的要求不断修修补补,但是只要规则存在,你就必须服从它,否则就要大吃苦头。

其实,从另外一个角度来看,不仅老实遵守社会契约的人拥护着公平,而那些企图通过非法手段获取利益的人对于公平同样做出了贡献。如果我能一下子弄到一大笔钱,为什么还要一分一分地挣?应该说,这种不劳而获的心理是普遍的,可是为什么贪污没有成为社会的普遍行为呢?因为贪污会受到严厉的惩罚。与其冒险捞到一大笔钱蹲监狱,不如谨慎地获取够用的钱享受在位的风光。违背规则将被严惩的警醒,从反面强化着社会公平。

银行大盗总有某些传奇色彩,可是研究人类行为的社会学家告诉我们:抢劫银行可能是最不划算的行为之一。其成功率之低、风险之大、潜在的不确定因素之多,简直令人怀疑坚持做这事的人是否具备正常的理智。

据一项统计数据表明:每1000起这类案件中,真正得手的只有110起,而且抢到的钱也少得可怜——平均不到2000元。按照一位长期研究银行抢劫案的犯罪学专家的想法,银行大盗们不该被送进监狱,而是该被送进疯人院。

犯罪为什么不是好买卖?风险太大算一个,不利于财富积累算一个,缺乏必要的约束机制(这就是为什么罪犯不会适时收手的原因)也算一个。这些原因都可以归结为一点:作为个人,试图挑战规则总是要付出代价的。

这是一个利益的世界,这是一个纷争的时代。在每个涉及利益的领域,需要

博弈的陀螺转动起来。在利益纷争面前,公平博弈,最终达成妥协的利益是最大利益;大处如是,小处如斯,概莫能外。社会公平来自博弈,而不公依然存在,这源自于博弈的不充分。



每一次博弈都是智慧的比拼

博弈理论虽然出自西方,但早在 2000 多年前的中国古代就已经在实际生活中运用了。中国历史虽然没有创造博弈,但是却无时无刻不在运用博弈的原理。李鸿章的“千年未有之大变局”,赵翼的“秦汉间为一大变局”,宋诗的“年光似鸟翩翩过,世事如棋局局新”,杜甫的“闻道长安似弈棋”,这种“历史弈局”的观念无不闪烁着博弈的智慧。在历史的弈局中,什么策略、什么角色、什么局面都可能出现,其精彩程度一点也不逊色于今日的经济博弈。

人们熟知的“田忌赛马”就是一个典型的博弈案例。齐国的大将田忌,很喜欢赛马,有一回,他和齐威王约定,要进行一场比赛。他们商量好,把各自的马分成上、中、下三等。比赛的时候,要上马对上马,中马对中马,下马对下马。由于齐威王每个等级的马都比田忌的马强得多,所以比赛了几次,田忌都失败了。田忌觉得很扫兴,比赛还没有结束,就垂头丧气地离开了赛马场。这时,田忌抬头一看,人群中有一人,原来是自己的好朋友孙臧。孙臧招呼田忌过来,拍着他的肩膀说:“我刚才看了赛马,威王的马比你的马快不了多少呀。”孙臧还没有说完,田忌瞪了他一眼:“想不到你也来挖苦我!”孙臧说:“我不是挖苦你,我是说你再同他赛一次,我有办法准能让你赢了他。”田忌疑惑地看着孙臧:“你是说另换一匹马来?”孙臧摇摇头说:“连一匹马也不需要更换。”田忌毫无信心地说:“那还不是照样得输!”孙臧胸有成竹地说:“你就按照我的安排办吧。”

齐威王屡战屡胜,正在得意扬扬地夸耀自己马匹的时候,看见田忌陪着孙臧迎面走来,便站起来讥讽地说:“怎么,莫非你还不服气?”田忌说:“当然不服气,咱们再赛一次!”说着,“哗啦”一声,把一大堆银钱倒在桌子上,作为他下的赌钱。齐威王一看,心里暗暗好笑,于是吩咐手下,把前几次赢得的银钱全部抬来,另外又加了一千两黄金,也放在桌子上。齐威王轻蔑地说:“那就开始吧!”一声锣响,比赛开始了。孙臧先以下等马对齐威王的上等马,第一局输了。齐威王站起来说:“想不到赫赫有名的孙臧先生,竟然想出这样拙劣的对策。”孙臧不理他。接着进行第二场比赛,孙臧拿上等马对齐威王的中等马,获胜了一局。齐威王有点心慌意乱了。第三局比赛,孙臧拿中等马对齐威王的下等马,又胜一局。这下,