博弈人生

中国历史人物的博弈论解读

人生是永不停息的博弈，历史是生生不息的弈局。历史人物的人生策略，充满了博弈论的精神与思维方式。把历史人物当作个案进行考察，我们能够发现充满策略思维的博弈人生。

EXPLANATION OF CHINESE HISTORICAL PERSONS ON GAME THEORY

洪钊 编著

哈尔滨出版社

需要全本请访问 www.ertongbook.com

图书在版编目(CIP)数据

博弈人生:中国历史人物的博弈论解读/洪钊编著.
—哈尔滨:哈尔滨出版社,2006.5
ISBN 7-80699-659-1

Ⅰ.博… Ⅱ.洪… Ⅲ.历史人物—人物研究—中国—古代 Ⅳ.K820.2

中国版本图书馆CIP数据核字(2006)第008883号

责任编辑:王 姝 李英文
装帧设计:新锐·中鹤书装

博弈人生:中国历史人物的博弈论解读
洪钊 编著

哈尔滨出版社出版发行
哈尔滨市动力区文政街6号
邮政编码:150040 电话:0451-82159787
E-mail:hrbcbs@yeah.net
网址:www.hrbcbs.com
全国新华书店经销
辽宁星海彩色印刷中心印刷

开本670×955毫米 1/16 印张19 字数185千字
2006年5月第1版 2006年5月第1次印刷
ISBN 7-80699-659-1/K·74
定价:28.80元

版权所有,侵权必究。举报电话:0451-82129292
本社常年法律顾问:黑龙江大公律师事务所徐桂元 徐学滨

Contents 目录

序章——人生中的博弈精神

博弈是一种生活状态 …… 002
人生中的策略选择 …… 005
理性策略与多变的人性 …… 007

第一章 以小博大并非全无胜算——囚徒要学会抉择

天机不可泄漏 …… 012
不可不学的立足之计 …… 017
为何要做无利的局 …… 023
以卵击石也有胜算 …… 028
投机也要看时辰 …… 035
谋国与谋家的博弈 …… 040
与虎为邻：不对称的生存竞争 …… 044

第二章 弱者更要大智慧——不对称的博弈

首鼠两端也有进账 …… 050
猎人与猎狗：合作，还是背叛 …… 054
韬光养晦，无路时的道路 …… 061
刀子跟着感觉走 …… 066
赌注造就霸业 …… 072

第三章 蛇如何吞象——边际效用可以无限扩大

“争后恐先”：强者角力的真谛 …… 080
静坐胜过一切攻势 …… 085
一本万利不是没有可能 …… 092
亲情也可做筹码 …… 098
蜜糖中的毒药 …… 105
借鸡生蛋：突破守势的妙棋 …… 111

目录 Contents

第四章 “双赢”为何难以实现——斗鸡的艰难抉择

契约为何成为一纸空文 …… 118
绅士与流氓 …… 122
两条腿走路的哲学 …… 128
丢车保帅,智者的险棋 …… 133
一山如何容二虎 …… 138
三角支架也不稳定 …… 144

第五章 致胜的金钥匙——公共知识的含金量

点石成金的神话 …… 152
争夺制高点:信息资源垄断化 …… 157
如何揣摩猛兽的脾气 …… 163
木偶能否说话 …… 169
双刃剑的双面性 …… 174
耳光要打得响亮 …… 180

第六章 秩序不是不可改变——做规则的制定者

价值总量总是不变 …… 186
参谋长当总司令 …… 191
一夫一妻制的哲学 …… 196
男人如衣裳 …… 200
醋锅里面的铜钱 …… 205

第七章 甘当副手才有希望——纳什平衡

好酒需要慢慢发酵 …… 212
鸡蛋别放在一个篮子里 …… 217
画地为牢的精义 …… 223
永远不出头为哪般 …… 228
菜刀和案板的搭配艺术 …… 233

第八章 优势资源掌握在谁的手中——信息资源的博弈

一个人的革命 …… 240
潜力股和拉圾股 …… 245
作茧自缚和凤凰涅槃 …… 250
不要四面出击 …… 255
顺水推舟的策略 …… 260
不结果实的花 …… 264

第九章 搬石头砸了自己的脚——均衡破坏的恶果

秦朝能走多远 …… 270
狸猫换太子 …… 277
唐玄宗的冬天 …… 282
一碗水没有端平 …… 288

跋 策略与规则:冲突永远存在 …… 295

需要全本请访问 www.ertongbook.com



序章 人生中的博弈精神

人生中无处不是机遇与挑战，人生就是由天数次小的博弈过程所组成的，谁是强者，谁是弱者，谁是英雄，谁是败寇，全在于一次次小的博弈中所作出的策略选择。

人生中的博弈精神

博弈是一种生活状态

博弈，是一个新鲜而熟悉的名词。说它新鲜，是因为“博弈”和“博弈论”都是进口的外来词，而且被当做一门很严肃的科学在研究。说它熟悉，因为它与人们的日常生活息息相关，我们每个人都自觉不自觉地卷入其中。

那么，到底什么是博弈呢？博弈在英文中用 game 来表示，如果直译的话，就是游戏。

博弈或者博弈论的准确定义是：一些个人、团队或其他组织，面对一定的环境条件，在一定的规则约束下，依靠所掌握的信息，同时或先后，一次或多次，从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。

一个完整的博弈应当包括五个方面的内容：第一，博弈的参加者，即博弈过程中独立决策、独立承担后果的个人和组织；第二，博弈信息，即博弈者所掌握的对选择策略有帮助的情报资料；第三，博弈方可选择的全部行为或策略的集合；第四，博弈的次序，即博弈参加者作出策略选择的先后；第五，博弈方的收益，即各博弈方作出决策选择后的所得和所失。

博弈是一门很高深的学问，但又不是一门纯理论的学科，它无时不在，贯穿于每一个历史时期；无处不在，渗透在生活的每一个角



落。人们所熟悉的下围棋古时称之为“对弈”，这就是一种策略选择。脍炙人口的“田忌赛马”的故事，更是博弈策略的鲜明体现。孙膑看到田忌每次赛马都失败，献上计策，在不更换赛马、只变更赛马的出场顺序的情况下，赢得了比赛的胜利，这就是一种策略选择。

实际上，博弈是日常生活中司空见惯的事情，普通人的各个时刻都在自觉不自觉的博弈。

当你早上去吃早点，是在有正式营业点的小店吃，还是在街边打游击的小摊小贩手中买上一点，然后赶路，这就是博弈，因为，你要在有无健康保障之间作出抉择，如果出了健康问题，能追究当事人的责任还是自己承担后果之间作出选择。

当你下班买菜，就在为卖菜阿姨的报价是高是低而猜疑的时候，卖菜阿姨经常会说：你放心，我天天在这卖菜。简单的一句话往往能够让你作出决定。这同样是双方的一次博弈。

在卖菜的看来，她需要有稳定的顾客，获得稳定的收入，从而不愿意卖给他人高价。在买菜的人来说，既然她天天卖菜，自己要天天买菜，如果她说谎，自己肯定不会再买她的菜，因此，她不可能卖高价。基于这种推断，从而达成协议，这也是一种通过信息进行推断，从而作出抉择的博弈。

博弈还关系到人们的安危存亡。博弈论著作中有这样一个案例，在一个很多人聚会的房子里，一个房间突然起火，火势很大，无法扑灭，对每个人来说，都要选择一个逃生的出口。

是和他人一样，还是你自己选择一个能够逃生的门，这个过程抉

择实际上就是一次博弈。如果你选择的门是多数人选择的，那么你将丧生，而你选择了一个不为人们看好的门而逃生，那么你就是幸运的。

如此一看，博弈是非常重要的事情，它和人们的生死有关。

由于博弈存在于我们生活的时时刻刻，不同时候，不同场合，博弈的内容和方式是不一样的，我们可以从不同角度对博弈进行分类：

一是分为合作博弈与非合作博弈。如果各博弈方能达成某种有约束力的契约或默契，以选择共同的策略，此种博弈就是合作博弈。反之，就属于非合作博弈。企业之间的联合定价就属于合作博弈，而经常挑起价格战的企业采用的就主要是非合作博弈。

二是分为零和博弈、常和博弈与变和博弈。零和博弈指的是所有博弈方的得益总和为零，这种博奕就属于零和博弈。常和博弈则是指所有博弈方的得益总和等于非零的常数。例如若干人分配一份总额既定的财产，依据不同的条件，个人所得不等，这就是常和博弈。变和博弈则是指随着博弈参与者选择的策略不同，各方的得益总和也不同。例如炒股，不同的投资者采取的投资策略不同，或者赚钱或者亏损，这就是变和博弈。

三是分为静态博弈与动态博弈。所有博弈方同时或可看做同时选择策略，采取行动的博弈是静态博弈。动态博弈则是指博弈方的选择和行动有先后之分，后行者可以根据先行者的策略选择来决定自己的策略。

四是分为完全信息博弈与不完全信息博弈。在前一种博弈中，每一个参与者都拥有全部的相关信息，只拥有部分相关信息的便属于后一种博弈。



人生中的策略选择

人生充满了机遇与风险，在这些机遇与风险面前，每个人都在作出选择，都在想方设法应对。无论是帝王将相，还是布衣百姓，都不例外。一次次的策略选择积累下来，就形成了不同的人生道路。

从传说中的夏朝开始，作为社会的精英——上层统治者就为自己的家天下而展开一幕幕或是血腥的武装夺取政权，或是“温情脉脉”的“和平演变”。

夏商的统治者试图用“天”和“上帝”来奠定自己神圣不可侵犯的地位，试图利用莫须有的鬼神来维持自己的统治。

西周统治者则拿出了“敬天”“孝祖”“保民”的各种招术，甩出了“刑新国用轻典,刑平国用中典，刑乱国用重典”的旗帜。这可以算是中国最早公然提出的博弈策略，根据形势的不同，采用不同的措施，这或许就是中国封建社会盛行的“同罪异罚”的社会根源。

谁说博弈是外国人的专利，三千多年前中国人就懂得分而制之，就懂得因人而异，因时而异，可谓是天生的博弈高手。

正所谓上行下效，精英们的博弈思维也被普通人所吸收。就以汉高祖刘邦为例，他的一生，的确是博弈的一生。从他交朋结友，吃吃喝喝之际，无可否认，他就在组建自己的博弈团队；作为小吏，私放囚徒开始，他就走上了与秦王朝的对抗之路；在推翻秦朝的过程中，投奔项梁，率军西向，这是典型的借鸡下蛋的招术。

等到鸿门宴以后，他马上与自己的亲密战友反目成仇，争夺天

下，开展一场典型的零和博弈，为了争夺天下这头“鹿”，他可以不顾父子夫妇之情，可以把拜把兄弟置于死地。

在这场博弈中，他懂得“团结进步势力，发展中间势力，孤立顽固势力”，懂得利用信息优势，终于把自己的博弈集团做大做强，最后小民集团打败了贵族集团，第一次在中国历史上进行了一次至下而上的革命。再后，他诛韩信、烹彭越、杀英布，使天下江山、千万子民都成为刘氏家族的私产。

有人说刘邦无赖、狡猾、奸诈、冷酷，有人说他机智、果敢、百折不挠，但不得不承认，就是这样一个浪荡子，凭借他天生的智慧，硬是使历史为之改变，他或许过于冷酷，他或许过于无情，但你不得不承认，他的人生是成功的，他在每一个关键时刻所选择的策略也都是正确的。他的人生因博弈而充满进取精神。

相反，与刘邦争夺天下的项羽，虽然出身名门，而且骁勇善战，更有坚实的后方根据地，但因为项羽个人不能把握机会，不能应对危机，更不能适时地调整策略，最终兵败身死，饮恨乌江。

刘邦与项羽这两位历史名人，所处的时代相同，志向也相近，文化水平也相差不多，是什么让他们最终的结局有天渊之别？不是别的因素，关键就在于他们个人所选择的人生策略不同，这直接导致他们的人生道路出现了极大的区别。

人生中无处不是机遇与挑战，人生就是由无数次小的博弈过程所组成。谁是强者，谁是弱者，谁是英雄，谁是败寇，全在于一次次小的博弈中所作出的策略选择。

需要全本请访问 www.ertongbook.com



人生充满博弈，但并非每个人都能在人生的博弈中游刃有余。只有那些善于分析局势、善于选择、能够将策略运用得得心应手的人，才会为自己规划出与众不同又令人赞叹的人生旅途。

理性策略与多变的人性

博弈论是研究人和组织的互动策略，在讨论双方的博弈策略时，一般都把双方假定为理性人来分析问题。但无论从历史的发展演变，还是在现实生活中，决策参与人不论是自然人，还是人格化的组织或群体，他们在博弈决策时，受到多种因素影响，很多场合下，他们所采取的策略并非理性的。

当年周武王讨伐商纣王时，在牧野一仗受挫的纣王逃到鹿台，将自己收罗的珠宝美玉、无尽财富，连同自身，付之一炬。南唐后主李煜，在宋军攻破金陵之时，命令宦官将自己祖孙三代收集的无尽文物存放在一处，扬言要以身殉国，最后自身没有殉国，无尽的文物却为这个江南的小朝廷“殉国”。这些策略，都是典型的非理性博弈，给社会带来巨大损失。

在现实生活中，各种不理性的现象也是比比皆是。我们可以看见为了蝇头小利而大打出手的人，也可以看见各种损人不利己的现象。所以，完全依照理性的假设来看待博弈是不合理，也是不准确的。从组织行为学、社会学、人类学和心理学等多学科交叉来研究个体和群体的博弈行为是非常必要的。

个体参与人的博弈行为，按照理性的观点，他们应该是以自身利益的最大化为原则的。但是，即使是理性的个体，也有非理性的时候，例如在各种博弈书籍中经常提到的囚徒博弈：警察局抓住了两个合伙犯罪的嫌疑犯，将这两名嫌疑犯分别关押并向他们宣布，如果他们都交代犯罪事实，则可能将各被判刑 5 年；如果他们都不交代，则有可能只会被以较轻的妨碍公务罪各判 1 年；如果一人交代，另一人不交代，交代者有可能会被立即释放，不交代者则将可能被重判 8 年。

结果两个嫌疑犯都没有选择对自己最为有利的“不交待”，而是选择了“交待”，都面临五年的监狱生涯。出现这一结果的原因是参与人选择了非理性行为，即不以收益最大化为博弈行动的最终目的。在日常生活中，也会出现一些如江湖义气为朋友两肋插刀等非理性的因素而改变博弈行动，最终改变博弈均衡。这些都是非理性的博弈。

既然博弈策略的制定需要遵循理性原则，为什么很多情况下，人们总是以一种非常不理性的姿态来处理问题，甚至应对策略也总是“下下策”呢？

究其原因，博弈其实是人与人之间的竞争或合作关系。既然人除了理性与利益原则之外还有七情六欲，博弈过程也自然是由理性的分析、权衡与非理性的好恶、亲疏等标准共同影响的。

对于这一点，中国古人早有认识。在一些可以按照理性原则轻松解决的事情上，有的人却因为某种原因而误事、坏事，人们一旦知道他是出于某种个人好恶来处理事情时，会说此人办坏了事情，但是“情有可原”。这就是一种考虑到人性复杂因素的说法。



举一个例子，战国时代的“将相和”故事，廉颇、蔺相如这两位在赵国举足轻重的大臣，在起初并不和，相反，廉颇对蔺相如十分不满，认为蔺相如不过是凭着伶牙俐齿就爬上了高位，于是处处针对蔺相如，还扬言要当面羞辱他。

作为国家重臣，廉颇此举十分不妥，他太不理性，把国家利益、内部团结抛在脑后，把个人的好恶情绪放在了第一位。当时赵国内部如果因此而发生分裂，外部的强敌秦国就会乘机进犯，一旦事态发展到这一地步，后果将不堪设想。

平心而论，廉颇并不是坏人，相反，他是著名的大将。不过，他虽然在战场上可以冷静思考、沉着应战、奋勇杀敌，但是在某些问题上，他也免不了犯普通人常犯的错误，这也是因为他身上具备一个普通人的情感。他之所以对蔺相如不满，完全是因为在极短的时间内，蔺相如就从一个藉藉无名之人变成官职超过他的重臣。

廉颇觉得，蔺相如官职超过自己，是对自己面子的损害，但是，他接下来一再针对蔺相如，还宣称一旦见面便会当面羞辱，就不止是维护面子的行为了。试想，如果他遇到一个恶毒的对手，利用这一点来打击他，那将会出现什么后果？

庆幸的是，蔺相如并不是一个意气用事的人，相反，他在面对廉颇的无礼行为时，十分冷静而理性，最终赢得了廉颇的信任与友谊，将一场有可能演变为恶性争斗的摩擦圆满地解决。廉颇的非理性与蔺相如的理性，蔺相如在麻烦面前作出的策略选择，以及随后廉颇明白了道理而“负荆请罪”，都证明着博弈的原则——

只有策略的理性与多变的人性相结合，才有最完美的博弈思维，而只有顾全到理性与人性，才能在人生的策略选择中无往不胜。

相比之下，李斯的惨死、王莽的覆亡、韩信的不得善终，也恰恰从反面证明了这一道理。

历史人物的人生经历与策略选择，带给我们的，不仅是一个个生动的案例，更是在案例之外的、多变而又耐人寻味的人生博弈历程。

第一章 以小博大并非全无胜算
——囚徒要学会抉择

很多时候，人们只看到了强者的凶残，却没有看到弱者的诡诈；只看到强者的优势地位，却没有注意弱者的潜在影响；只看到弱者的可怜，却没有看到强者的无奈。事实上，作为弱者，有时候潜伏在暗处，利用潜在的黑手，让站在明处的『强者』灰飞烟灭，败得不明不白，死得糊里糊涂，这就是兵法所说的『诡道』，就是弱者常用的博弈。

天机不可泄漏

在博弈过程中，弱者总是处于一种被动地位，在中国自古以来讲究以小博大，以弱胜强。老子就曾经形象地总结过：齿刚易折，舌柔易存。柔能克刚，弱能胜强。

事实上，弱和强只是相对而言，而且不是一成不变的，这本身就是一个博弈的过程。当然，弱者在初始阶段，手中所拥有的王牌肯定少一些，而且总会遇到危机，但是在“瓶颈”阶段，在弱者陷入困境时，只要能作出最佳决策，在被动的情况下，获得最大的收益，积小胜为大胜，最后以蛇吞象，并非不可能，这种事情在中国历史上已经司空见惯。

在远古时代，周族代商的演绎，茫茫天数之中的博弈经过，已经把这种谋略发展得淋漓尽致了。

历史上的周文王似乎以仁慈博爱而闻名于后世。事实上，用现在的话来说，他绝对是一个博弈的高手，但周文王却把这种博弈的策略转化为《周易》，因此，后世只知道姬昌是易经的始创者，事实上，这就是典型的博弈。

商王文丁杀了自己的父亲，但姬昌却毫无怨气，反而对商表现得更加忠心，以至于由一个边陲小部落迅速上升为威震一方的“伯”，这可不是常人可以做到的。历史上他网罗传说中的姜太公的故事更加把他的仁慈发挥得淋漓尽致。

据《史记》载：周文王一次打猎前得卦辞曰，“此行所获，非龙

需要全本请访问 www.ertongbook.com