红黑游戏复盘

王沁曦：其实红黑游戏可以搬运到生活中的很多场景，如在同行竞争、商业谈判、商业合作等情景下都可以看成是不同形式的红黑游戏。在红黑游戏中，我觉得最重要的两个因素是利益的抉择和思考的角度。红黑游戏看似是一种双方之间的博弈，但是实际上隐含着很多的选择。是选择双方合作实现共同利益最大化，还是选择利己主义实现个人利益最大化？是选择真诚合作还是耍诈谋利？是选择听从组员的意见还是坚持己略？我们需要在短暂的时间内做出选择，并对团队的每一步负责。博弈的每一分每一秒都很煎熬和激烈。但是我们因此失去冷静和思考。我们组在刚开始并不没有选择双方共赢的策略，于是我们一直出黑，但是当我们观察到对方的出牌时，我们中的一员提出了共赢策略，经过讨论我们决定采用并进行了谈判。然而我们忽略了共赢的情况有多种增加比分的情况，碍于倒数带来的紧迫感和考虑的疏忽，我们在第二轮谈判前才发现错过了实现双方共同比分最大的时机，但由于前面的格局已定，只能作罢，留为遗憾。

叶奕含：游戏开始的时候我们小组没有明确游戏目标是追求组内分更高还是全班分最高，为了追求自己组分数更高，也为了试探对方的出牌意图，选择出两次黑（如果对方出红可以拿到更高分，如果对方出黑也只是共同扣分）。而对方一直出红的态度让我们小组重新思考讨论了出牌策略，决定选择共赢。我们组认为这一轮对方会出黑，于是决定在第三轮出红，希望把这个分给对面组，但是对面组依然选择出红，第三轮的得分没能实现最大化。第一次讨论后双方在游戏目标上达成共识，也商定了后续的出牌顺序，因为第三轮没能实现得分最大化，后续我们决定在两组平分不竞争的前提下拿到更高分，即轮流出红和黑。后续翻倍轮时我们也坚持这一目标。最后一轮我们共同决定出红时，组内有了“反水”的声音：如果这轮有一组选择出黑，就能很大地提高分数；但如果两组不约而同选择改变原定的出牌，反而会各倒扣六分。最后我们组还是遵守约定出了红牌，对方也是。结分时虽然我们没有拿到全班最高分，但我们两组完美维持了平分，实现了一部分目标。这个游戏必然要合作，但如果在合作中存了别的心思，不仅可能导致两组共同扣分，还会致使后续合作破裂。所以其他组有选择反悔的也是在最后一轮。

茆心语：我注意到的几个比较有意思的细节，首先是我们组和一组达成合作共识的过程。在前三轮中，一组连续出红，明确表达了友好的态度，这使得我们在后续的判断过程中更加信任一组，愿意达成“双方利益最大化”的共识。假设一组在最开始选择了和我们同样的战略，即持续出黑，那么达成合作共识的过程将变得更加艰难，甚至有可能无法形成合作。在商业合作等场合中，我们将各种不同类型的人，有些人愿意成为伙伴，有些人渴望通过竞争来达成利益最大化。从这次游戏来看，我们很幸运能和具有同样意愿的人一起获得稳定的收益。尽管由于我们在第二轮中坚持继续出黑，错过了利益最大化的最佳时机，但是从总体来看我们已然达成了一次非常成功的合作。另外，在最后一轮中，由于收益大幅增长，组内开始有人提出是否要搏一搏，但遭到了反对。如果从纯功利角度上看，这是关于短期利益和长远利益之间的决策：假设我们组反水，将会获得大量分数收益，但同时我们违背了自身的诺言，给对方组留下了“不守信誉”的印象。由于游戏积分在现实中影响颇微，很容易得出守约更有利的结论。但倘若在真实的商业争霸中，违背承诺所带来的利益将是巨大的，抉择所牵动的也将是更多人的利益与命运。假设把我们放在那样一个场景当中，我们是否还会做出同样的选择？

许彦波：首先在这个规则下，我认为无论哪一组在中期都会采取合作共赢的策略，但在前期（未讨论前）与后期（分数翻倍）时却有可能有不同想法。令我惊讶的是在前三轮，对手组都打出了红牌，这对我们判断他们是“友好的集团”产生了巨大的作用，因此我们在之后的谈判中也相对比较信任他们，使合作更加稳定。在最后几轮，尤其是最后一轮，反水的可能性是最大的，而我就比较坚定地觉得在最后一轮可以果断地“撕毁合约”。我的考虑有三。其一是此时翻三倍有巨大的受益，其二是虽然此前对手表现友好，但说不定此时他们也会因巨大受益而反水，既然如此，为什么不能是我们也反水呢？第三，也是我认为最重要的一点是：这已经是最后一轮，即使我们违约，之后对方也无法报复我们。最后组内似乎只有我这么一个“小人”，所以还是遵守了承诺。

当然，我觉得这还是一个游戏，与实际社会的合作竞争有所不同，实际上你可能不会知道两者之间的交流会何时终止，所以可能会始终保持合作，并且可能也预料不到合作的受益有多大， 或是违约是否会利大于弊或弊大于利。所以我觉得这代表不了什么。

沈坚：我觉得红黑商战最重要的一点就是判断对手是否是理想的合作伙伴，所以我们在第一次谈判后依照双方谈判结果对其进行了策试，得到了满意的结果，即双方都希望互利共赢。因此我们才可以在分数翻倍的第七、八两轮放心地依照新一轮谈判结果进行操作。但是在最后一轮，在三倍的分数诱惑下，队内也产生了分歧，一方面是巨大的分数诱惑；一方面作为最后一轮，即便对手反悔，我们也没法更改策略或者加以“报复”。但是，考虑到其他十组的分数，我们如果信守诺言，即可以守住第二名的位置，而放手一搏则可能万劫不复，出于实利的考虑（因为不能把希望寄托在概率上，概率是不可信的），我坚持按照商议结果出牌。（作为执行者，虽然在看到对方出红后我有一刹那想反水，但是最后我还是依照组内决策出牌）不得不说在利益的诱惑之下人往往都是脆弱的，只能靠所谓的道德操守来维持，而道德对每个人的约束作用是不同的，这就无怪乎会有人在最后一轮反水了。这就是所谓的性恶论者对人性的悲观主义的来源。人性中有逐利的性质，这种性质的一部分体现就是要使自己处于优势地位，当我们看到这个游戏时，我们想到的不是自己队要拿多少分，要是要拿多少分才能击败别人，从而使自己处于优势地位

叶思扬：

两组最终成功实现了分数相等（34），基本达到了预计的双赢目标。

显然游戏的最优解是两组成功达成合作，在前六轮中轮流进行一组红牌一组黑牌，这样每经过两轮各组分数增加6分。但是有一个小问题，前三轮两组无法沟通，因此互相之间的出牌策略组合无法确定，同时出红或者同时出黑的概率因此大大增加。

容易发现，在第四轮-第六轮，各组的出牌顺序基本上都达成了上述默契。这也容易理解：当你向对方公布了自己的出牌顺序后，对方的唯一最优解就是在每一轮和你出相反的牌。这样分析：在你打出红牌时，对方最佳选择就是黑牌，而在你走黑牌时，为了不扣分，对方也应该选择红牌。在谈判时，为了合作的顺利进行，游戏者需要考虑自己出牌顺序对双方收益的影响。如果有一方因此感到了不公平，合作极有可能破裂，导致收益大幅度降低。因此前六轮是一个重复博弈下的类囚徒悖论模型，稳定的合作是存在的，前三轮的沟通不畅带来的分数损失都可通过这几轮来弥补，因此在第一组已经打出两轮红牌时，我们最终决定在第三轮出红牌展示合作倾向。

游戏的变数出现在第九轮，本轮收益三倍，而且此轮后游戏结束。本轮中，背叛的收益与损失均高，由于只有一轮，谈判时双方只可能达成都出红牌的协议。但是由于选择背叛不会受到任何惩罚，在高收益面前，协议难以维持，于是我们可以看到两组都出黑牌导致大量扣分的情况。幸运的是我们并没有出现这种情况，游戏最终以双方出红结束。

这场游戏之所以叫“红黑商战”，正是因为它可以看做商业竞争的缩影，不同的是，在游戏中选择打破合作关系出黑牌赢得的是没有什么意义的分数，而现实中背弃承诺可能获得的是切切实实的利益。游戏中尚且有这样的情况，现实中呢？真正面对利益时，我们又会作出什么样的选择？这就是所谓的“囚徒困境”，虽然存在共赢的好结局，但是大部分人往往落入双输的最坏结局之中。但是参考前几轮，如果有重复博弈次数足够多（即存在报复策略：在对方背叛后我方连续出黑直到分数重新均衡），或者存在出黑牌受到惩罚的规则，稳定的合作关系一定会实现。