

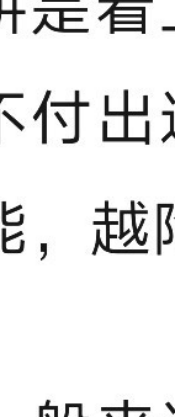
17 有些事你不能考虑未来



30天认知训练营 · 2020

今天

[进入课程 >](#)



17 有些事你不能考虑未来



09:30 8.7 MB

王烁亲述

你好，我是王烁。

这一讲，我教你怎么从一种特殊的陷阱里脱身，或者就不要掉入陷阱里去。这类陷阱是看上去只要你多付出一点就能赢，而不付出这一点就前功尽弃，于是你欲罢不能，越陷越深。

一般来说，只要是自由买卖，买卖就总是好的。一头愿意买，一头愿意卖，就说明买卖达成对双方都有好处。买卖最坏不过谈不拢，大不了不买，保持原状。自由买卖不会使你比现状更差，只会更好。

输家也付费

刚才说得都对，但有个前提：不买就是保持原状，你不用付出成本。可是有许多买卖并非如此，只要你想买，你就要付出成本，哪怕最后你没买到，仍然要付成本。

彩票就是这种买卖。中不了奖，你也得先花钱买彩票。

靠拍马屁升职也是这种买卖。无论最后升职的是不是你，你也得把伏低做小的事先干了。

选举也是这种买卖，无论最后当选总统的是拜登、沃伦，还是特朗普，他们都得先流水般花钱，再经受炼狱一般的选战考验，先脱两层皮。

比谁吃得多，也是这种买卖。无论能不能赢，你得先当只填鸭。

体育比赛更是这种买卖。一人拿到金牌，无数人倒在路上无人知，无数汗水、时间、精力、财力、梦想付诸东流。一流运动员沦落街头卖艺并不新鲜，就是因为这种买卖太残酷。

这种买卖有个名字，叫作 all pay auction，直译是全支付拍卖，我把它翻译成输家也付费。

输家也付费的买卖特别残酷，因为它内置了一个悖论，一旦参与就难以自拔，投入越来越多，陷得越来越深，问题是陷进去的每一步都不是因为冲动，而都是理性选择。到最后，如果你输，毫无疑问是惨败；即使你赢，那也经常只是惨胜，比惨败强点不多。总之关键字是惨。

输家也付费是一类特殊博弈。在讲解它的特殊性质时，博弈论专家最喜欢干的事就是拍卖美元。

迪克西（Avinash Dixit）是普林斯顿大学教授、经济学家、博弈论专家。有一次博弈论课程讲完，他拿出20美元，哪个学生鼓掌时间最长就给谁，结果鼓掌持续了4个半小时。

为什么学生要这么拼？

因为学生太理性。

一旦开始鼓掌，学生们就发现情况不对。

停不下来。

假设拍手10分钟能赢，一定有人会多拍一秒——都已经拍了10分钟，也不差多拍这一秒，沉没成本不影响决策，学生们都懂。

依此类推，拍手拍到一小时的时候，这个分析还是成立的。两小时的时候，它还是成立的。

或者说，无论拍了多长时间的手，它永远成立。

多拍一秒赢得20美元，总是比什么都得不到要强。无论已经付出了多少，沉没成本不影响决策，理性算计驱使你继续付出，不存在任何关键点能让你停下来。

4个半小时后学生们停下拍手，不是因为分析不再成立，而是因为实在拍不动了。

面对输家也付费的买卖，你怎么办？这买卖做还是不做？

最简单的回答是不做。看见这种买卖就躲开，不参与。彩票一开始就不要买，赌场一开始就不要进。

但是，谁都不做这种买卖的话，就等于把钱放在桌子上不拿走。如果学生们一见教授拿出20美元就转身逃跑，那么只需要拍手一秒就拿到20美元，那么肯定就有人留下来拍这一把。不玩不是均衡策略。

给小朋友上补习班的买卖，你能不做？如果以升学进名校为输赢的惟一标准，那么给小朋友上补习班，同样是输家也付费的游戏。

无论家长追加投入多少，进名校的名额就那么多，过度追加投入无非是家长们搞军备竞赛彼此伤害，伤害别人的孩子，顺便伤害自己的孩子，根本停不下来，最后全部很惨。但补习班的买卖你真能不做吗？那岂不是白白让别人家孩子轻轻松松进名校？

三个策略

傻傻地做不行，不做也不行。你得有个策略。

输家也付费的买卖，理论上有个策略能达到纳什均衡。大体来讲，假设标的物的价值是1，参加报价的人数是n，且大家都清楚游戏的陷阱，又有足够的算计能力，如果上述条件全部满足，那么，长期之中，平均而言，你的报价应该就是1/n。

如果竞争者只有一个人，你的报价是标的物价值的一半；如果是两个人，是三分之一，依此类推，竞争者越多，你报价越低，竞争者越少就报价越高。

这指的是长期中的平均报价，你可不要每次都报1/n，被其他人吃定你的规律，你就注定赢不了了。要拿到你该有的那份机会，你得打乱来，有时不报价，有时报低价，有时报高价，有时多轮竞价，有时报一轮没中就认赔出局。别人看着，觉得你有点疯癫，其实你是在执行混合策略，长期之中平均而言出价是1/n。

这是理论上的正确解，可惜现实不是算题给出正解，也往往不可重复没有什么长期之中平均而言，而是一个又一个的单一决策。

给孩子上多少个补习班，请问你能不能做到按长期之中平均而言投入1/n来决策？在几乎是一次性博弈同时又无法接受失败后果的军备竞赛之中，大家全都身不由己，开启一场相互伤害的马拉松。

有什么办法让自己稍微不那么惨一点？我给你两个建议。

如果你志在必得，可以试试天津混混策略，它适用于竞价者人数很少且你们彼此知根知底的场合。

传说中，晚清到民国年间，天津混混是这样抢地盘的：架起一口油锅，扔一枚铜钱进去，志在必得的一方空手把它捞出来。刚在风物志上看到这类打法时，我是迷惑的，双方撕杀一场就好了，何必搞这种自残仪式？你手都变焦炭了，对方这时要求接着打怎么办？不是白费工夫吗？

理解博弈论，才能理解自残仪式的价值所在。

撕杀是典型的输家也付费博弈，输家惨败，赢家惨胜。双方都在道上混了多年，这种清晰可见的悲惨前景，构成了对双方的共同威慑。在避开它这一点上，双方有共同利益。

从油锅里徒手捞铜板，这个惨烈仪式使志在必得一方，发出可信可识别的强烈信号：如有必要会将输家也付费的战争打到底，哪怕共同毁灭。这种威胁靠空口说是不可信的，说说谁不会说说呢？把手伸进沸油锅里才可信。

所谓天津混混策略，就是用冲击力极强的形式报价，发出清晰可信的强烈信号，使竞争者认清没有便宜可占，不退就是大家抱着一起完蛋，他要不是也志在必得的话，往往就退了。手伸进去了，对方看明白了，也好低成本地体面下台。

对天津混混策略来说，报价的形式与内容同样重要：报价不能低，但也不是越高越好，太低没诚意，太高没利益。报价的形式则是戏剧性越强，冲击力越大则越好。

但是，如果竞争者很多，大家处于实际上的匿名状态时，天津混混策略失效。没谁

Aa



写留言



46



请朋友读