

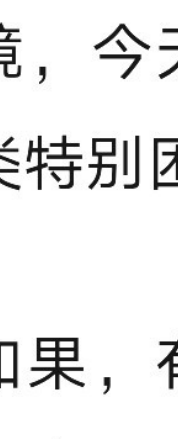
# 18 脱困指南：不对等博弈



30天认知训练营 · 2020

今天

[进入课程 >](#)



18 脱困指南：不对等博弈



11:59 10.97 MB

王烁亲述

你好，我是王烁。

这一讲，我给你讲脱困指南。

一生中，我们或多或少总要经历几次困境，今天跟你讲的不是普通困境，而是一类特别困难的困境。

如果，有一天你不幸坐在审讯室里，对面是审讯官，你要做的第一件事，是确定面对的是正和博弈还是零和博弈。这个问题决定你的命运。

审讯是个比喻，它指的是所有这类情境：双方地位不对等，主动权在对方一边，他问你答，不是你问他答；过程不对等，在你是面临着巨大压力，在对方则是日常工作；后果也不对等，他犯个错问题不大，你犯个错代价巨大。

人生中面临这类博弈的时候相当多，毕竟你我都是从底部往上爬的。

我们这里假设不涉及同伴因素，不是囚徒困境，不存在要不要考虑出卖同伴，要不要担心同伴出卖你。没有第三方，只是你与他之间的不对等博弈，可仍然不简单。

理论上的正确答案是正和博弈，就是你跟审讯官不是只有你输他赢一种可能，还有可能共赢，也有可能双输。

审讯官想让你开口，而并不是你一开口就输了。开口并不总是不符合你自己的利益：审讯官为了让你开口，往往会给出一些激励，所谓坦白从宽，抗拒从严。如果涉及正在进行中的案件，成败就取决于你开不开口，你不开口就既遂，要严惩；你开口就未遂，从轻处罚。后果天差地别。

理论上是正和博弈，可惜实际上多半不是。坦白从宽，牢底坐穿；抗拒从严，回家过年。这句口诀指出，表面上的正和博弈在实践中很容易被降成零和。一开口你就输了。

## 正和博弈降维成零和

降维是这样发生的：

第一，审讯是分阶段博弈。

第一阶段是审讯本身直到你开口，第二阶段是审讯官兑现承诺向检方建议从轻处罚。审讯官在两个阶段中的利益完全不同。

在第一个阶段里，为了尽快让你开口，他真诚地向你发出坦白从宽的提议，只要你开口，他愿意为你去向检方提议从轻处理，这符合此阶段中他的利益。

在第二个阶段，你开口之后，轮到他兑现承诺，但他想要的已经拿到了，兑现承诺变成单纯的负担，不符合他在这个阶段的利益。从纯理性算计出发，他不应该兑现承诺。

两段博弈其实很常见。你每年在新年立志就是个两段博弈。新年到来时的那个你立志，要一年到头的那个你去执行。新年的你，获得了立志本身带来的欣快感，一年到头的那个你，要苦哈哈地去实现。你猜一年到头的那个你，会不会那么傻地去执行？

一阶段审讯官也是跟二阶段的自己博弈，你猜哪个会赢？奥巴马当总统时，曾经对叙利亚发出过严重警告，划出红线，绝不能使用化学武器，否则美国动武。结果呢？叙利亚使用了化学武器，奥巴马想想还是算了吧。二阶段要付出代价去兑现威胁的那个奥巴马，背叛了一阶段发出威胁的那个奥巴马。

人就是这样的。审讯官都不能信自己，你怎么能信他？

第二，审讯还是一次性博弈。

同一个审讯官多次遇到同一个被审讯者的情况，千中无一。每次博弈都可以当作是两人之间的最后一次。这意味着审讯官没有动力要建立诚信的声誉。二阶段的审讯官背叛一阶段的审讯官，顺便背叛了对你的承诺。对你守信没有价值，丢掉一个没有价值的东西，对他来说没有损失。

如果是博弈论专家来设计审讯流程，其实有个办法建立信誉机制，就是给每个审讯官打信用分，守信加分，失信减分，并将信用分公开。每个审讯官坐到你对面的时候，你对他是否守信已经大体有数。想是想得很美，我们过三百年再来看看这事会不会发生。

第三，审讯是双方地位不对等的博弈。

你几乎不能影响对方的重大利益，而在你开口之后更是完全不能；对方则是在每个阶段都能影响你的重大利益。更重要的是，处罚轻重对你来说重如泰山，对他来说事不关己轻如鸿毛。你特别在意的东西，他完全不在意。他也没法在意，你一辈子一次，他每天一次。

于是，你与审讯官之间本来存在多种可能的正和博弈，就这样变成了零和博弈，开口你就输了。

既然是零和博弈，重温一下零和博弈中的标准打法：对方告诉你的所有信息，发出的所有威胁，作出的所有承诺，你既不要都当真，也不要都当假，而是要当都没听见。

如果博弈是对等的，双方互为镜像，则对方也要这么看待你发出的所有信息，但审讯是不对等的。他诈你，诈成了固然是他成功，被揭穿了也不付代价。你诈他，被揭穿了就罪加一等。你诈还是诈？

绝不要高估自己诈与抗诈的能力。审讯技术人类早熟，一直保持在巅峰状态。

给你引一段话，出自睡虎地秦简《封诊书》，2000年前秦代的审讯指南。

“凡讯狱，必先尽听其言而书之，各展其辞，虽智其诿，勿庸辄诘。其辞已尽书而毋解，乃以诘者诘之。诘之有尽听书其解辞，有视其它毋解者以复诘之。”

翻译一下，就是对方边静静地看着你扯边记录，并不是你每次开扯他就来揭穿你，而是等你扯完，再根据记录一件件追问核对。你继续扯，他继续记录，再根据记录追问核对，如此反复迭代。不要说你了，没有一个正常人经得起这样的精益式审讯法。这套审讯法到今天仍然在用，无非是在每一次的迭代之上再加一层迭代，让你从头再讲一次，再讲一次，再讲一次。

我给朋友介绍睡虎地审讯法，保险专家表示保险业销售话术里的Probing——也就是探查询问——也是这样。心理学家表示心理咨询师也是这么问的。大学教师表示上课也这么问，多问几句，让学生重复几遍，他们就会发现自己的话有问题了。

保险销售、心理咨询、教师授课跟审讯情境不同，可见好用的话术各行各业都想借用。这种话术你是对抗不了的，唯一的办法就是能避开就避开。保险经济、心理咨询、教师你能避开，审讯你避不开，避不开你就只能保持沉默。

## 对话机器

保持沉默也不容易。且不说那些不容你沉默，但凡沉默就视作对抗的情境，即使你有保持沉默的自由，你保持住沉默也并不容易。人是社会化动物，生来就是要说话的，不说话太反人性。

专门研究人类对话的学者N. J. Enfield认为，人际交流可以看作是部对话机器，对话是对话者之间非常精密的合作，往往不是对话者在对话，而是对话机器在驱动对话者。

为什么说更像是话赶人，而不是人赶话呢？因为他发现对话有这么几个规律：

第一，回合制，一人说一轮，交替进行。有问总有答。他发现，无论在哪里说什么语言，人们作出回答的反应时间总是比不回答要快，说明默认状态是回答。事实也是如此：别人问你问题，你总觉得有某种回应的义务，不回应总是感觉有点不妥。

第二，对话速度非常快。我们对提问作出反应平均需要的时间跟眨眼睛一样快：200毫秒，短到不可思议，因为我们想一个字然后把它说出来，也至少要600毫秒的时间。

对提问的极速反应达到200毫秒，说明我们时时刻刻在跟踪对方的提问，他说一句

Aa



写留言



41



请朋友读