

<<你一定要知道的博弈常识全集>>

图书基本信息

书名：<<你一定要知道的博弈常识全集>>

13位ISBN编号：9787506464352

10位ISBN编号：7506464357

出版时间：2010-6

出版时间：中国纺织

作者：于跃龙

页数：308

版权说明：本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问：<http://www.tushu007.com>

<<你一定要知道的博弈常识全集>>

前言

博弈思想古来有之，在《论语·日货篇》中就有记载：“饱食终日，无所用心，难矣哉！不有博弈者乎？为之犹贤乎已。”

但是博弈论的诞生却已经是1928的事了，那年，冯·诺依曼系统证明了博弈论的基本原理，从此博弈论正式诞生了。

博弈论，也称为游戏论、运动论、竞赛论或者对策论，最初只是数学科学中的一个分支，但是由于它对于解决竞争问题的可操作性分析具有重要意义，从而成为经济学的一个研究范畴，并以其鲜明的特点使经济学的传统研究发生了划时代的变化。

其实，博弈论不仅仅对经济发展有着重要的意义，对我们每个人的人生也同样有着重要的意义。

人生本就是由无数的博弈组成的。往人生的大事上说，报考哪所大学，学什么专业，从事什么职业，与什么人合作，结婚还是不结婚，什么时候结婚，和谁结婚……这些都是博弈。往生活中的小事上说，一次“剪刀石头布”的游戏，每天早上几点起床，早饭吃什么，开车走哪条路到公司才不会因为堵车而迟到……这些也都是博弈。

在我们的生活中，博弈论无所不在。

将博弈论中的精髓拿来为我所用，争取获得每一次竞争和选择的胜利，我们的人生必将会无往而不利。

。

<<你一定要知道的博弈常识全集>>

内容概要

博弈论是一门实用性很强的学科。

它与我们的日常生活、人生成败密切相关。

本书摆脱了博弈论惯有的复杂与枯燥，用通俗易懂的语言将其内在的深刻原理与奥妙进行深入浅出的分析，使读者轻松了解博弈论的原貌。

同时，将博弈论常识同我们的生活联系起来，便于读者用博弈论的视角和思维来生活，从而帮助大家竞争中取胜，成为人生的大赢家。

<<你一定要知道的博弈常识全集>>

书籍目录

第一篇 走近博弈论，了解博弈论 什么是博弈 博弈的构成要素 人生处处皆博弈 世上人人皆在博弈 博弈与生活、学习、工作 博弈与个人、集体、社会 博弈为我们带来什么 零和博弈：做的都是无用功 非零和博弈：是两败俱伤，还是双赢 负和博弈：两败俱伤的选择 正和博弈：大家好才是真的好 多次博弈与单次博弈：看眼前，还是看长远 在相互依存中实现均衡

第二篇 典型的博弈理论常识 博傻理论：可以傻，但别做最傻 郁金香现象：在优势中保持理智 纳什均衡：最优策略在哪里 蜈蚣博弈：合理使用倒推法 帕累托最优：博弈的理想结果 枪手博弈：有进的气魄，更有退的胸怀 无名氏定律：寻求维系合作的最佳方案 脏脸博弈：给自己找一面镜子 斗鸡博弈：对方会不会总退让 鹰鸽博弈：战争与和平 赌徒博弈：在人生的赌局中别犯赌徒的错 胆小鬼博弈：狭路相逢谁获胜 分蛋糕博弈：二一添作五的结局

第三篇 典型的博弈策略常识 优势策略和劣势策略 混合策略：方法不止一个 策略性欺骗：凡事都要讲究方式 洞悉对方策略：避免陷入被动 与对手共存策略：没有你哪有我 歧视策略：小心合谋的力量 声称策略与实际策略：行动还是不行动 威胁策略：促使对方做出让步 一报还一报策略：怎样才最有利于自己 后发制人策略：等待最佳时机 大蛇背小蛇策略：合作才会双赢 胡萝卜加大棒策略：批评激励双管齐下 动态策略：拉拢那些处于劣势的人

第四篇 博弈中的困境与悖论常识 囚徒困境：合作还是不合作 人质困境：树立自救意识 志愿者困境：要不要身先士卒 理性困境：偶尔可以非理性 鹬蚌相争困境：为何是第三方获利 哈定悲剧：明知故犯的过错 悲剧不可改变定律：事物均有其必然的进程 协和谬误：骑虎难下的结局 逻辑思维的两难境地：一般规律不是必然 少数者博弈：做少数人群中的一员 盲目跟从困境：不做从众的人 权力指数：实现权利最大化 逆向思维：反其道而行之的思路 归纳推理的合理性问题：运用但不迷信规则 归纳的暴力：“贼永远是贼”的误区

第五篇 博弈中的信息与行为常识 信息传递困局：再也找不到最初的面貌 完全信息中的静态博弈 完全信息下的动态博弈 不完全信息下的静态博弈 不完全信息下的动态博弈 信息传递的模型 信息传递成本 不完全信息博弈 信息提取和信息甄别 分离均衡：特殊情况特殊对待 信息披露的策略 逆向选择是信息不对称的产物 信息决定博弈结果 言语博弈中的“承诺”与“威胁”

第六篇 博弈中的效应与定律常识 不虞效应：有心栽花花不开，无心插柳柳成荫 蝴蝶效应：千里之堤毁于蚁穴 破窗效应：无视就意味着纵容 马太效应：富有的更富有，贫穷的越贫穷 登门槛效应：凡事都要循序渐进 懒蚂蚁效应：做善于思考的中流砥柱 毛毛虫效应：何苦要一条道走到黑 延迟满足效应：来之不易的满足最珍贵 沉没成本效应：覆水难收不必收 机会成本效应：怎样才能最受益 多米诺骨牌效应：一损俱损，一荣俱荣 目标定律：人心有志向，人生有方向 墨菲定律：意外总会发生 阿罗不可能性定律：有时少数未必要服从多数 杰奎斯定律：别急于动手，先思考最佳方案 路径依赖定律：种下一种习惯，收获一种人生

第七篇 运用博弈论，成就智慧人生 自我博弈：纵容自我等于毁灭 合作策略：付出多才能收获更多 求助博弈：求人办事的最佳策略 众寡博弈：以少胜多的智者策略 先发制人策略：凡事要超前一步 出奇制胜策略：走别人没有走过的路 借势策略：跟着成功的人去成功 有容乃大：宽容是促成合作关系的前提 策略博弈：“诈”才能胜出 合作博弈：找到最佳合作伙伴 理性思维是博弈成功的前提条件 思维定式：人生的高度不能设限

参考文献

<<你一定要知道的博弈常识全集>>

章节摘录

第一篇 走近博弈论，了解博弈论 人生处处皆博弈 日常生活中的一切都可以从博弈中得到解释。

国与国之间的贸易往来、人与人之间的交往以及某人在某天早晨突然生病等现象都可以用博弈论来解释。

也许大家会感到奇怪，国与国之间的贸易往来用博弈论来解释是可以理解的，人与人之间的交往用博弈论来解释也可以理解，但是自己生病怎么可以用博弈论来解释呢？

一个人还能同谁进行游戏呢？

其实，这也不难理解。

人和病就是较量的双方。

人总是要面对以下两种情况，生病或者不生病，生病的时候就会用求医问药来解决，不生病的时候自然就用不予理睬来对待。

这显然就是一种人与疾病之间进行的博弈游戏。

何止是人生病可以用博弈论来解释，万事万物都可以在博弈论中找到答案。

比如农夫种庄稼就是一种人与自然之间的博弈过程。

大自然的策略是“天旱、洪涝、风调雨顺”等，而农夫就会给出相应的对策，如“防旱、防涝、放心休息”等。

当然了，农夫也不知道大自然究竟会采用哪种策略，他们要做的就是只有根据长期积累的经验或者根据相关的气象预报来确定自己的行动。

倘若他们判断今年的旱情较重，那么他们便会早做防旱准备；倘若他们判断可能出现洪涝灾害，那么他们便会早做防洪防涝准备；而一旦他们判断今年会风调雨顺，那么他们就可以优哉游哉地等待丰收了。

需要指出的是，生活中更多的游戏不是单人博弈，而是双人或者多人的博弈。

比如，你感觉某一天应该是你女友的生日，但是你又不能确定。

如果那天的确是女友的生日，你可以送上一束鲜花，这时女友必定会很高兴，反之，如果你没有任何表示，则女友必定会因你忘记了她的生日而闷闷不乐或者直接埋怨你；如果那天并不是女友的生日，你依然可以送一束鲜花，这会给女友一个意外的惊喜，而此时如果你不送鲜花，那生活会同往常一样进行。

这就是一个博弈。

在这个博弈中，你将要对付两种可能发生的状况，一种情况是那天的确是女友的生日，另一种情况是那天不是女友的生日，而无论是哪种情况，你要采取的最好行动都是买花。

另外，生活中最常见的事例莫过于夫妻吵架了，而这也是一场博弈。

在这场博弈中，夫妻双方都有两种策略可以采用：或强硬或软弱。

此时，博弈的可能结果无外乎以下四种组合：一是丈夫和妻子都强硬；二是丈夫强硬而妻子软弱；三是丈夫软弱而妻子强硬；四是丈夫和妻子都软弱。

调查显示，在丈夫和妻子都软弱的情况下，婚姻是最为稳定的。

这是因为，在婚姻生活中，这样的夫妻双方都不希望对方因为自己而受到伤害或感到难过，因此往往情愿自己做出让步。

这在动物界也有相同的结论，动物学家经过长期观察研究发现，相比之下，性格温顺的雄鸟和雌鸟更容易和睦相处，它们的寿命也相对更长。

在丈夫和妻子都强硬的情况下，婚姻是最容易破裂的，这种婚姻的大多数结局都是负气离婚。

另外两种情况即夫妻之间总有一方强硬而一方软弱，这是最常见的婚姻组合。

我们在荧幕上或在生活中都能看到这样一幕，在夫妻吵过架后，最终会有一方做出让步，不是丈夫撤退到某个僻静的地方点根烟或是蒙头大睡，就是妻子避让到某处号啕大哭或是找人倾诉。

日常生活中的博弈事例数不胜数，在竞争激烈的商界，博弈更为常见。

比如两个家电厂家之间进行的价格战，较量的双方都需要判断对方是否降价来决定自己降价与否，很

<<你一定要知道的博弈常识全集>>

显然，两个家电厂家之间的博弈目的就是尽可能占据更大的市场，获得最多的收益。

而上述这种围绕利益(或效用)的争夺正是博弈的目的，也是最终形成博弈的基础。经济学中最基本的假设就是经济人或理性人追求效用最大化，参与博弈的双方正是为了自身效用的最大化而互相争斗。

参与博弈的双方形成了相互竞争、相互对抗的关系，他们决定胜负的方式就是看各自争得效用的多少，而他们竞争和对抗的具体形式又取决于一定的外部条件，这就形成了博弈。

比如在象棋对局中，博弈的双方都是以将对方的军为最终目标；在战争中，交战的双方都是为了打败对方赢得胜利；企业经营管理的目的是为了发展壮大；股市中人们的目的是为了赚钱……从经济学的角度来看，有一种资源是人们所需要的，而这种资源的总量却不足以让每个人都得到满足，即它是稀缺的或是有限的，这时，竞争就产生了。

而竞争需要一个具体的形式来把众人拉在一起，这种形式一旦被找到，博弈便会迅速形成。

与此同时，竞争的各方也会迅速走到一起开始这场博弈。

由此可见，人生随时、随地都有可能形成博弈。

而人生本身也是一场博弈游戏，人与自然、人与社会、与他人、与自己等，都无时无刻不在博弈中。

如今的博弈，已不再拘泥于经济学领域那些晦涩的数字和难懂的推理，而是与每一个人的日常生活息息相关、紧密相连。

<<你一定要知道的博弈常识全集>>

编辑推荐

人生本是由一局又一局的博弈所组成，每一个人都想在人生的博弈中取得高分，然而要取得高分并非易事，这时人们就要学习博弈论，因为博弈论探讨的恰恰就是那些聪明又自利的“局中人”如何采取行动以及如何与对手互动。

所以，在人生这场永不停止的博弈游戏中，谁都不可掉以轻心，只有走好每一步，才不会有那么多遗憾。

我们不是经济学家，我们可以不去关注那些博弈理论以及其中的各种均衡，但是我们是社会中的人，所以我们又不可以不去学习博弈论的相关知识，因为博弈论中的精髓能够指导我们的行为，使得我们在竞争和选择中收获最好的结局。

《你一定要知道的博弈常识全集》摆脱了博弈论惯有的复杂与枯燥，用通俗易懂的语言将其内在的深刻原理与奥妙进行深入浅出的分析，使读者轻松了解博弈论的原貌。

同时，将博弈论常识同我们的生活联系起来，便于读者用博弈论的视角和思维来生活。

享受博弈分析的微妙过程赢得博弈结果的最佳结局 掌握博弈理论，拥有智慧生活；运用博弈策略，成就精彩人生！ “要想在现代社会做一个有文化的人，你必须对博弈论有一个大致了解。

”这是著名经济学家保罗·萨缪尔森关于博弈论的一个经典论述。

的确，博弈论不仅仅是在数学领域或是在经济学领域发挥着它的作用，更为重要的是，博弈论在人类社会生活这个大学科中所发挥的作用也是举足轻重的。

在这个错综复杂的社会上，博弈论有助于人们认识问题的实质，并根据自身所掌握的相关知识做出更理性、更符合自身利益的选择。

所以说，无论是人际关系的互动、一切比赛的方针策略，还是房市股市的投资、爱情婚姻的经营等，均可用博弈论的知识来给予解释，同时亦可用博弈论的知识来予以解决。

博弈论远非人们想象的那么高深艰涩，即使你数学不好，对经济学理论了解得也不多，你依然可以读懂这本关于博弈论的书。

因为我们将那些专业术语和复杂的数学计算融入到人们都熟悉的日常生活中的事例中，从而深入浅出地将道理传达给大家，使得人们能够运用博弈论的知识来改变交际现状，提高分析能力，在对抗中胜出，在合作中共赢。

<<你一定要知道的博弈常识全集>>

版权说明

本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介, 请支持正版图书。

更多资源请访问:<http://www.tushu007.com>