第一图书网, tushu007.com

<<三天读懂博弈学>>

图书基本信息

书名：<<三天读懂博弈学>>

13位ISBN编号：9787510800443

10位ISBN编号：7510800447

出版时间：2009-9

出版时间：九州出版社

作者：徐宪江,郑治伟

页数：253

字数：210000

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

<<三天读懂博弈学>>

前言

朋友给我推荐了一套书稿，我读得津津有味。
后来朋友问我读后感，我说挺棒，朋友说，你顺手写个序吧，我瞬间明白中了博士的计，看来，学士还真干不过博士。
三个博士，各有一套，他们用家长里短的方式谈深奥的经济学、博弈学和心理学。
目的是让你先把书买下，看进去，再像他们一样进步。
这属于哪个学科我说不好，只是知道现在上网斗地主的远比读书的多，问题的关键是翻书不如亮牌刺激，所以这样写书的用心也有趣。
晒几章题目，不愁你不动心：GDP——你和邻居王太太谁家更有钱？
消费税和营业税——一颗成品钻石里含多少税？
鲶鱼效应——“第三者”可以让婚姻甜蜜？
一一以上选自《三天读懂经济学》博弈论的基本假定：大家都是明白人旅行者困境——聪明反被聪明误情侣博弈——春节应该回谁家过？
一一以上选自《三天读懂博弈学》换位思考——如果让你来做面试官旁观者心理——把热销的假象变真相巧拍“马屁”——奉承别人也要懂技巧　　一一以上选自《三天读懂心理学》好玩不？
三天读懂是吹牛，不然三人也不必熬成博士都戴上眼镜才凑齐了出书。

内容概要

掌握博弈学的一些基本原理，你的思维方式会随之改变，以前在你看来百思不得其解的问题或者生活中见怪不怪的现象，都可以从里面找到答案——美国攻打伊拉克是胜还是败？
奥巴马为什么会在美国总统选举中轻松胜出？
房地产市场变幻莫测，什么时候出手是最佳时机？
危难当头，范美忠的逃跑是对还是错？
甜蜜的小俩口除夕夜是去公公婆婆家还是去岳父岳母家？
作为千千万万求职者，你如何做到3分钟之内打动招聘者？
背水一战、破釜沉舟为什么能够取得战争的胜利……生活有无限种可能，也有无限种状况，没有任何一本书能穷尽生活中的各种可能。
但是通过阅读本书，你会发现，同样是一件事情，如果采用博奔论中所说的“策略性思维之道”，许多难题都会迎刃而解，同时你会获取更多的收益。

作者简介

徐宪江，著名图书策划人。
策划图书《新京报丛书——北京地理》、《精神历程——36位中国当代学人自述》、《狂与狷——放达与隐逸的中国名士》、《北洋官场迷信实录》、《民国官场迷信实录》、《五大家说儒》等（以上由当代中国出版社出版发行），《机关的机关》、《如何掌控

书籍目录

第一章 博弈论：你们都是大傻瓜，我是天下大赢家 博弈论——让你成为赢家的理论 博弈的构成要素：对手、出招与收益 博弈论的基本假定：大家都是明白人 博弈论就是教你与人“斗心眼儿” 利己未必非得损人：零和博弈与非零和博弈 谁说数学很差就不能学习博弈论？
第二章 囚徒困境：傻作精时精亦傻，输为赢处赢还输 囚徒困境：忠诚还是背叛？
这是一个问题 军备竞赛、价格战与学生减负 旅行者困境：聪明反被聪明误 “撑死胆儿大的”与“饿死胆儿小的” 美忠啊，你慢些跑来慢些跑！
如何使对手陷入囚徒困境？
胜利大逃亡：带你走出囚徒困境 第三章 重复博弈：“一锤子买卖”与长期合作 天长地久有没有？
诚信来自重复博弈 为什么“毕业了，就说分手”？
你打我一拳，我是否应该马上踢你一脚？
没有惩罚机制的契约不过是一纸空文 从“投名状”看道德规则在博弈中的力量第四章 纳什均衡：退而求其次也是一种智慧 情侣博弈：春节应该回谁家过？
自私自利一定不好吗？
强硬形象会给你带来现实的好处 胆小鬼博弈：勇敢者最终获胜的游戏 协调博弈：默契是怎样产生的第五章 斗鸡博弈：狭路相逢的智慧 斗鸡博弈与骑虎难下的困局 妥协——斗鸡博弈的精髓 敲山震虎，让对手主动退出 呆若木鸡：斗鸡博弈中的麻痹策略 主动退却的智慧 凡事且留三分余地第六章 智猪博弈：开车者与搭便车者的较量 倒霉的大猪与幸福的小猪 随处可见的智猪 借势，用别人的资源办自己的事 跟随者的优势与后发制人策略 怎样让偷懒的员工不再“搭便车” 第七章 多数人博弈：集体行动的逻辑 三个和尚为什么会没水吃 从哈丁悲剧到环境污染 见义勇为的人哪里去了？
怎样克服集体行动的问题？
第八章 猎鹿博弈：怎样的合作才能实现双赢 墙倒众人推与银行挤兑的发生 只有合作才能取得双赢乃至多赢的结局 合作猎鹿与帕累托最优 助人为乐该不该接受报酬？
你为什么觉得社会不公平第九章 混合策略：不知道对手如何出牌怎么办 酒吧博弈：世界上有炒股必胜的“绝招”吗？
做一头紫色的奶牛：与众不同与脱颖而出 阳关道、独木桥与大学生的就业选择 警察与小偷博弈：学生最痛苦的事情是啥，你知道吗？
“不按套路出牌”更容易获胜 规律中隐藏的陷阱第十章 枪手博弈：是什么让你笑到最后 三个枪手的决斗 《三国演义》中的枪手博弈 成功靠运气、靠局势还是靠能力？
对敌人应该赶尽杀绝吗？
远离是非的智慧第十一章 协和谬误：不要将错误进行到底 美国打伊拉克是胜是败？
半途而废有时是明智的选择 在什么情况下“不抛弃，不放弃”才有意义 职场跳槽的成本分析 只有具备“断腕”的勇气，才能活下去 与其悔恨，不如悔改第十二章 蜈蚣博弈：向前展望与向后推理 由海盗分金引出的话题 要老婆还是要老妈？
为什么得不到的总是你最想要的 不考虑他人的利益，自己也可能一无所得第十三章 分蛋糕博弈：谈判与讨价还价的艺术 先报价还是后报价 别拿时间不当成本 最后通牒：不同意就拉倒的方针 谈判中不要轻易亮出你的底牌 在你还有讨价还价能力的时候，充分运用它第十四章 ESS策略：特立独行还是随大流 从许三多修路看进化稳定策略 “七月流火”是如何由“冷”变“热”的 路径依赖：把握你选择的力量 好的不一定对，对的不一定好 榜样的力量是无穷的 马太效应：成功是成功之母第十五章 公共知识：地球人都知道 赵本山一句“屁精”惹来的是非 皇帝新装的博弈论解读 脏脸博弈与一个村庄的大屠杀 小人之心，如何揣度君子之腹？
“潜艇上的规则”——潜规则第十六章 信息博弈：知己知彼，百战不殆 始于信息的战争 信息不对称：买的不如卖的精 空城计与黔之驴 为什么要把粉擦在脸上？
所罗门王的智慧：信息甄别机制第十七章 威胁、承诺和报复：没有胡萝卜，只有大棒 威胁：不战而屈人之兵 什么样的威胁不起作用？
怎样使威胁变得有效 承诺：真的还是假的？

交出控制权：让对方相信你“ 说了不算 ” 截断退路：破釜沉舟所产生的力量 切断联系：绝不妥协的另外一种表示 报复：以牙还牙的必要性 边缘政策：我是流氓我怕谁

章节摘录

卖。
但这只是一个博弈模型，它告诉我们一旦进入骑虎难下的博弈心理，及早退出是明智之举。
比如上文中的古巴导弹危机，无论是美国还是苏联，都不希望战争爆发。
而博弈的结果对于苏联来说，退下来的结果是丢了面子，但总比战争要好；对美国而言，既保全了自己的面子，又有条件地给了苏联面子，而且没有发生战争，这对于博弈的双方来讲无疑是皆大欢喜的结局。
妥协——斗鸡博弈的精髓　　我们已经知道，斗鸡博弈描述的就是两个强者在对抗冲突的时候，如何能使自己占据优势，得到最大收益，而收到的损失最小。
正如武侠小说中所描述的两大高手比试内力一样，当两人以内力对决的时候，每个人都欲罢不能，因为对方的内力正不断地向自己攻过来，倘若自己撤回内力则非死即伤，而对方也是如此。
退出对决僵持的状态，在小说中往往是二人同时撤回内力，否则就会两败俱伤，只能双输。
在有进有退的斗鸡博弈中，前进的一方可以获得正的收益值，而后退的一方也不会损失太大，因为可能会失去面子，但是失去面子总比伤痕累累甚至丧命要好得多。
当然更好的效果不是一方退让给另一方胜利的机会，而是双方都能够互相妥协，都有所收获，取得双赢的最佳结果。
因此斗鸡博弈这一理论中就包含着妥协的道理，甚至可以说妥协是斗鸡博弈的精髓。
如果凡事一定要争个输赢胜负，那么不但僵局难以解开，而且还会给自己造成不必要的损失。
1787年，新成立的美国在费城召开制宪会议，由于大州与小州的利益不同，会议在讨论国会代表产生方式时陷入了僵局。
当时的情形是，各州的大小与人口多少不一致，小州希望参众两院都采用以州为单位的等额代表制，而大州则要按照人口比例推选代表。
双方僵持不下之际，康涅狄格州的代表谢尔曼提出了一个妥协方案：众院按照人口比例代表制，参院则实行等额代表制。
小州妥协退步，表示同意，但是大州却不肯退让。
这时小州代表声称，如果大州坚持按他们的想法一意孤行，小州就只能退出合众国。
进行到这里，制宪会议随时都有分崩离析的危险。
正当会议陷入僵持时，有两个佐治亚州的代表搭一辆马车离开费城去了纽约。
他们都是本州大陆议会的议员。
因为大陆议会在纽约办公，并且有事需要解决，所以他们离开费城，去了纽约。
因此，对局势产生了影响。
这时对会议表决起重要作用的还有马里兰州的代表杰尼弗和路德-马丁。
杰尼弗的观点倾向于大州，路德·马丁的观点偏向小州。
他们两人在投票的时候，经常意见相左，从而使马里兰州的投票常常作废。
7月2日，全体委员会再次进行表决时，杰尼弗却缺席了。
赞成参院等额代表制的投票可以肯定的是四票。
然后再加上杰尼弗意外地缺席，马里兰州的一票，由路德·马丁做主投了赞成票，一共五票。
杰尼弗在投票表决的重要时刻缺席，令很多人感到惊讶。
原来他是故意不出席的。
根据记录，杰尼弗在会议上的出席率非常高，很少请假。
并且投票一结束，他又突然出现，还若无其事地步入会场，继续开会。
他的政治观点倾向于比例代表制，但是却明白如果自己坚持将会对会议乃至整个国家造成不良的后果，所以他决定用这种方式妥协，让路德·马丁一个人为马里兰州投下赞成票，从而使会议免于瓦解。
后来持不同意见的双方几经妥协，费城会议正式接受了谢尔曼提出的康涅狄格妥协案，解决了未来国会两院的组成、选举办法和代表制问题。
被历史学家所公认的是，美国制宪会议的最终成功源于妥协精神。

可以毫不夸张地说，如果当初美国的先贤们没有妥协精神而是摆出如斗鸡博弈中一副你死我活的姿态、以互不让步的方式来谈判，那么没有人知道今天的美利坚合众国将会是怎样的一副面孔。
而纵观美国历史，从1787年费城制宪会议到现在，美国发生过许多冲突，如南北方冲突，种族冲突，工农业地区的冲突，贫富冲突等等。
但是，从来没出现过大、小州的利益冲突。
因此美国人虔诚地把此次会议的妥协称作“伟大的妥协”。
　　斗鸡博弈不仅发生在政治领域，在我们的日常生活中，类似斗鸡博弈的冲突也不鲜见，比如夫妻间的矛盾。
美国人认为，有两件事情夫妻不能一起做：一是装修，一是教对方开车。
美国著名性学杂志《红书》曾做过专门报道：现实中因装修而导致夫妻离婚，或打算结婚的年轻人因装修而分道扬镳的事件不断增加。
2007年，美国有1／3的离婚是因为夫妻不和，其中，装修就是一个“重要”的导火索。
　　现实生活中，因装修引起的夫妻或恋人间的纷争多如牛毛，甚至有的恋人本来准备装修完新房结婚，可是实际上却是装修完新房后分手一一因装修争吵伤了感情。
为什么小两口会因为装修而伤了感情呢？
或许斗鸡博弈可以给予解答——在一个问题上各执己见，谁也不肯让步，比如女方要装成现代的，而男方要装成古典的；女方想以浅色调为主，男方非得买深色地板；女方希望装得精致一些，男方认为差不多就行……无论在哪一个小的环节上二人发生冲突而不相退让的话，一场家庭战争都有可能爆发。
二人在一个问题上意见不一致，就吵一次；在十个问题意见不一致，则会吵十次。
如果在装修的过程中一直这样吵来吵去，就很有可能吵到要分手的地步。
　　但是如果懂得斗鸡博弈可能带来的结果，则情形会有所改观。
假设夫妻二人装修意见分歧，双方都坚持自己的意见，结果两个人都很不高兴，这时二者的收益都是一2，如果一方坚持，一方让步，则坚持的一方收益是l，而退步一方的收益为一1，比较而言两者的损失比双方都坚持要小。
也就是说，在装修问题上无论听谁的，总要有一方不高兴；但是如果因此而吵得不可开交，则两个人都不高兴。
既然如此，还不如让一个人高兴，因为这样总比两个都不高兴强。
　　由此我们可以看到，在一场博弈中，双方利益发生冲突的情况下，并非只有鱼死网破、你死我活一条路可以走，如果你要为自己最长远的利益打算，就有必要在博弈中与对方达成妥协。
很多情况下，也只有妥协才能使斗鸡博弈取得圆满的结局。

媒体关注与评论

三个博士，各有一套，他们用家长里短的方式谈深奥的经济学、博弈学和心理学，目的是让你先把书买下，看进去，再像他们一样进步……买其中一本或三本都要？
这是经济学。
你越让我买我越不买！
这是博弈学。
买，还是不买？
这就是心理学。
——崔永元序

第一图书网, tushu007.com

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