

<<做人要懂博弈策略>>

图书基本信息

书名：<<做人要懂博弈策略>>

13位ISBN编号：9787511300126

10位ISBN编号：751130012X

出版时间：2009-11

出版时间：中国华侨出版社

作者：史守贝

页数：296

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>

<<做人要懂博弈策略>>

内容概要

2005年10月，诺贝尔奖评选委员会宣布：本年的诺贝尔经济学奖，授予博弈论研究专家罗伯特·奥曼和托马斯·谢林。

1994年度和1996年度的诺贝尔经济学奖，也曾由纳什、维克瑞、海萨尼等博弈论专家分享。博弈论研究专家接二连三获得诺贝尔奖，无疑凸显了这一理论在主流经济学中日益重要的地位。

其实，博弈论已经被广泛地运用到各个领域，为越来越多的人所了解。著名经济学家保罗·萨缪尔森甚至说：“要想在现代社会做一个有文化的人，你必须对博弈有一个大致的了解。

” 那么，究竟什么是博弈呢？

<<做人要懂博弈策略>>

书籍目录

第一章：走近博弈世界——人人都应该懂点博弈论常识第二章：智猪博弈——搭好顺风车，借力成事
第三章：枪手博弈——对比关系及策略决定强弱第四章：囚徒困境——个人理性与集体的非理性第五
章：斗鸡博弈——狭路相逢勇者未必胜第六章：分蛋糕博弈——讨价还价的策略第七章：以牙还牙—
—有一种智慧叫宽恕第八章：鹰鸽博弈——路径依赖法则新解第九章：蜈蚣博弈——从后往前的推理
第十章：猎鹿博弈——合作是硬道理第十一章：酒吧博弈——求同存异的智慧第十二章：鲑鱼效应—
—有竞争才有发展第十三章：重复博弈——冲突与合作方能共享第十四章：协和谬误——欲罢不能的
错上加错第十五章：信息甄别——酒好不怕巷子深第十六章：人质困境——雪上加霜的囚徒困境 第
十七章：脏脸博弈——都是共同知识惹的祸 第十八章：成本博弈——摆脱沉没成本羁绊的策略第十
九章：手表定律——标准不同结论就不同第二十章：策略均衡——谁也不得罪

<<做人要懂博弈策略>>

章节摘录

第一章：走近博弈世界——人人都应该懂点博弈论常识1. 博弈的构成要素博弈论又被称为对策论，是指在一定的游戏规则约束下，基于直接相互作用的环境条件，各参与人依靠所掌握的信息，选择各自策略（行动），以实现利益最大化和风险成本最小化的过程，简单说就是人与人之间为了谋取利益而竞争。

博弈的目的是利益，利益是博弈的基础。

博弈的构成要素主要如下：1. 决策人：在博弈中率先作出决策的一方，这一方往往依据自身的感受、经验和表面状态优先采取一种有方向性的行动。

2. 对抗者：二人在博弈对局中行动滞后的那个人，与决策人要作出基本反面的决定，并且他的动作是滞后的、默认的、被动的，但最终占优。

他的策略必须依赖于决策人劣势的策略去选择，对抗是唯一占优的方式。

3. 生物亲序：所有生物在恶劣、未知的环境中都有寻找规律和有序的本能。

在博弈中指参与者有从混乱的环境中等待、寻找有序的亲进行为。

4. 局中人：在一场竞赛或博弈中，每一个有决策权的参与者都属局中人。

只有两个局中人的博弈现象称为“两人博弈”，而多于两个局中人的博弈称为“多人博弈”。

5. 策略：一局博弈中，每个局中人都选择实际可行的行动方案，局中人筹划的行动方案，称为这个局中人的策略。

6. 得失：一局博弈结局时的结果称为得失。

每个局中人在一局博弈结束时的得失，不仅与该局中人自身所选择的策略有关，而且与全局中人所采取的策略有关。

7. 次序：各博弈方的决策有先后之分，且一个博弈方要作不止一次的决策选择，就出现了次序问题；其他要素相同但次序不同，博弈就不同。

8. 均衡：博弈必然涉及均衡，均衡是平衡的意思，在经济学中，均衡即指相关量处于稳定值。

在供求关系中，某一商品市场如果在某一价格下，想以此价格买此商品的人均能买到，而想卖的人均能卖出，此时我们就说，该商品的供求达到了均衡。

所谓纳什均衡，它是一稳定的博弈结果。

纳什均衡。

又称为非合作博弈均衡，是博弈论的一个重要术语：假设有n个局中人参与博弈。

给定其他人策略的条件下，每个局中人选择自己的最优策略。

从而使自己利益最大化。

所有局中人策略构成一个策略组合。

纳什均衡指的是这样一种战略组合，这种策略组合由所有参与人最优策略组成，没有人有足够理由打破这种均衡。

在纳什均衡点上，每一个理性的参与者都不会有单独改变策略的冲动。

2. 经济生活中的博弈（1）价格战博弈现在我们会经常遇到各种各样的家电价格大战，彩电大战、冰箱大战、空调大战、微波炉大战……这些大战的受益者首先是消费者。

每当看到一种家电产品的价格大战，百姓都会“没事儿偷着乐”。

在这里，我们可以解释厂家价格大战的结局也是一个“纳什均衡”，而且价格战的结果是谁都没钱赚。

因为博弈双方的利润正好是零。

竞争的结果是稳定的，即是一个“纳什均衡”。

这个结果可能对消费者是有利的，但对厂商而言是灾难性的。

所以，价格战对厂商而言意味着自杀。

从这个案例中我们可以引伸出两个问题，一是竞争削价的结果或“纳什均衡”可能导致一个有效率的零利润结局。

二是如果不采取价格战，作为一种敌对博弈论其结果会如何呢？每一个企业，都会考虑采取正常价格策

<<做人要懂博弈策略>>

略，还是采取高价格策略形成垄断价格，并尽力获取垄断利润。

如果垄断可以形成，则博弈双方的共同利润最大。

这种情况就是垄断经营所做的，通常会抬高价格。

另一个极端的情况是厂商用正常的价格，双方都可以获得利润。

从这一点，我们又引出一条基本准则：“把你自己的战略建立在假定对手会按其最佳利益行动的基础上”。

事实上，完全竞争的均衡就是“纳什均衡”或“非合作博弈均衡”。

在这种状态下，每一个厂商或消费者都是按照所有的别人已定的价格来进行决策。

在这种均衡中，每一企业要使利润最大化，消费者要使效用最大化，结果导致了零利润，也就是说价格等于边际成本。

在完全竞争的情况下，非合作行为导致了社会所期望的经济效率状态。

如果厂商采取合作行动并决定转向垄断价格，那么社会的经济效率就会遭到破坏。

这就是为什么WTO和各国政府要加强反垄断的意义所在。

(2) 污染博弈假如市场经济中存在着污染，但政府并没有环境的管制，企业为了追求利润的最大化，宁愿以牺牲环境为代价，也绝不会主动增加环保设备投资。

按照看不见的手的原理，所有企业都会从利己的目的出发，采取不顾环境的策略，从而进入“纳什均衡”状态。

如果一个企业从利他的目的出发，投资治理污染，而其他企业仍然不顾环境污染，那么这个企业的生产成本就会增加，价格就要提高，它的产品就没有竞争力，甚至企业还要破产。

这是一个“看不见的手的有效的完全竞争机制”失败的例证。

直到20世纪90年代中期，中国乡镇企业的盲目发展造成严重污染的情况就是如此。

只有在政府加强污染管制时，企业才会采取低污染的策略组合。

企业在这种情况下，获得与高污染同样的利润，但环境将更好。

(3) 贸易战博弈这个问题对于刚刚加入WTO的中国而言尤为重要。

任何一个国家在国际贸易中都面临着保持贸易自由与实行贸易保护主义的两难选择。

贸易自由与壁垒问题，也是一个“纳什均衡”，这个均衡是贸易双方采取不合作博弈的策略，结果使双方因贸易战受到损害。

x国试图对Y国进行进口贸易限制，比如提高关税，则Y国必然会进行反击，也提高关税，结果谁也没有捞到好处。

反之，如x和Y能达成合作性均衡，即从互惠互利的原则出发，双方都减少关税限制，结果大家都从贸易自由中获得了最大利益，而且全球贸易的总收益也增加了。

博弈论——这是一个热得烫手的概念。

它不仅仅存在于数学的运筹学中，也正在经济学中占据越来越重要的地位（近几年诺贝尔经济学奖就频频授予博弈论研究者），但如果你认为博弈论的应用领域仅限于此的话，那你就大错了。

实际上，博弈论甚至在我们的工作和生活中无处不在！在工作中，你在和上司博弈，也在和下属博弈，你也同样会跟其他相关部门人员博弈；而要开展业务，你更是在和你的客户以及竞争对手博弈。

在生活中，博弈仍然无处不在。

博弈论代表着一种全新的分析方法和全新的思想。

诺贝尔经济学奖获得者保罗·萨缪尔逊如是说：要想在现代社会做个有价值的人，你就必须对博弈论有个大致的了解。

也可以这样说。

要想赢得生意，不可不学博弈论；要想赢得生活。

同样不可不学博弈论。

3. 零和博弈当你看到两位对弈者时，你就可以说他们正在玩“零和游戏”。

因为在大多数情况下，总会有一个赢，一个输，如果我们把获胜计算为得1分，而输棋为-1分，那么，这两人得分之和就是： $1 + (-1) = 0$ 。

这正是“零和游戏”的基本内容：游戏者有输有赢，一方所赢正是另一方所输，游戏的总成绩永远是

<<做人要懂博弈策略>>

零。

零和游戏原理之所以广受关注，主要是因为人们发现在社会的方方面面都能发现与“零和游戏”类似的局面，胜利者的光荣后面往往隐藏着失败者的辛酸和苦涩。

从个人到国家，从政治到经济，似乎无不验证了世界正是一个巨大的“零和游戏”。

这种理论认为，世界是一个封闭的系统，财富、资源、机遇都是有限的，个别人、个别地区和个别国家财富的增加必然意味着对其他人、其他地区和国家的掠夺，这是一个“邪恶进化论”式的弱肉强食的世界。

但20世纪人类在经历了两次世界大战，经济的高速增长、科技进步、全球化以及日益严重的环境污染之后，“零和游戏”观念正逐渐被“双赢”观念所取代。

人们开始认识到“利己”不一定要建立在“损人”的基础上。

通过有效合作，皆大欢喜的结局是可能出现的。

但从“零和游戏”走向“双赢”，要求各方要有真诚合作的精神和勇气，在合作中不要耍小聪明，不要总想占别人的小便宜，要遵守游戏规则，否则“双赢”的局面就不可能出现，最终吃亏的还是自己。

零和博弈属于非合作博弈，是指博弈中甲方的收益必然是乙方的损失，即各博弈方得益之和为零。

在零和博弈中各博弈方决策时都以自己的最大利益为目标，结果是既无法实现集体的最大利益，也无法实现个体的最大利益。

除非在各博弈方中存在可信性的承诺或可执行的惩罚作保证，否则各博弈方中难以存在合作。

零和博弈的例子有：赌博、期货等。

<<做人要懂博弈策略>>

媒体关注与评论

“要想在现代社会做一个有文化的人，你就必须对博弈有一个大致的了解。

” “要赢得生意，不可不学博弈论：要想赢得生活，同样不可不学博弈论。

” ——当代凯恩斯主义集大成者、经济学最后一个通才：保罗·萨缪尔森 21世纪，应站在博弈论的前沿。

最能震动人类情感的是博弈，对未来最有影响力的还是博弈。

——《博弈圣经》 2005年10月，诺贝尔奖评选委员会宣布：本年的诺贝尔经济学奖，授予博弈论研究专家罗伯特·奥曼和托马斯·谢林。

1994年度和1996年度的诺贝尔经济学奖，也曾由纳什、维克瑞、海萨尼等博弈论专家分享。

博弈论研究专家接二连三获得诺贝尔奖，足以说明这一理论在现代主流社会中的地位及其重要性。

——美国《华尔街日报》 博弈论描述性的名称是“互动的决策论”，因为人们之间的决策与行为会形成互为影响的关系，一个主体在决策时必须考虑到对方的反应。

这不但要考虑自己的策略，还要考虑其他人的选择，趋利避害，审时度势。

生活中只要涉及人群的互动，只要涉及策略的选择，就有博弈。

——英《金融时报》

<<做人要懂博弈策略>>

编辑推荐

《做人要懂博弈策略》编辑推荐：博弈是指在竞技中的一种选择策略，两利相衡取其重，两害相权取其轻，其目的是让自己“赢”。

只要是人与人相处，就存在博弈，就必然要讲策略。

br 做人是一个不断选择，不断弈的过程，如果你能审时度势、趋利避害、拥有在博弈中完美胜出的智慧，那你就一定能获得社会认可的成功。

br 国内第一本详尽阐述博弈原理在生活中如何理解、如何运用的书！

<<做人要懂博弈策略>>

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>