

<<学博弈用博弈>>

图书基本信息

书名：<<学博弈用博弈>>

13位ISBN编号：9787512706514

10位ISBN编号：7512706510

出版时间：2013-7

出版时间：墨墨 中国妇女出版社 (2013-06出版)

作者：墨墨

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>

<<学博弈用博弈>>

前言

博弈就在我们的生活中 2002年，影片《美丽心灵》获得了奥斯卡大奖，其中的主角原型就是“博弈论”中“纳什均衡”的提出者——约翰·

纳什。

影片里有这样一个情节：在普林斯顿大学的酒吧里，4个男孩正在商量着怎样去追求一个漂亮女孩。当时，还在上大学的纳什却被不是很清晰的“博弈论”的思维引导，心想：“假如这4个男孩都去追求那个漂亮女孩，那个女孩肯定会摆起架子来，不会理睬他们中的任何一个。

当这几个男孩再去追求别的女孩时，其他女孩也不会接受他们了，因为谁都不想当‘次品’。

可是假如他们愿意先追其他女孩，那么那个漂亮女孩就不会有很强的优越感，那时再追她就很容易了。

”就是在这样的小事中，纳什向我们阐释着生活中无处不在的“博弈”。

那么，“博弈论”到底是什么呢？

看起来很深奥、神秘的博弈论，为什么在纳什眼中却如此简单？

“博弈论”的英文是GameTheory，从字面意思来看，就是竞赛论或者游戏论。

博弈论本来是数学的一个分支，因为它能很好地解决对竞争等问题的可操作性分析，因而成了经济学中一个激荡人心的研究领域。

可以这样说，“博弈论”已经改变了传统经济学。

从纳什的例子中可以看出，博弈就在我们身边，也可以说，身边的很多行为和现象都能用博弈论来描述。

博弈论不仅仅属于某个领域，而是渗透在生活的各个方面。

“弈”在中国是下棋的意思，可以说下棋本身就是一种典型的博弈。

当然，把博弈扩展开来说，国家之间的角力、企业之间的竞争、生活中的琐事等都可能是一种“博弈游戏”，只是其内容和规则不一样而已。

比如两个国家之间关于某个问题的磋商属于博弈；在一场球赛中，参赛者都想在努力巩固防守的同时，再向对方发起进攻，让对方输得一败涂地，最终他们之间必定一胜一负，从博弈论的角度看，这属于零和博弈；两个企业之间由竞争走向合作的过程也是一种博弈；甚至去菜市场买菜，当我们对某种菜的口味和质量等有疑问的时候，卖菜的大婶也常会这样说：“放心吧，我一直是在这儿卖东西的。

”这句看似朴实的话里其实也包含了“博弈论”中的思想：这次交易是一种次数无限的重复博弈，假如我今天骗了你，下次甚至连你的朋友都不会再来我这儿买东西，所以我不可能骗你的，而且因为我的菜质量和口味好，所以我才得以长期在这儿卖菜，也就是说我的菜是没有问题的，你买回去亏不了。

而我们往往在听了大婶的一句话后，也会顿时消除疑虑，把菜买回家。

由此可见，博弈并非遥不可及，它就存在于我们的生活中。

《活学妙用博弈论》一书中包含了丰富的东西方智慧，并用很多案例全面剖析了博弈论，其内容通俗易懂，却揭示了深刻的哲理，而且它让读者对博弈论的印象不再是支离破碎的。

本书在出版过程中，田伟、李锦清、许亭、卢丽丽、马剑涛等人对本书的编写给予了大力支持和帮助，在此向他们表示感谢。

虽然本书在创作过程中，态度是严肃认真的，但是由于资料收集所限，书中难免有不足之处，欢迎读者批评指正。

<<学博弈用博弈>>

内容概要

《学博弈用博弈:活学妙用博弈论》包含了丰富的东西方智慧，并用很多案例全面剖析了博弈论，其内容通俗易懂，却揭示了深刻的哲理，而且它让读者对博弈论的印象不再是支离破碎的。全书共分为十九章，具体包括：零和博弈：此消彼长的角逐、人质困境：勇敢的众矢之的等。

<<学博弈用博弈>>

作者简介

墨墨，自由写作者，心理学家，多家出版社抢手作者，黑马畅销书《不生气》《淡定》《修心》的作者。

曾游历五湖四海，纵贯大江南北，励志服务于当代人，是一位冷静的现实生活旁观客。

<<学博弈用博弈>>

书籍目录

第一章 零和博弈：此消彼长的角逐 司马光PK王安石 弱肉强食的野蛮理论 把自己的幸福建立在别人的痛苦上 “几家欢喜几家愁” 的快乐守恒规则 第二章 囚徒困境：倒霉的聪明者 人人皆“囚徒”，岂能无困境 封闭式的袋子交易 利益，让我们走不出“困境” “尔虞我诈”，终成“偷鸡不成蚀把米” 等待被杀的猴子和被抢劫的沉默者 第三章 重复博弈：作废的自律支票 人人都明白“一报还一报”的道理 合作约束——重复博弈会产生好结果 一锤子买卖与长期合作 为什么要有游戏规则 第四章 人质困境：勇敢的众矢之的 人质困境的形成 身临其境——检验价值标准 个体利益与群体利益 可以创造奇迹的力量 善协作，利和谐 第五章 酒吧博弈：创意的伟大力量 酒吧博弈：少数人博弈 盲目跟风 找准临界点及细微变化，做出决策 混沌现象中的生存方式及决策 打破常规，不走寻常路 第六章 斗鸡博弈：进退两难的选择 狭路相逢 前进还是后退 探听虚实，辨别真伪 先人一步，胜人一筹 妥协是前进 优势互补，对局双赢 第七章 协和谬误：无奈的“壮士断腕” 欲罢不能的困局 骑虎难下的尴尬 损失憎恶与沉没成本 弃车保帅，壮士断腕 急流勇退，从不利中抽身 第八章 枪手博弈：坐山观虎斗 三国鼎立，枪手的对决 实力不够，就借力打力 隔岸观火，坐山观虎斗 木秀于林，风必摧之 射人先射马，擒贼先擒王 第九章 猎鹿博弈：大家好才是真的好 最优的狩猎选择 解决问题，也要双赢 合作的需要与正和博弈 猎鹿困境与反合作观念 展望长远，站好自己的岗位 第十章 智猪博弈：弱者对于强者的剥削 多劳未必多得 后发制人的策略 你有上策，我有对策 填补管理漏洞：防止搭便车 第十一章 蜈蚣博弈：理性人的逆向思维 理性思维VS非理性思维 知晓5年后，便知今天时 狡猾的“萝卜加大棒” 逆向思维开创新眼界 第十二章 分蛋糕博弈：神奇的生活经济学 时间就是金钱 特殊的威胁方式：边缘策略 偷梁换柱的“等价法” 主动设计博弈局势 第十三章 鹰鸽博弈：进化中的“顽固因子” 进化中的稳定均衡 “弱者”为何吃掉了“强者” 皇帝和裹脚之间的路径依赖 动作快才能吃上热豆腐 由竖鸡蛋引发的思维分析 第十四章 脏脸博弈：暗自达成共识 思维游戏中的共同知识 稳操胜券的赌局 村中到底有几只病狗 无形走向的步调一致 皇帝正在赤身裸体 第十五章 警察与小偷博弈：不按套路出牌 不能说出口的秘密 不按套路出牌的有效策略 无招胜有招 黑天鹅的寓意 循规蹈矩和随机应变 第十六章 信息不对称：天经地义的欺骗 二手车市场上的信息博弈 蓝田野莲汁、野藕汁现象 天堂好还是地狱好 位列“13”的异教徒 信息不对称 骗了司马懿 第十七章 信息传递：无形的声音波纹 能够减肥的饮料 体育中的信息传递 酒香也怕巷子深 毕加索的名字 有效传递信息 第十八章 信息甄别：识别均衡的筛子 商家服务要多样化，消费选择要适合自己 摸钟辨盗的断案模式 是多选题还是单选题 甄选信息至关重要 全方位考虑，巧妙甄别信息 第十九章 策略欺骗：智与谋的博弈 制造弱小假象，麻痹敌人 虚虚实实，牵着敌人的鼻子走 商人PK海关 换个方式发红包，老板、员工都满意 转移对手的注意力 赢得对方的信任 商人的诡计

<<学博弈用博弈>>

章节摘录

版权页： 在现实生活中，收益缩水的方式比较多，而且较为复杂，不同情况会有不同的收缩速度，如果双方讨价还价的物品是一份冰激凌，那么，在讨价还价之间，这一份冰激凌很快就会融化。

我们也许见过这样的现象：桌子中间放着一份冰激凌蛋糕，君和明两人决定平均分配这块冰激凌蛋糕，在这里先将博弈的规则讲清楚：第一轮由君提出条件，明若是接受条件了，这一轮游戏便可以结束；当然，明也可以不接受这个条件，那么，游戏则进入第二轮。

第二轮由明提出条件，君可以选择“接受”或是“不接受”，如果君接受条件，从而游戏结束；如果君不接受条件，那么，冰激凌蛋糕也完全融化了，这样游戏同样被宣告结束。

现在，君处于一个有利地位，因为他提出的条件至关重要，如果明同意君提出的意见，那么，游戏便可以顺利地画上句号。

反之，如果明不同意君的条件，蛋糕就会融化一半，即使第二轮游戏开始重新分配，也有可能还不如第一轮降低条件来的收益大。

所以，君使明面临两个选择，一是“一无所获”的选择；二是“有所收获”的选择。

即使君提出独吞整个蛋糕，只让明舔一下切蛋糕的餐具，明也只能选择接受，否则他将一无所获。

在这种情况下，占据优势一方的君在提出条件时，应该考虑两点：首先，要考虑是否可以阻止谈判进入第二轮；其次，还要考虑明是如何考虑这个问题的。

现在我们来假设一下，如果游戏进入第二轮，那么，蛋糕只有先前的 $1/2$ 大，因此，即使君在第二轮谈判中，大获全胜也只能得到 $1/2$ 份蛋糕；若是谈判失败，他也将面临一无所获的局面。

现在我们运用反推法，从最后一轮反推到第一轮，明知道君在第二轮游戏当中即使大获全胜，也至多能够得到 $1/2$ 的蛋糕。

<<学博弈用博弈>>

编辑推荐

《学博弈用博弈:活学妙用博弈论》可以让读者发现深奥的博弈论原来也可以这么生动、通俗和易懂。大量的案例、平实的语言，将帮助轻松掌握博弈论这个今天最时髦的工具。

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>