第一图书网, tushu007.com

<<博弈论的诡计>>

图书基本信息

书名：<<博弈论的诡计>>

13位ISBN编号：9787800878398

10位ISBN编号：7800878392

出版时间：2007-1-1

出版时间：中国发展

作者：王春永

页数：304

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

前言

阿普顿是普林斯大学的高材生，毕业后被安排在爱迪生身边工作，他对依靠自学而没有文凭的爱迪生很不以为然。
一次，爱迪生要阿普顿算出梨形玻璃泡的容积，阿普顿点点头，心想：这么简单的事一会儿就行了。
只见他拿来梨形玻璃泡，用尺上下量了几遍，再按照式样在纸上画好草图，列出了一道算式，算来算去，算得满头大汗仍没算出来。
一连换了几十个公式，还是没结果，阿普顿急得满脸通红，狼狈不堪。
爱迪生在实验室等了很久，觉得奇怪，便走到阿普顿的工作间，看到几张白纸上密密麻麻的算式，便笑笑说：“ 您这样计算太浪费时间了。
” 只见爱迪生将一杯水倒进玻璃泡内，交给阿普顿说：“ 再找个量筒来就知道答案了。
”阿普顿茅塞顿开，终于对爱迪生敬服，最后成为爱迪生事业上的好助手。
有时候，科学并不一定意味着烦琐的计算与测量，而是一种有浓厚艺术气息的思维方式。
前者固然可以得出正确的结论，但是后者同样可以用一种出人意表的方式曲径通幽。
这种方式，与我们在生活中运用博弈科学有异曲同工之妙。
大量的数学模型吓不倒我们，因为我们可以对它们置之不理。
有一个脑筋急转弯问题是这样的： 在什么情况下零大于二，二大于五，五又大于零? 答案是：在玩“ 石头、剪刀、布 ”游戏的时候。
博弈，就是用这种游戏思维来突破看似无法改变的局面，解决现实的严肃问题的策略。
在博弈中，每个参与者都在特定条件下争取其最大利益。
强者未必胜券在握，弱者也未必永无出头之日。
因为在博弈中，特别是多个参与者的博弈中，结果不仅取决于参与者的实力与策略，而且还取决于其他参与者的制约和策略。
事实上，博弈过程本来就不过是一种日常现象。
我们在日常生活中经常需要先分析他人的意图从而做出合理的行为选择，而所谓博弈就是行为者在一定环境条件和规则下，选择一定的行为或策略加以实施并取得相应结果的过程。
博弈论用途很广。
但正如上文所讲，博弈论原是数学运筹中的一个支系，其研究运用了种种的数学工具，一般读者如何能掌握呢? 这里存在着一个矛盾。
一方面，正如马克思所说：一种科学只有在成功地运用了数学时，才算是达到了真正完善的地步；另一方面，数学似乎成了博弈论和我们普通人的生活之间的一条难以逾越的鸿沟。
面对这条鸿沟，很多人的反应要么是耸耸肩膀走开，少数人会企图通过学习数学来渡过。
但是这两种反应都忽略了一个很浅显的道理：一个不会编程的人照样可以成为电脑应用高手，没有高深的数学知识，我们同样可以通过博弈论的学习成为生活中的策略高手。
就像孙膑没有学过高等数学，但是这并不影响他通过运用策略来帮助田忌赢得赛马。
博弈论首先是我们思索现实世界的一套逻辑，其次才是把这套逻辑严密化的数学形式。
博弈论的目的在于巧妙的策略，而不是解法。
我们学习博弈论的目的，不是为了享受博弈分析的过程，而在于赢得更好的结局。
说到底，博弈论毕竟只是一个分析问题的工具，用这个工具来简化问题，使问题的分析清晰明了也就够了。
另一方面，博弈的思想既然来自现实生活，它就既可以高度抽象化地用数学工具来表述，也可以用日常事例来说明，并运用到生活中去。
本书作者所做的一切努力，正是试图通过日常生活中常见的例子，来介绍博弈论的基本思想及运用，并且寻求用这种智慧来指导生活决策的方法。
阅读本书，我们除了了解到令人震撼的社会真实轨迹之外，还可以学到最合适的待人处世方法。
你还记得上次找上司要求提薪未果，自己也不知道是为什么吗?可惜，那时你还没有学习一点博弈的

策略知识，这些知识本来可以帮助你提工资，而且提的幅度比你预料的还多。
你还记得上次因为迁就女友而倍感委曲吗?如果应用博弈论的知识，保证你能够和她相处得更为融洽。
你不知应该如何对付一个总是借钱不还的朋友吗?或者如何与生意对手讨价还价吗? 约瑟夫·福特曾经说：上帝和整个宇宙玩骰子，但是这些骰子是被动了手脚的。
这话一点不错，我们的主要目的，是要了解它是怎样被动的手脚，我们又应如何利用博弈论的“诡计”，最大限度地在这个被动过手脚的环境中实现自己的目标。
作者 2007.1

内容概要

博弈论的目的在于巧妙的策略，而不是解法。
我们学习博弈论的目的，不是为了享受博弈分析的过程，而在于赢得更好的结局。
博弈的思想既然来自现实生活，它就可以高度抽象化地用数学工具来表述，也可以用日常事例来说明，并运用到生活中去。
没有高深的数学知识，我们同样通过博弈论的学习成为生活中的策略高手。
孙膑没有学过高等数学，但是这并不影响他通过运行策略来帮助田忌赢得赛马。
博弈时时存在，它就在你的身边。
本书就是试图通过日常生活中常见的例子，来介绍博弈论的基本思想及运用，并且寻求用种智慧来指导生活决策的方法。
阅读本书，我们除了了解到令人震撼的社会真实轨迹之外，还可以学到最合适的为人处世方法。

作者简介

王春永，法学硕士。
自由撰稿人。
著作《成功是个性使然》、《三国黑白子》等。
现居深圳。

<<博弈论的诡计>>

书籍目录

第1章 走近博弈论：一场游戏一场梦 战争是怎样发生的 博弈的构成要素 相互依存与均衡 负和、零和与正和 博弈论的局限性第2章 囚徒困境：自愿坐牢嫌疑人 克格勃们的小花招 不背叛就会被淘汰 把对方陷入困境中 倒霉是因为太聪明 对执法者也有启示第3章 重复博弈：一夜性与地老开荒 没有未来必然背叛 如何破解迟到困局 带剑的契约才有效 用道德来保证均衡 假装不知道有尽头第4章 一报还一报：出来混迟早要还的 以牙还牙，以眼还眼 地老天荒的胜利者 向合作进化的棘轮 在一在二不在三 以直报怨的人生哲学 输掉战役赢战争第5章 人质困境：多个人的囚徒困境 赫鲁晓夫有哪里 束手无策的人群 两种理性的矛盾 威力巨大的武器 是竞争也是劫持 是对手联合起来第6章 酒吧博弈：混沌系统中的策略 酒吧里会有多少人 一加一未必等于二 混沌世界里的临界点 谁颠覆了社区的平衡 策略的多米诺骨牌 “少数者”的红衣服 让开那架独木桥第7章 枪手博弈：先发优势与后发制人 谁能最后活下来 同时出招的策略 相继出招的策略……第8章 猎鹿博弈：走上集体优化之路第9章 智猪博弈：多劳并不多得第10章 警察与小偷博弈：猜猜猜与换换换第11章 斗鸡博弈：狭路相逢的策略第12章 博和谬误：欲罢不能的困局第13章 蜈蚣博弈：从终点出发的思维第14章 分蛋糕博弈：革命就是讨价还价第15章 鹰鸽博弈：进化中的路径依赖第16章 脏脸博弈：共同知识的车轱辘第17章 信息不对称：买的不如卖的精第18章 信息传递：好酒也怕巷子深第19章 信息甄别：分离均衡的筛子第20章 策略欺骗：假作真的时真亦假第21章 承诺与威胁：胡萝卜加大棒的艺术参考文献

章节摘录

在拉封丹寓言中有这样一则，讲的是狐狸与狼之间的博弈。
一天晚上，狐狸踱步来到了水井旁，低头俯身看到井底水面上月亮的影 子，它认为那是一块大奶酪。
这只饿得发昏的狐狸跨进一只吊桶下到了井底，把与之相连的另一只吊桶升到了井面。
下得井来，它才明白这“奶酪”是 吃不得的，自己已铸成大错，处境十分不利，长期下去就只有等死了。
如果 没有另一个饥饿的替死鬼来打这月亮的主意，以同样的方式，落得同样悲惨 的下场，而把它从眼下窘迫的境地换出来，它怎能指望再活着回到地面上去 呢? 两天两夜过去了，没有一只动物光顾水井，时间一分一秒地不断流逝， 银色的上弦月出现了。
沮丧的狐狸正无计可施时，刚好一只口渴的狼途经此 地，狐狸不禁喜上眉梢，它对狼打招呼道：“喂，伙计，我免费招待你一顿 美餐你看怎么样?”看到狼被吸引住了，狐狸于是指着井底的月亮对狼说：“你看到这个了吗?这可是块十分好吃的干酪，这是家畜森林之神福纳用奶 牛伊娥的奶做出来的。假如神王朱庇特病了，只要尝到这美味可口的食物都 会胃口顿开。
我已吃掉了这奶酪的那一半，剩下这一半也够你吃一顿的了。
就请委屈你钻到我特意为你准备好的桶里下到井里来吧。
”狐狸尽量把故事 编得天衣无缝，这只狼果然中了它的奸计。
狼下到井里，它的重量使狐狸升 到了井口，这只被困两天的狐狸终于得救了。
这个故事中狐狸和狼所进行的博弈，我们称为零和博弈。
零和博弈是一 种完全对抗、强烈竞争的对局。
在零和博弈的结局中，参与者的收益总和是 零（或某个常数），一个参与者的所得恰是另一参与者的所失。
狐狸和狼一只 在上面，一只在下面，下面的这一只想上去，就得想办法让上面的一只下来。
但是通过博弈调换位置以后，仍然是一只在上面，一只在下面。
著名经济学家茅于轼曾经说：“在市场经济以前，人类自利是妨碍别人 的，是损人利己的。
”他举了个例子说，过去的帝王与将相就是这样一种博 弈，他可以剥削你，抄你的家；你可以造他的反，夺他的天下。
一方得利， 一方受损，那是零和博弈。
事实上也正是因为这种零和博弈反复上演，才使 中国历史的每一页都充满了阴谋与血腥，并且使“无毒不狠非丈夫”的文化 观念深入到每一个中国人的意识中。
然而到了今天，除了权力斗争和军事冲突之外，现实生活中一般很少出 现类似寓言中的狐狸与狼这种“有你没我”的局面。
因为在市场经济下，你 要想得到好处，就要跟别人合作，这样才可以得到双赢的结果，不但你得到好处，你的对手也得到好处。
所以市场经济安排最奥妙的地方，就在于它是 双方同意的，任何一个买卖都要经过双方同意，买方也赚钱，卖方也赚钱， 财富就创造出来了。
这就是与零和博弈相对应的非零和博弈。
所谓非零和博弈，是既有对抗又有合作的博弈，各参与者的目标不完全 对立，对局表现为各种各样的情况。
有时候参与者只按本身的利害关系单方 面做出决策，有时为了共同利益而合作。
其结局收益总和是可变的，参与者 可以同时有所得或有所失。
比如在拉封丹的寓言中，如果狐狸看到狼在井口，心想我在井里受罪， 你也别想舒服，他不是欺骗狼坐在桶里下来，而是让狼跳下来，那么最终结 局将是狼和狐狸都身陷井中不能自拔。
这种两败俱伤的非零和博弈，我们称 之为负和博弈。
反之，如果狼明白狐狸掉到了井里，动了侧隐之心，搬来一块石头放到 上面的桶中，完全可以利用石头的重量把狐狸拉上来。

或者，如果狐狸担心 狼没有这种乐于助人的精神，通过欺骗到达井口以后，再用石头把狼再拉上 来。
这两种方式的结局是两个参与者都到了井上面，那么双方进行的就是一 种正和博弈。
实际上，这种正和游戏的思维不仅是一种经济上的智慧，而且可以运用 到生活中的方方面面，用来解决很多看似无法调和的矛盾和你死我活的僵局 。
那些看似零和或者是负和的问题，如果转换一下视角，从更广阔的角度来 看。
也不是没有解决办法，而且往往也并不一定要牺牲某一方的利益。
一个冬天的上午，几位读者正在一个社区的图书室看书。
这时，一位读 者站起来说：“ 这屋子里空气实在是太闷了，最好打开窗户透透气。
”说着 ，他就走到窗户旁边，准备推开窗户。
但是他的举动遭到了正好坐在窗户旁 边的一位读者的反对。
那位读者说：“ 大冬天的，外面的风太冲了，一开窗 户准冻感冒了。
”于是，一位坚持要开，一位坚决不让开，两个人发生了争 执。
图书室的管理员闻声走了过来，问明原因，笑着劝这两位脸红脖子粗的 读者各自坐下，然后快步走到走廊，把走廊里的窗户打开了一扇。
一个看似 无法通融解决的矛盾迎刃而解。
如果我们每个人都通过博弈智慧的学习和运用，在生活中实现更多的正 和博弈，这个世界也就多了很多和谐，少了很多不必要的争斗。
P9-11

编辑推荐

《博弈论的诡计:日常生活中的博弈策略》，我们除了了解到令人震撼的社会真实轨迹之外，还可以学到最合适的为人处世方法。

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