

<<活学妙用博弈论>>

图书基本信息

书名：<<活学妙用博弈论>>

13位ISBN编号：9787802038462

10位ISBN编号：7802038464

出版时间：2010-1

出版时间：中国妇女

作者：刘洪峰

页数：310

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>

<<活学妙用博弈论>>

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Game Theory,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,但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,所以我是不可能骗你的,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。

<<活学妙用博弈论>>

内容概要

博弈论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，也在和同事、下属博弈；而要开展业务。

你更是在和你的客户以及竞争对手博弈。

古语有云，世事如棋。

精明慎重的棋手们会相互揣摩、相互牵制，人人争赢，下出诸多精彩纷呈、变化多端的棋局。

通过本书，你将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，将帮助你轻松掌握博弈论这个今天最时髦的工具。

<<活学妙用博弈论>>

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 损失十曾恶与沉没成本 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

<<活学妙用博弈论>>

章节摘录

赵匡胤“杯酒释兵权”的做法恰当地诠释了零和博弈的意义。

在宋太祖赵匡胤登上皇位没过半年的时间，就有两个节度使起兵反对大宋王朝。后来赵匡胤亲自出征，费了很大力气才将这场战事平定。因为这件事，赵匡胤心里总觉得不踏实。

有一次，赵匡胤单独和赵普说话，他问赵普：“从唐朝到现在，已经换了5个朝代，这些年总是没完没了地打仗，战乱中不知多少老百姓流离失所。这到底是为什么呢？”

赵普回答：“这很容易看出来，一个国家的混乱，其原因就在于藩镇的权力过大。假如把兵权都集中在朝廷手里，天下自然就太平了。”

赵匡胤听后连连点头，称赞赵普说得很对。

之后，赵普又对赵匡胤说：“现在禁军大将王审琦和石守信两个人兵权过大，依我看，还是把他们调离禁军比较好。”

赵匡胤说：“他们两个都是我的老朋友，自然是不会反对我的，这就不必担心了。”

赵普回答：“我担心的并不是他们会叛变，而是根据我平日的观察，这两个人并没有统帅禁军的能力，他们管不住手下的士兵。”

如果有朝一日，下面的人揭竿而起，恐怕他们两个人会身不由己。”

赵匡胤用力敲了一下自己的额头说：“幸亏你提醒了我。”

过了几天，赵匡胤在宫中举行宴会，宴请王审琦和石守信等几位开国元老，酒过三巡，赵匡胤命令身边的人全部退出去。

赵匡胤拿起一杯酒，与大家干了杯，之后便说：“如果不是你们这些人的帮助，恐怕我现在也不会坐在龙椅上，可是你们又哪里能明白我这个做皇帝的难处呢？”

其实我现在觉得自己还不如做个节度使自由。”

不瞒你们说，这一年来，我都没有睡过一夜安稳觉。”

王审琦等人听后，觉得很惊讶，急忙问其中的缘故。

赵匡胤回答：“这都不清楚？”

你们可知道，皇帝这个位子有多少人眼红呀！”

不然哪来那么多叛变的人？”

这些人听出了赵匡胤的话外音，慌忙跪在地上说：“皇上为什么要说这样的话呢？”

现在天下都安定了，没有人敢对皇上三心二意。”

赵匡胤摇摇头说：“我对你们几个人是十分信任的，但是我担心你们的部将中有人贪图荣华富贵，想把黄袍披到你们身上。”

到时候，这就不是你们想或不想的问题了。”

这些人听赵匡胤说到这里，都觉得要大祸临头了，于是连连磕头说：“我们都是些粗人，考虑得没这么周全，现在还请皇上指引一条明路。”

赵匡胤说：“我也替你们想过了，你们不如主动把兵权交出来，之后到地方上做个闲官，买些田产房屋，给子孙后代留点家业，自己也可以安享晚年。”

我们彼此都没有一点猜疑，这不是很好吗？”

这些人听后都齐声说：“皇上为我们想得太周到了。”

第二天一上朝，他们就都递上了奏章，以不同的理由请求辞去现在的职位，请皇上收回兵权。”

赵匡胤立刻准奏，并赏给他们大量的财物，之后打发他们到偏远之地去做节度使了。”

可以说，赵匡胤在与藩镇们的博弈中大获全胜，彻底削弱了藩镇们的势力，最终掌握了宋朝的实权。

零和博弈是一种无法量化的博弈。

在生活中，甚至连人们不注意的角落里都存在着这种博弈。

当我们看到两位对弈者时，我们也可以说他们是在做“零和游戏”。

<<活学妙用博弈论>>

因为对弈者打成平手的情况毕竟是少之又少的，多数情况下，总会有一方失败，一方胜利。假如我们给获胜方计为1分，失败方计为-1分，那么，他们之间的得分之和为： $1+(-1)=0$ 。这种博弈理论指出，世界就像一个封闭的系统，其中的机遇、资源和财富都是有限的，而个别国家、地区 and 个人的财富增加势必会导致其他国家、地区 and 个人的财富受到损失，这是一种“邪恶进化论”式的胜者为王、败者为寇的世界。

<<活学妙用博弈论>>

编辑推荐

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。

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？

《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。

事业与人生的成功之道 面对利益与危险，聪明的人总能笑在最后 美国经济学家萨缪尔森说：“要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的了解。

” 博弈论离我们并不遥远。

它就在我们身边——在家庭，在人际圈子，在工作单位。

如影随形。

人这一生，考学、找工作、做生意。

买与卖、舍与得、退与进。

其实就是博弈的一生。

只要有利益与危险存在。

那么合作、竞争、对抗就必然存在。

<<活学妙用博弈论>>

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>