

<<生活中的博弈>>

图书基本信息

书名：<<生活中的博弈>>

13位ISBN编号：9789866340253

10位ISBN编号：9866340252

出版时间：2010-3

出版时间：海鷗文化出版圖書有限公司

作者：徐文

页数：287

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>

<<生活中的博奕>>

內容概要

人生是永不休止的博奕，博奕意味著：選擇適合的策略，達到完美的結果。

「囚徒困境」的故事 「囚徒困境」最早是由美國普林斯頓大學數學家塔克於一九五〇年提出來的。

他當時編了一個故事，意在向史丹佛大學的心理學家們解釋「什麼是博奕理論」。

後來經過發展，「囚徒困境」就成為博奕理論中最著名的案例之一。

所謂「囚徒困境」，大意是這個樣子的：有一天，某富翁在家中被殺，財物被竊。

警方在偵破此案的過程中，抓到了湯姆、傑克兩個犯罪嫌疑人，並從他們的住處搜出了被害富翁家中丟失的財物。

面對真實呈現在眼前的物證，他倆承認了自己的偷竊行為。

但是，他們卻矢口否認殺害富翁，辯稱是先發現富翁被殺，他倆只是順手牽羊偷了點兒東西而已。

針對兩人的狡辯，警方採取了將兩人隔離審訊（即由地方檢察官分別與湯姆、傑克單獨談話）的方法。

為了分化瓦解對方，檢察官分別對兩人說了以下一段話：「本來你們的偷盜罪證據確鑿，可以就此判你們一年刑期。

但是，根據將功贖罪制度，如果你主動坦白並且揭發同夥的殺人罪行，我們將對你進行從寬發落，判你無罪釋放，但你的同夥要被判三十年刑期。

如果你頑抗到底，拒不坦白，而一旦被同夥檢舉出你的殺人行為，那麼你就要受到嚴懲，將被判三十年刑期，你同夥將無罪釋放。

當然，如果你們兩人都坦白，那麼你們都將只被判十五年刑期。

在這裡，博奕的決策主體（參與者）就是兩個嫌疑犯——湯姆和傑克。

他們每個人都有兩個選擇，即坦白和抵賴。

這兩個嫌疑犯該怎麼辦呢？

他們面臨著兩難的選擇——坦白還是抵賴。

顯然最好的選擇是兩人都選擇抵賴，都得到最好的結果——只判刑一年（殺人罪按照「疑罪從無」原則，證據不足無法成立，只能是以偷盜罪各判每人一年徒刑）。

但是由於兩人處於隔離的情況下沒有串供的條件，所以他們不得不仔細的考慮對方可能採取什麼策略，對方採取的策略對自己有什麼影響。

心理較量就這樣開始了，湯姆和傑克都是絕對的聰明人，都只在乎減少自己的刑期，並不關心自己的選擇會對對方產生什麼影響，對方因為自己的決策又將被判多少年徒刑。

湯姆會這樣推理：假如傑克選擇抵賴的話，我只要坦白，馬上就可以無罪釋放，獲得自由；而我若抵賴則要坐牢一年，顯然坦白比抵賴要划算得多；假如傑克選擇坦白的話，我若抵賴，則要坐三十年牢，坦白卻只坐十五年牢，顯然還是選擇坦白為上策。

所以說，無論傑克選擇抵賴還是坦白，我的最佳選擇都是坦白，還是坦白交了吧。

同樣，傑克也跟湯姆一樣會算計，也會如此推理。

「囚徒困境」之所以稱為「困境」，就是因為這個博奕的最終結局對兩個參與者來說都是最壞的結果，兩個嫌疑犯雙雙選擇坦白，結果皆被判刑十五年。

這對他們個人來說都是從自身利益出發的最佳選擇，符合他們的個體理性選擇。

因為坦白交代者可能會得到無罪釋放（前提是對方選擇抵賴），顯然要比自己抵賴可能會獨自承受三十年徒刑（前提是對方選擇坦白）要好。

而原本對雙方都有利的策略（兩個人都抵賴）和結局（每人被判一年徒刑）就不會出現。

「囚徒困境」是典型的非合作博奕的範例，為我們探討合作是怎樣形成的提供了極為形象的解說方式，其產生不良後果的原因是因為囚犯兩人都從利己目的出發，最終導致結果損人不利己，合作沒有產生。

反過來就使我們看到：彼此達成合作是最好的「利己策略」，但合作必須符合以下黃金定律：「己所不欲，勿施於人」（前提是「人所不欲，勿施於我」）。

<<生活中的博弈>>

基於此基礎之上的合作才能形成一個和諧的良好的社會環境。

在「囚徒困境」中，最好的策略直接取決於對方所採用的策略，取決於對方所採取的策略為發展雙方合作留出多大的餘地。

獨立於對方所用策略之外的、從利己目的出發的最好的決策是不存在的。

實際上，「囚徒困境」是現實生活中許多現象的一個抽象概括，有著廣泛而深刻的意義。

同一行業不同企業之間的激烈的價格競爭就是典型的「囚徒困境」現象，任何一個企業都以對方為敵手，只關心自己的利益。

在價格博弈中，只要以對方為敵手，那麼不管對方採取怎樣的決策，自己總是認為採取低價策略會佔便宜，就如同「囚徒困境」中的犯罪嫌疑人始終認為自己選擇坦白為最佳決策一樣，這就促使雙方都採取低價策略。

如可口可樂公司和百事可樂公司之間的價格競爭、各大航空公司之間的價格戰，等等。

如果彼此都清楚這種前景，雙方勾結或合作起來，共同制定比較高的價格，那麼雙方都可以避免價格大戰並獲得較高的利潤。

但是這些聯盟（或者說是協議）往往處於利益驅動的「囚徒困境」之中，雙贏也就成為泡影。

不同企業之間五花八門的價格聯盟總是非常短命，道理也就在這裡。

<<生活中的博弈>>

作者简介

徐文 財經專欄作家，對於產業動態預測以及企業營運管理等領域，均有相當深刻的瞭解與研究，曾經開設許多場高階經理人的培訓課程，目前擔任某知名公司的企業決策與組織管理顧問，是一個成功學的理论創新者。

<<生活中的博弈>>

书籍目录

前言第一章：囚徒困境 博弈的發展 博弈的三要素 博弈的分類「囚徒困境」的故事 大家的事情由誰管不必每次都贏 第二章：納許均衡 愛心護天才為什麼對手總喜歡做你的鄰居 轉變舊意識，樹立新觀念 猜猜與換換換自私的「納許均衡」一碗水沒有端平 第三章：情侶博弈與智豬博弈「情侶博弈」的故事「智豬博弈」的故事「小豬躺著大豬跑」能改變嗎為什麼大股東挑起監督經理的重任 學會滿足，不要貪婪做「大豬」還是做「小豬」 第四章：鬥雞博弈「鬥雞博弈」的故事 面子大於性命？「亡命徒」策略先發制人，放手一搏 古巴導彈危機 航行規則的確定 第五章：訊息對稱與不對稱 滅灶誘敵「空城計」中的博弈 巧施離間，智取長平 巧識廬山真面目 掩耳盜鈴的古董商 維克瑞拍賣法 第六章：賭徒博弈 孤注一擲，棄商從政 被逼無奈，揭竿起義 栽贓陷害，殺女奪位 為什麼賭博是壞事 是買彩券還是去賭博 第七章：做規則的制定者 為生存，吞「死」 鬪誰分的誰要 後拿不患貧而患不均 自卑皇帝的遊戲規則 海盜分金的故事 第八章：公共知識 莊子與惠施的辯論「誰的臉上沾有泥巴」 皇帝新裝的新解讀 村莊屠殺悲劇 師為師，生為生「老師的生日」為哪天 第九章：選擇的智慧 棉花和黃金 蘇格拉底的回答沒有選擇的選擇 多種選擇的煩惱 木秀於林，風必摧之 第十章：機率迷思「機率」可怕嗎 美女還是老虎 你是「幸運兒」嗎 莊家與賭徒的硬幣遊戲 第十一章：悖論困惑 什麼是「悖論」 所有的克里特人都是撒謊者 預付賭金為多少 邏輯的套索 換還是不換 第十二章：成本與收益 成本是什麼 越陷越深的沼澤 陷阱 期望效用最大化不能取勝，就該謀和

<<生活中的博弈>>

编辑推荐

本書特色 為什麼要瞭解「生活中的博弈」？

「博弈」一詞，聽起來玄而又玄，簡單的說，就是「遊戲」的意思。

更準確的說，就是有輸有贏的遊戲。

其實，博弈理論就是：透過「玩遊戲」的方式，獲得競爭知識的理論。

在日常生活中，我們每個人都是棋手，所有人的行為就如同在一張看不見的棋盤上佈一個棋子。

博弈理論就是研究各個棋手下棋的招數，並且將其系統化為一門科學。

博弈來自於生活，它是樸實生活中所凝結的智慧，用它來指導生活，將會給自己帶來最長遠的利益。

透過精彩生動的博弈案例和智力遊戲，詳細闡述博弈理論的策略思維！

博弈理論是專門研究：在互動關係的遊戲中，雙方或多方決策者之間的衝突和合作。

本書主要介紹靜態博弈、動態博弈、納許均衡、零和博弈、雙贏對局等博弈理論的基本內容，沒有經濟學理論的生澀與枯燥，就是要讓讀者學會運用博弈思想，對任何事情都應付自如。

不僅是一本關於個人生存的智慧書，也是一本關於企業競爭的法寶書！

人生無處不是機會與挑戰，誰是強者，誰是弱者，誰是英雄，誰是敗寇，全在於一次次博弈中所演繹出的策略選擇。

人生是永不休止的博弈，博弈意味著：選擇適合的策略，達到完美的結果。

本書將博弈理論進行完善的整理，希望用淺顯易懂的方式，幫助讀者輕鬆進入博弈理論的世界，進而幫助讀者突破人生的困境，創造成功的機會！

諾貝爾經濟學獎得主保羅·薩繆爾森（Paul Samuelson）曾經說：「想要在現代社會做一個有文化的人，就必須瞭解博弈理論。

」 生活即博弈，徹底的瞭解博弈理論，就可以「運籌帷幄之中，決勝千里之外。

」

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>