

### 图书基本信息

书名：<<早懂博弈早过好日子/幸福达人系列>>

13位ISBN编号：9787122053893

10位ISBN编号：712205389X

出版时间：2009-7

出版时间：化学工业出版社

作者：龙巍坚

页数：182

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

在现实的经济社会中，我们需要学会运用博弈论的策略思维，这样才能在与他人合作中建立良好的关系。

著名经济学家保罗·萨缪尔森说：“要想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了解。

”学习了博弈论的相关知识之后，最重要的还是学以致用。

必须开动脑筋，把这些原则理论联系你的实际生活，才能早日过上好日子。

比如，对于我们绝大多数人来说，生活消费品，特别是食品消费是一项重要内容，很多消费者进入超市的目的就是直接购买自己需要的商品。

可对于超市来说，如果把客人消费频率最高的商品摆在最前面、最抢眼的地方，那么大部分消费者买到自己最需要的商品就会离去，对那些可买可不买的商品根本就没有机会去看，消费这些商品的机会就会减少很多，这样对超市是极其不利的。

如果这样下去，超市想要推销的产品没有足够的潜在顾客，超市就会成为博弈中的弱者。

而精明的商人都会把众多的中高档产品摆在顾客一眼就能看见的地方，而日常用品却放在角落里，这样，超市就在博弈中居于了相对有利的地位。

道理很简单，可是聪明的你却往往在不知不觉中就陷入了超市和你之间博弈的陷阱，而这正是商家所希望的。

你看，即便是小小的购物行为都是一次博弈的游戏，双方都要想着让自己的利益最大化，如果不能好好地开动自己的脑子，就会成为博弈的失败者。

另外，你必须要注意到的一个重要问题是：你不是一个人在进行策略的选择，当你在选择的同时，别人也和你一样在做着决策，而且外界的条件也不是静止的，是在变化着的，这就形成了一个互动关系，直接影响着你的选择。

鲁滨逊一个人沦落荒岛，做什么都是他自己说了算；可是等来了个“星期五”，他就要面对博弈问题了。

你所做出的博弈决策是和别人相互影响的，情况处在连续的变化之中，你要随时做出回应，所以绝对不能“一招鲜，吃遍天”。

我们可以设想一个伐木工人的决策和一个棋手的决策有什么区别：当伐木工人思考如何砍伐树木时，他的“对象”是被动和中立的，并不会反抗他做的决策；但是，棋手在和对手对弈的时候，不仅要考虑到自己所走的每一步给对手带来的结果，而且还要考虑到对手会如何应对自己的这步棋。

这就需要棋手多动脑筋，将每一步考虑齐全，而不是光凭自己的经验和熟练技巧。

生活就是一场永不停息的博弈，要想在这次博弈中胜出，不管遇到什么事情，我们都要养成一种习惯，那就是需要我们不断地思考，多用自己的智慧。

主意都是想出来的，只有多使用脑子才能让自己的日子越过越好。

法国一位著名歌唱家玛·迪梅普莱拥有自己的私人花园，花园很大，每到假期休息的时候，经常有人到她的花园去野炊，即使花园外围围了栅栏，甚至立了“私人花园，请勿进入”的牌子，仍然阻止不了这些人。

万般无奈的管理员将这件事告诉了玛·迪梅普莱，玛·迪梅普莱思考了一会，吩咐管理员将原来的牌子改成“如果有人花园中被毒蛇咬伤后，最近的医院距此15公里”，并且挂在花园外醒目的地方，这样做的结果是，以后再也没有人私自进入她的庭院了。

这个故事告诉我们，当问题无法解决时，我们需要改变自己习惯的解决问题的方式，灵活运用博弈论的智慧，这样问题就迎刃而解了。

本书使用大量贴近生活的实例阐述博弈论知识，为方便读者阅读，作者将全书内容分为可在10分钟左右读完的小模块，各模块结合一个博弈论的知识点来解答读者在生活中常常感到不知所措的问题，其核心要点还在各模块结尾处用“早懂博弈，早过好日子”的形式专门列出，便于读者掌握要点。

## 内容概要

不要以为博弈论很高深，离我们的生活很遥远。

其实博弈论很简单，只要能应用到“先考虑对方可能怎么做，再选择自己的决策”情境的地方，都是博弈论的用武之地。

在商场上，大至公司之间的策略角逐，小到个人之间的机智互动，都有博弈理论大展拳脚的地方。在谈判过程中，我们都会先猜测对方的底线，再对谈判策略是否需要调整做出判断；老板面试员工时，得先评估他的工作能力，才能开出适当的薪水；甚至开会时，每位同事都会先预测发怒的老板可能会坐哪里，再想办法选个“最合适”的座位。

在生活中，当你身处美食之都旅游时，为何会不自觉地选择最热闹、食客最多的地方？

卖菜阿婶一句“你放心吧，我在这卖菜很久呢”，为何就能就让你心防为之一解？

总之，早懂博弈，可以使复杂的局面变简单；早懂博弈，可以使自己的行动更有效；早懂博弈，可以使自己的选择最优化；早懂博弈，可以破解生活中的阴谋诡计，找到美好人生的两全之策。

## 书籍目录

第1章 生活就是博弈，懂点博弈就多点幸福——走近博弈论 博弈游戏：一场游戏一场梦 博弈其实很简单 美丽心灵和纳什均衡 负和、零和与正和博弈第2章 逃开左右为难的困境——囚徒博弈 选择隐瞒，还是选择背叛 制造困境，坐收渔翁之利 利用困境，解决难题 聪明反被聪明误 合作如何实现第3章 经济寒冬下，等待机会还是追求机会——智猪博弈 为什么小猪比大猪好混 免费午餐应该这样吃 后发优势还是跟随战术 小猪也能变大猪 冒险策略越早越好第4章 弱者如何过冬——枪手博弈 谁能最后活下来 优未必胜，劣未必汰 为什么做人要低调 把你的劣势变成优势 置身事外的智慧第5章 为什么我们看不清自己——脏脸博弈 从烟囱里出来的人 不自信的人，必信他 找一面客观的镜子看自己 一前一后的两个袋子 为什么接受批评如此重要第6章 走上合作双赢的道路——猎鹿博弈 从麦克格雷迪的改变谈起 一只手环抱不了大树 从合作走向共赢 取长补短的策略 大家好才是真的好第7章 随机致富的傻瓜——博傻理论 别做最后的傻瓜 郁金香和君子兰 卖马交易说明了什么 投资、投机和博傻 别做从众的羔羊第8章 5年之后的你在哪里——蜈蚣博弈 猜对了开头，却猜不对结局 海盗分金币中的智慧 5年之后的你在哪里 条条大路通罗马 现在的选择决定未来的人生第9章 成败皆在进退之间——斗鸡博弈 斗鸡启示：前进还是后退 牵着对方的鼻子走 以退为进，走向胜利 震慑战略：气势压制对方 让对手鞭策自己进步第10章 讨价还价的智慧大——蛋糕博弈 一道古怪的面试题 讨价还价中的智慧大 摸清对方底牌再出手 转移对方的注意力 小妥协中实现大目的第11章 该放弃时就放弃——协和谬误 进退两难的局面 为什么皮洛士没有胜利 该放手时就放手 沉没成本与机会成本 别为打翻的牛奶哭泣第12章 胜利就是硬道理——信息博弈 从伊拉克军队的笑话说起 为什么小道消息不能信 不完全信息博弈 信息辨别：分离均衡的筛子

## 章节摘录

第1章 生活就是博弈，懂点博弈就多点幸福——走近博弈论 美丽心灵和纳什均衡 1948年数学博士约翰·纳什进入普林斯顿大学，他最为人瞩目的研究成果是1950年的博士论文，作为这篇论文的连锁反应，导致了另外两篇论文的发表，一篇是1950年的《n人博弈中的均衡点》，一篇是1951年的《非合作博弈》。

在这些论文中纳什重点阐述了非合作博弈，并且指出了合作博弈和非合作博弈的区别，在对非合作博弈的阐述中包含了一些重要的概念，例如任意人数、局中人和任意偏好等一些重要的通用概念，这些概念奠定了纳什均衡的理论基石。

在一种纳什均衡的情况下，所有局中人的预期都得到满足，他们所选择的策略都是最优的。

“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（个人最优策略可能依赖于也可能不依赖于他人的策略），从而使自己效用最大化。

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策略组合，这种策略组合由所有参与人的最优策略组成。

即在给定别人策略的情况下，没有人有足够理由打破这种均衡。

因为均衡打破对自己没有好处，会让自己有更多的损失而不是利益。

”以上是纳什均衡的定义，有一个关于“纳什均衡”的最好说明就是“囚徒困境”，后面我们会详细谈到。

在“纳什均衡”里，局中人都确信他可以选择最好的策略来战胜对方的策略，当然是在其他参与人策略决定已经给定的情况下。

换言之，就是至少局内人认为他自己的策略是最优的，对自己也最为有利，但是也许事实未必是这样。

从纳什均衡理论出发，我们看到，在局中人单独地看来最优的策略也许并不是最有利的，选择在目前看来有好处的策略并不一定对未来和长远有利。

从这里我们得到一个很不愿意看到的悖论：从自利的角度出发，结果不但对自己不利也对别人不利。

从这个角度来说，纳什均衡提出的悖论实际上动摇了西方经济学的基石。

所以，我们可以得到一个结论，共赢和合作是对双方而言有利的策略，但是必须符合规律：你想让别人怎么对待你，你就怎样对待别人，当然他们也得按这种方式行事才行，也就是中国的古语所说的“己所不欲，勿施于人”。

但前提是人所不欲，勿施于我。

其次，在现实的世界里，合作要比非合作少，而纳什均衡本身是一种非合作博弈均衡，所以从某种意义上说，纳什均衡是对冯·诺依曼和摩根斯坦的合作博弈理论的重大发展，甚至可以说是一场革命。

现在我们身边经常会遇到很多的价格战，比如家电大战，报业大战等，毋庸置疑的是这种大战的最终受益者是我们消费者，其实各个企业打价格战的结局也是一个纳什均衡，导致的结果是厂家无利可图，都没钱可赚，因为博弈双方的最终平衡点的利润是零。

竞争的结果是稳定的，变成了一个纳什均衡，这个结果是企业不愿意看到的。

同质化的成功品牌基本上都有一个强有力的竞争对手，他们之间通过各种战略进行着博弈，在这个竞争的过程中发展自己，从而更好地适应市场的变化，博弈双方通过战略上的选择最终达到一个平衡的状态，在某种程度上他们更是在合作和共赢，而不仅仅是竞争。

竞争这个词会让人觉得是你争我夺的残酷局面，比如我们会说可口可乐和百事可乐是竞争者而不是博弈者，因为博弈除了包含竞争之外还存在着一些其他因素，真正的博弈追求的是一种合作，共赢或者说竞争合作并存的结果。

单纯地以竞争来阐述博弈是苍白和单薄的，是不全面的。

以麦当劳与肯德基为例，它们在品牌成长中并没有争个你死我活，而是共同把快餐的市场做大，这样他们留给自己的蛋糕自然也就大了，他们共同成长，拉大了和后面跟进者的距离，这对我们很有启示意义。

负和、零和与正和博弈 我们根据博弈论得出的不同结局，将其分为“零和”博弈、“正和”博弈、“负和”博弈。

所谓“零和博弈”就是指博弈最终的效用总和为零，保持在原来的水平，没有增加也没有减少。当我们看见两位老者在下棋，其实就是在进行一场“零和游戏”。

因为棋局的大多结果是有一方赢，另一方输，我们假设赢的人得1分，输的人得-1分，那么，当一方赢一方输的时候，两人的得分总和为 $1+(-1)=0$ 。

股票交易也是一种“零和博弈”，人们投资股市，是渴望在炒买炒卖中赚取差额以获得投资回报。这样，当一个人在股市上赚到钱时，意味着别人因此受了损失，即盈利投资者总的盈利所得与亏损投资者总的损失之和相加为零。

如果我们将“零和博弈”看成一场游戏的话，那么这个“游戏”的基本要求就是：整个游戏必须分出输赢，赢的一方所得等于输的一方所失，游戏总体收益为零。

在“零和博弈”中，参与者是自私的，只考虑自身的利益，完全不顾及集体的利益，结果导致集体利益受损，自身利益也不能最大化实现。

解决零和博弈的方式是必须要在各个参与者之间达成信任，并且对违反约定的人进行惩罚。

以上我们谈到了“零和博弈”，参与者的收益总和等于零。

但是在现实的生活中，人们可以通过合作的方式来取得收益，这比参与者单独行动带给参与者的收益更多，合作的总体收益也要大于参与者单独行动的收益总和，起到了 $1+1>2$ 的效果，我们把这种博弈行为称为“正和博弈”。

相反，如果参与人不进行合作，甚至恶性竞争的话，会造成总体资源的浪费，使得总收益小于参与者单独行动的收益总和，带来了 $1+1$

媒体关注与评论

博弈让人们懂得如何应对这个纷繁多变的世界。

要想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了解。

--1970年诺贝尔经济学奖得主保罗·萨缪尔森 博弈论的好处在于它可以防止垄断，防止削价竞争，比如价格战。

它让人们考虑互动因素。

特权如果得不到惩罚是很讨厌的，而博弈论也许会带来一些新规则，防止垄断竞争。

--1994年诺贝尔经济学奖得主莱因哈德·泽尔腾 博弈论既是研究国际冲突的策略理论，又是处理国际关系的实际手段，其目的是为行为者在面临危机冲突时设计各种合理选择和理性行为。

--2005年诺贝尔经济学奖得主托马斯·谢林 人生是永不停息的博弈过程，博弈意味着通过选择合适策略达到合意的结果。

作为博弈者，最佳策略是最大限度地利用游戏规则；作为社会的最佳策略，是通过规则引导社会整体福利的增加。

--计算机之父、博弈论创始人之一冯·诺伊曼

编辑推荐

分享最有用的弈智慧，令你洞悉生活中博弈论的诡计…… 经济寒冬之下，我们应该选择等待机会还是追求机会？

为什么我们会猜对了开头，却猜不着结局？

为什么麦道关骗局在生活中也会一再上演？

生活就是一场永不停息的博弈，要想在这次博弈中胜出，不管遇到什么事情，我们都要养成一种习惯，那就是需要不断地思考，多用自己的智慧。

主意都是想出来的，只有多用脑子才能让自己的日子越过越好。

《早懂博弈早过好日子》使用大量贴近生活的实例阐述博弈论知识，为方便读者阅读，作者将全书内容分为可在10分钟左右读完的小模块，各模块结合一个博弈论的知识点来解答读者在生活中常常感到不知所措的问题，其核心要点还在各模块结尾处用“早懂博弈，早过好日子”的形式专门列出，便于读者掌握要点。



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>