

<<一定要懂博弈论>>

图书基本信息

书名：<<一定要懂博弈论>>

13位ISBN编号：9787507525687

10位ISBN编号：7507525686

出版时间：2009-4

出版语言：华文

作者：谢洪波//宿春礼

页数：216

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>

## <<一定要懂博弈论>>

### 前言

博弈论是研究具有斗争或竞争性现象的理论和方法，是指某个个人或组织，面对一定的环境条件，在一定的规则约束下，依靠所掌握的信息，选择各自的行动方案，并取得相应结果或收益的过程。在经济学上博弈论是个非常重要的理论概念。

博弈论正式发展成一门学科是在20世纪初。

1928年，冯·诺依曼证明了博弈论的基本原理，从而宣告了博弈论的正式诞生。

1944年，冯·诺依曼和摩根斯坦共著的划时代巨著《博弈论与经济行为》将二人博弈推广到n人博弈结构并将博弈论系统地应用于经济领域，从而奠定了这一学科的基础和理论体系。

博弈论天才纳什于1950年发表的开创性论文《n人博弈的均衡点》及1951年发表的《非合作博弈》等，给出了纳什均衡的概念和均衡存在定理。

此外，塞尔顿、哈桑尼的研究也对博弈论发展起到推动作用。

今天博弈论已发展成一门较完善的学科。

尽管博弈论主要是作为现代数学和经济学的的一个分支而存在，但是它的许多理论模型可以广泛运用于现实生活中，可以说在生活中无处不存在博弈，无人不在博弈。

其实，在我们的现实社会中，上至国家、政党，下至市井居民，大家冥冥之中似乎都受到某种规则的支配；都在追求某种利益；都试图以最小的代价获得最大的收入；都试图寻找一个对自己最有利而各方又都能够接受的均衡点。

所有的这些行为都可以称之为“博弈”。

博弈论涉及的“游戏”范围甚广：人际关系的互动，夫妻关系的协调，球赛或麻将的出招，股市和基金的投资，等等，都可以用博弈论巧妙地解释。

## <<一定要懂博弈论>>

### 内容概要

《一定要懂博弈论》将原本深奥的博弈论通俗化、简单化，同时通过大量典型的实例，从处世、职场、管理、营销、消费、投资、谈判、爱情、家庭等方面，就博弈论对社会和人们日常生活的制约作用和影响效力作了详尽而深刻的剖析。

通过《一定要懂博弈论》，读者可以了解囚徒困境、纳什均衡、零和与非零和博弈、重复博弈、多人博弈、逆向选择等博弈论的基本模式及其规则，掌握博弈论的精义，提高自己对社会现象的洞察能力和决策能力，并将博弈论的原理和规则运用到自己的人生实践和商务活动中，在面对问题时作出理性选择，减少失误，突破困境，取得事业和人生的成功。

随着社会的不断进步，人们的生活也变得越来越丰富而复杂，太多的问题要求人们作出理性的选择，面对纷繁多变的世界，有时难免深感无所适从，而博弈论的许多原理正可以为人们排忧解难。

## &lt;&lt;一定要懂博弈论&gt;&gt;

## 书籍目录

第一章 走近博弈论：一场规则与智慧的游戏博弈究竟是什么博弈的由来博弈的构成要素博弈的分类  
第二章 博弈论的现实意义与功用：生活离不开博弈小故事中的大智慧每个人都在博弈博弈与生活、学习、工作博弈与个人、集体、社会博弈为我们带来什么用博弈解决生活中的难题  
第三章 博弈论中的重要规则：在规则的围城里如何生存纳什均衡：两败并不俱伤囚徒困境：囚犯的两难选择零和与非零和：互利互惠才能双赢。信息不对称：优势资源掌握在谁的手中  
第四章 人际交往要懂博弈论：进退自如的处世哲学交往中的心理博弈理性与非理性的较量是“战友”，还是“对手”和自己的贪婪博弈用自己的优势交换生存权钱交易的怪圈  
第五章 消费要懂博弈论：看紧钱袋，理性消费超市里的面包为何难找会员卡，蜜糖还是毒药购房买车两不易为什么工资上涨，消费下降鸡鸭鱼肉与乌龟王八  
第六章 投资要懂博弈论：以最小的投入获得最大的收益先有鸡，还是先有蛋投资是场心理赌注彩票、赌博与投资股市里的更大笨蛋理论证券市场的随机游走理论媒介投资的博弈分析风险投资人与创业者的博弈  
第七章 营销要懂博弈论：怎样才能卖得更好渠道营销的合纵连横市场选择如何搭便车价格勾结与寡头垄断价格大战，谁是出局者广告，一场谁都不愿意的作秀永远受欢迎的买一送一和抽奖游戏  
第八章 谈判要懂博弈论：革命就是讨价还价商业谈判的要诀讨价还价中的博弈“胆小鬼策略”和“让步之道”诚信机理的核心问题  
第九章 管理要懂博弈论：胡萝卜再加大棒直线与矩阵，合力与张力团队精神与个人主义董事长与总经理：罗盘与舵手老板与经理的良性互动分槽喂马的用人策略绩效考核怎样才公正企业要有好的机制管理者需要建立预期生日蛋糕与企业文化企业与员工的共赢之道  
第十章 职场生存要懂博弈论：有竞争，也有双赢篓子里的“螃蟹”和大海里的“游鱼”办公室中的“智猪博弈”职场中的多人博弈原则职场共赢六法则跳槽是把双刃剑  
第十一章 爱情要懂博弈论：婚姻是场马拉松爱情博弈论先动策略让你赢得美人归爱情里的优势策略择偶“麦穗理论”爱情是场美梦，婚姻是场赌博和谐社会的“细胞”危机  
第十二章 家庭生活要懂博弈论：皇帝需要轮流做两面三刀的妻子窝囊幸福的丈夫孩子，现代家庭的皇帝三代人的“三国演义”“攘外必先安内”

## &lt;&lt;一定要懂博弈论&gt;&gt;

## 章节摘录

小故事中的大智慧 唐代著名的文学家、哲学家柳宗元在被贬为柳州刺史时，曾经记载了发生在湖南郴州的一个小孩徒手杀死两名强盗的真实故事。

这篇文章名为《童区寄传》，用今天的白话翻译出来意思如下：儿童区寄，是湖南郴州地区打柴放牛的孩子。

一天，他正一边放牛一边打柴，有两个蛮横的强盗把他绑架了，反背着手捆起来，用布蒙住他的嘴，离开本乡四十多里地，想到集市上把他卖掉。

区寄装着小孩儿似的哭哭啼啼，害怕得发抖，做出一副孩子常有的胆小的样子。

强盗并不把他放在心上，相对喝酒，喝醉了。

其中一个强盗离开前去集市谈买卖孩子的生意，另一个躺下来，把刀插在路上。

区寄暗暗看他睡着了，就把捆绑自己的绳子靠在刀刃上，用力地上下磨动，绳子断了；便拿起刀杀死了那个强盗。

区寄逃出去没多远，那个上集市谈买卖的强盗回来了，抓住区寄，非常惊恐，打算要杀掉他。

区寄急忙说：“做两个主人的奴仆，哪里比得上做一个主人的奴仆呢？”

他不好好待我，主子你真能保全我的性命并好好待我，无论怎么样都可以。

”强盗盘算了很久，心想：“与其杀死这个奴仆，哪里比得上把他卖掉呢？”

与其卖掉他后两个人分钱，哪里比得上我一个人独吞呢？”

幸亏自己的伙伴被杀死了，好极了！”

”随即埋葬了那个强盗的尸体，带着区寄到集市中强盗窝藏的地方，把区寄捆绑得很结实。

到了半夜，区寄自己转过身来，把捆绑的绳子就着炉火烧断了，虽然烧伤了手也不怕；又拿过刀来杀掉了这个强盗。

然后大声呼喊，整个集市都惊动了。

区寄说：“我是姓区人家的孩子，不该做奴仆。

两个强盗绑架了我，幸好我把他们都杀了，我愿把这件事报告官府。

”集镇的差吏把这件事报告了州官，州官又报告给府官。

府官召见了区寄，不过是个幼稚老实的孩子。

刺史颜证认为他很了不起，便留他做小吏，区寄不愿意。

刺史于是送给他衣裳，派官吏护送他回到家乡。

乡里干抢劫勾当的强盗，都斜着眼睛不敢正视区寄，没有哪一个敢经过他的家门，都说：“这个孩子比秦武阳小两岁，却杀死了两个豪贼，怎么可以靠近他呢？”

”从表面上看，这仅仅是一个小孩用计杀死两个强盗，最后安然脱险回家的故事。

假若只是这样想，那就大错特错。

一个“业余”放牛娃，估计也是个“文盲”，居然有如此的心机，能够让两个以贩卖人口为职业的人贩子阴沟里翻船，不但生意没有做成，还赔上两条老命，这需要何等的智慧。

试想一下我们当前各种新闻时常报道的女大学生被人贩子骗到某地给人家做媳妇，只会哭哭啼啼、有如梨花带雨，空有满腹经纶，却是束手无策，宛如任人宰割的小鸡。

又如新闻报纸上屡屡登载的一两名抢劫犯凭借一两柄匕首，在公交车上呼风唤雨，劫财劫色，忙得不亦乐乎，好不快活，满车青壮年，脸色苍白，神情木讷，任其所为，又是何等的悲哀！

为什么一个没有经过文化“熏陶”，没有经过格斗训练的牧童能够以“空手套白狼”的方式杀死对手，取得最后的胜利，关键在于他能够在博弈过程中根据对方的情况采取正确的决策，相机而动，这就是人人都拥有，却不是个个都会用的智慧。

如果说区寄和强盗是两军对垒，战斗一开始，这位牧童显然位居下风。

对垒双方一方是毫无社会经验、人小力弱的牧童，一方是纵横乡里，有着丰富“战斗经验”的强盗；一方无心，一方有意；一方拥有先进武器——明晃晃的钢刀，一方估计就是赶牛棍一根，所以第一回合的“交锋”，强盗“兵不血刃”大获全胜——绑架了区寄，但强盗万万没有想到的是，这仅仅是对弈的开始，而非结局。

## &lt;&lt;一定要懂博弈论&gt;&gt;

随之而来的是区寄的“扮猪吃象”，他首先装作害怕的样子，像平常的小孩一样，被这飞来横祸吓得屁滚尿流，让两个强盗觉得抓到了一只毫无还手之力的小鸡，放弃了最后一点戒备心理。

强盗喝完酒，一个依照惯例去“谈生意”，一个放弃了自己的武装，倒地呼呼大睡。

敌人分散了，力量削弱了，防范意识也没有了，于是区寄出击了，他反身用强盗的利刃割断捆绑自己的绳子，然后给了尚在睡梦中的强盗一个“安乐死”。

然而，就在取得第一回合胜利，准备胜利大逃亡之际，第二个“谈生意”的强盗却回来了。

估计区寄再勇敢，真刀真枪也敌不过这位有了防范之心的强盗，于是区寄再次羊入虎口。

但这时候区寄的处境就凶险多了，因为他那手“扮猪吃象”的策略已经被对手察觉了。

闻到死亡气息的强盗准备一劳永逸地解决这个“小杀手”，然而区寄的一句话却让对手改变的主意

。区寄扬言，侍候两个主子还不如侍候一个主子了。

就是这一句话，让强盗动了心，细细地算了一笔经济账，如果用三段论来推算强盗的心理，估计如下：  
1.绑架小孩的目的就是为了挣钱。

2.两人均分不如一人独吞利润大，理论上一人占有这个小孩合算。

3.所以小孩杀死伙伴，意味着自己可以独吞，因此小孩杀伙伴反而是帮助自己。

就是这样一个利欲熏心的推算，即将到手的金钱的诱惑超过了小孩给自己带来的恐惧，区寄终于保存了自己。

强盗把区寄带到了自己的据点，这一次，强盗防范意识加强了，把区寄捆得更紧才安心睡了。

可惜他还是低估了对手，区寄把手放到火炉旁，烧断了绳子，再次让对手一命呜呼。

这一次，区寄充分利用地处闹市的优势，干脆大吵大闹，让整个集市的人都知道，让窝藏自己的宅主陷入人赃俱获的地步，计无可出，终于使自己回到了家乡。

一个小孩，运用自己的谋略，抓住对方的弱点，不仅保护了自己的利益，而且使一个劫盗团伙覆灭，这就是博弈，区寄斗智不斗力，迷惑对手，软化对方，就是博弈策略。

这个故事虽小，人物虽然名不见经传，但其中的智慧，所运用的策略，的确是一种地地道道的博弈，身处险境的区寄，他的策略，比现代很多接受过各种高等教育的人都要强。

一个小故事，道出了人类最有价值的地方——智慧。

任何人，只有运用自己的智慧才能维护自己的利益。

P14-16

## <<一定要懂博弈论>>

### 媒体关注与评论

博弈论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的了解。

——世界经济学巨匠 保罗·萨缪尔森（美） 对于人类而言，博弈论最重要的贡献就在于它能够促进人类思维的发展，促进人类的相互了解。

——1994年诺贝尔经济学奖得主 莱因哈德·泽尔腾（德） 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。

人们的工作和生活，可以看做是永不停息的博弈决策过程。

——计算机之父、博弈论创始人之一 冯·诺伊曼（美）

## <<一定要懂博弈论>>

### 编辑推荐

博弈论作为一套强力而有效的思维工具，已广泛应用于社会生活的各个领域，我们身边的许多行为、现象，如人际关系的处理、股市和基金的投资、消费品的选择，乃至爱情婚姻等，都可以看做是人们自觉或不自觉的博弈行为，都可以运用博弈论的原理进行分析和指导。

事实上，人的一生无时无刻不在进行着一场场博弈，博弈与人生水乳交融，不可分离，要取得事业和人生的成功，就必须懂得博弈论。

本书将原本深奥的博弈论通俗化、简单化，同时通过大量典型的实例，从处世、职场、管理、营销、消费、投资、谈判、爱情、家庭等方面，就博弈论对社会及人们日常生活的制约作用和影响效力作了详尽而深刻的剖析，帮助读者掌握博弈论的精义，提高自己对社会现象的洞察能力和决策能力，并将博弈论的原理和规则运用到自己的人生实践和商务活动中，在面对问题时作出理性选择，减少失误，突破困境，取得事业和人生的成功。

博弈论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的了解。

——世界经济巨匠 保罗·萨缪尔森（美）



<<一定要懂博弈论>>

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>