

<<博弈论的诡计全集>>

图书基本信息

书名：<<博弈论的诡计全集>>

13位ISBN编号：9787508056418

10位ISBN编号：7508056418

出版时间：2010-5

出版时间：华夏

作者：宿春君

页数：343

字数：350000

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>

<<博弈论的诡计全集>>

前言

有四位颇具姿色的美女和一位真正的绝色美女走进了酒吧，她们不知道的是，酒吧的一角有四个男生正对她们虎视眈眈。

其中一个名叫纳什的男生教他的三个男同学该怎样去讨好这些女生。

纳什说，在正常情况下，四个男生会同时对那个绝色美女展开攻势。

但他认为，采取这种策略并不聪明，因为所有男生都追求同一个女生，他们会互相牵制，到头来可能没有一个人能如愿以偿。

纳什预言，如果四个男生被绝色美女拒绝后才去追那四位颇具姿色的女生，那么这四位女生就会因为成为别人的“第二选择”而恼火，于是她们也会把这些男生一脚踢开。

所以纳什提议说，为了避免两头落空，他们应该一起冷落这个绝色美女，转而去追求那四位颇具姿色的女生。

以上这一幕就是美国环球公司于2001年发行的电影——（《美丽心灵》中的经典情节。

而这个献计的男生也就是该片男主角、现代博弈论的先驱——约翰·纳什。

该片艺术地再现了约翰·纳什传奇般的人生经历，漫谈式地讲述了纳什如何运用博弈理论来指导自己的生活，从而取得科学家的最高荣誉——诺贝尔经济学奖。

他让全世界的观众为之震撼；他也让全世界的观众意识到，博弈时时存在，而且它就在我们每个人的身边；他更在全世界掀起一股学博弈、用博弈的热潮。

事实上，博弈过程本来就是一种日常现象。

在日常生活中，我们每个人的行为对他人的利益影响很大，每个人的利益又受到他人行为的很大影响。

这种斗智斗勇的过程，固然面临不确定性，但其中也有规律可循，这就是博弈论。

博弈论就是讨论人们在博弈的交互作用中如何决策的学问。

博弈论的应用范围非常广。

它已经被广泛地运用到经济、管理、社交、政治、生物等各个领域，为越来越多的人所了解，以至于著名经济学家保罗·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的了解。

”现如今，只要对策略稍微有点儿概念的人，几乎都懂得博弈知识，不懂博弈理论的人在和这些人过招时，难免会屈居下风。

<<博弈论的诡计全集>>

内容概要

博弈论是讨论人们在博弈的交互作用中如何决策的学问。

人生就是一个永不停息的博弈过程。

在日常生活中，我们每个人的行为对他人的利益影响很大，每个人的利益又受到他人行为的很大影响

。本书摒弃了市面上大部分博弈书那种枯燥的说理和说教，通过精彩的故事和深刻的剖析来讲述那些能够带你走出迷津的博弈论的“诡计”，告诉读者怎样与他人相处、怎样适应并利用世界上的种种规则、怎样在这个过程中确立自己的人格和世界观，并因此改变对社会和生活的看法，使读者以理性的视角和思路看待问题和解决问题，从而在事业和人生的大博弈中取得真正的成功。

阅读本书，我们不仅可以了解到那些令人叹服的社会真实轨迹，还可以学到如何运用这些博弈论的“诡计”成为生活中的策略高手。

<<博弈论的诡计全集>>

书籍目录

第一章 博弈：人人都设法赢取胜利的游戏 博弈就是游戏 今天，你博弈了吗 把握博弈的最大特色——互动 博弈就要注重结果 博弈的生活妙用 如何运用博弈 博弈论的真正用途

第二章 信息博弈：把信息作为博弈成败的砝码 信息的优劣和多寡决定你的胜算 不努力收集信息的井底之蛙难逃被渴死的命运 利用假信息达到控制目的 历史上最早的“空城计” 甄别信息以获取真相 提前获取有利信息，掌握生命的主动权 大太监刘瑾的博弈生存 信息不在大小，在于有用与否 没有信息时善于等待时机

第三章 信息不对称：逆向选择的根源 从公共信息说起 由信息不对称导致的逆向选择 美女的烦恼 小人得志与怀才不遇 找出隐匿信息，避免逆向选择 利用信息不对称

第四章 纳什均衡：己所不欲，勿施于人 多学一个词成为现代经济学家 有时占优策略关乎一生命运 为什么麦当劳、肯德基永远是邻居

第五章 负和、零和与正和：寻求共赢的博弈之路 负和、零和与正和 负和博弈让人们两败俱伤 走出零和博弈的困局 正和博弈的运用 互利互惠是出于策略的考虑 要竞争，更要合作

第六章 概率：生活的真正指南 概率论：由邪恶甲诞生的智慧之花 每个人的运气都是独立的 增大你成功的概率 不要输在小概率事件上

第七章 囚徒困境：活路就是比对手跑得快 注定不会合作的囚徒 用“相对速度”求生存 太精明未必是真聪明 利益本是无情物，化作利剑不认亲 从“温柔的独裁”到理性的共赢 信任——管理者>中出囚徒困境的不二法门 大棒之下无懦夫 推行价格联盟，为价格战解套

第八章 智猪博弈：天时地利皆我取 多劳并不多得的智猪博弈 后发制人的“老二哲学” 能搭便车而不搭是浪费资源 有一种策略叫做“借” 善借“名人效应”成就自己 聪明的“小猪”懂得借对手来成功 借助媒体的力量一飞冲天 等待并非永远是“小猪”的最佳策略 学做办公室里的“双面伊人” 改变制度以实现有效激励

第九章 斗鸡博弈：从你死我活到你死我也好 从“牛李党争”看斗鸡博弈 狭路相逢勇者未必胜 剑走偏锋，迂回取胜 暂时退让更容易成功 在斗鸡博弈中，不“冒尖”也是一种勇 巧妙示弱铺就成功之路 让人心服才是真正的征服 莫作妇人之仁 从你死我活到你死我也好

第十章 酒吧博弈：只愿君心异我心 交通拥挤问题与酒吧博弈 盲从无异于踩上一颗地雷 甩开“红海”，与“蓝海”同行 冷门其实不冷 利用长尾智慧，做个少数者

第十一章 哈定悲剧：个人理性与集体理性的冲突 从“公共资源的悲剧”说起 产权明晰——荒漠化草原的还魂丹 为何光天化日之下的违法行为总能成功

第十二章 枪手博弈：强弱对抗时的博弈策略 匪夷所思的博弈结局 与强者正面交锋等于自杀 活着就是一种对抗，先发制人才能赢 俯身比昂首怒目更有威严 夹缝中的生存策略 挑选对手结成攻守同盟

第十三章 胆小鬼博弈：两军相遇勇者胜 月旦小鬼博弈：两军相遇勇者胜 “绝圣弃智”，狂人有时更占优势 勇而无谋是大忌 谈判中的“胆小鬼策略”和“让步之道”

第十四章 拍卖陷阱：关于成本与收益的决策 拒绝得不偿失的胜利 摆脱沉没成本的羁绊 莫让无穷的追悔导致错上加错 壮士断臂，悲壮的豪迈 撞到南墙就拐弯 及时止损出局

第十五章 重复博弈：骗子不是道德问题 从“一锤子买卖”和“59岁现象”看重复博弈 诚信只不过是重复博弈下的博弈手段 努力构建“熟人社会” 一报还一报带来合作 背离重复博弈的诚信是不可取的

第十六章 选择智慧：选择本身就是一场博弈 选择决定生活是人生博弈的法则 霍布斯的选择与毛驴的选择 放弃，有时是一种明智的选择 先吃“好苹果”，降低选择的机会成本 爱情里的“麦穗理论”

第十七章 强盗分赃：人生的倒推推理 向前展望，向后推理 用倒推法规划人生 倒推法：逆向思维的另一种表达 学会倒推，把眼光放长远一点 倒推法的悖论

第十八章 猎鹿博弈：从合作走向共赢 猎鹿博弈中的合作哲学 有效合作，让牵手抚平单飞的痛 强强联合，与狼共舞 用承诺赢取合作 用惩罚保证合作的顺利进行 真诚合作但不要轻信

第十九章 路径依赖：亦正亦邪的博弈策略 路径依赖，是天使也是魔鬼 成功的地方有更多的成功 共同知识降低社会交易成本 打破惯性思维，不做经验的奴隶

第二十章 赌博：注定会输的博弈 血本无归是赌客的不二结局 别拿命作赌注 彩票、赌博与投资 股市博傻，寻找下一个冤大头

第二十一章 阿罗不可能定理：选举中的博弈策略 从孔多塞投票悖论看民主的悲剧 投票制的民主，知易行难 通往民主之路的入口到底在哪里 阿罗不可能定理：一个毁灭性的发现

第二十二章 警察与小偷博弈：没有纯策略均衡下的混合策略 警察抓小偷的故事 谁来打电话 随机策略不是章法，胜似章法

第二十三章 最后通牒博弈：讨价还价的策略 最后通牒博弈——讨价还价的基本模型 讨价还价中的“沉锚效应” 报价的艺术 讨价还价要考虑成本 如何谈薪水问题 保护讨价还价的能力 讨价还价需要坚持到底

第二十四章 言语博弈：试探对手、提示自己人的良策 拉拢他人的同时将真实信息给他 不辩自明是极好的公关技巧 伸手不打笑脸人 宁可犯错，也不要犯忌 蚊虫遭

<<博弈论的诡计全集>>

扇打，只为嘴伤人 学会绕弯，避开直行时的暗礁险滩 “讷者”是最杰出的谈判家第二十五章 思维博弈：决定人生出路的策略性思维 卖豆子的学问 时刻保持对风险的“痛觉”以变制变才会有出路 警惕无主题变奏第二十六章 均衡博弈：优势策略和劣势策略的终极PK 从爱情故事中解读优劣策略与均衡 同时行动中的优势策略 相继行动中的优势策略 当没有优势策略时

<<博弈论的诡计全集>>

章节摘录

第一章 博弈：人人都设法赢取胜利的游戏 如何运用博弈 博弈与生活的关系非常密切，生活中的各种难题都可用博弈来解决，比如僧多粥少时，如何分配才能保证公平，雇人做事时怎样才能充分调动受雇人的积极性，甚至分摊房租这样又琐碎又麻烦的小事，都可以用博弈的思维轻而易举地解决。

那么，我们究竟该如何运用博弈呢？

在一家小旅馆里，一位住店的男青年走入厕所。

突然一个打扮得花枝招展的女郎闪电似的跟着进了厕所，并迅速把厕所门关上，对青年说道：“把你的钱和手表给我，不然我就喊你非礼！”

” 厕所里没有第三者，真相难以说清，而不给钱女郎就喊非礼，弄不好会使自己声名狼藉。

男青年遇此困境，并未惊慌失措，而是急中生智，用手指指自己张大的嘴巴，又指指自己的耳朵，然后“呜呜啊啊”地叫起来。

女郎见事情不顺利，便想转身溜走。

此时男青年掏出钢笔递给她，并将自己的手伸出来，示意女郎把刚才的话写在他的手掌上。

青年这一动作如此逼真，女郎以为真的遇到了聋哑人，于是失去了警惕。

她还想继续敲诈，便拿起笔在男青年的手上写道：“把钱和手表给我，不然我就喊你非礼！”

” 这个青年取得了女郎的罪证，便一把抓住她，大喊一声：“抓抢劫犯！”

” 女郎是个惯犯，每天抢劫别人，没想到今天却被人抓了。

在青年与女郎的博弈过程中，先是女郎威胁青年，接着是青年急中生智装聋哑人，而青年是根据女郎的威胁策略做出的假装聋哑人的举动。

但到这里博弈过程并未结束，接着女郎根据青年的行动，判断出青年是聋哑人，然后作出在青年手上写字的举动，直到青年又作出行动策略：喊“抓抢劫犯”。

至此，整个博弈过程结束。

由此我们可以看出，运用博弈的第一个要点是随机应变，根据对方的策略即时作出最佳行动选择，这也是博弈的最大特色——由互动性决定的。

运用博弈的第二个要点是考虑决策时的环境。

毛驴刚到贵州时，老虎摸不透这个大家伙究竟有多大本领，因而躲在树林里偷偷观察。

这在老虎当时拥有的信息条件下是一种最优策略选择。

过了一段时间，老虎走出树林，逐渐接近毛驴，想获得有关毛驴的进一步信息。

不料，毛驴大叫一声，老虎吓了一跳，急忙逃走，这也是最优策略选择。

又过了一些天，老虎又来观察，并与毛驴挨得很近，往毛驴身上挤碰，故意挑衅。

毛驴在忍无可忍的情况下，就用蹄子踢老虎，除此之外，别无他法。

老虎了解到毛驴的真实本领后，就扑过去将它吃了。

在这个故事里，老虎通过观察毛驴的行为逐渐修正了对毛驴的看法，直到看清它的真面目。

事实上，毛驴的策略也是正确的，它知道自己的技能有限，因此总想掩藏自己的真实技能。

许多成语都是对博弈策略的令人叫绝的运用和归纳，如：围魏救赵、背水一战、暗度陈仓、釜底抽薪、狡兔三窟、先发制人、借鸡生蛋等。

可见，博弈策略的成功运用须依赖一定的环境、条件，要在一定的博弈框架中进行。

人们常提到的“上有政策，下有对策”，其实是对管理者与被管理者之间的博弈的一种描述。

面对上级的政策，下级寻求对策是正常的、必然的。

从博弈论的角度讲，上级的政策制定必须在考虑到下级可能会有有的对策的基础上进行，同时也要考虑到制定政策时的整体环境，这也体现了运用博弈的两个要点：把握互动以及考虑环境。

博弈论的真正用途 博弈论建立在两个经济学假设的前提上：第一，人是自利的，都在追求自身利益的最大化；第二，人是理性的，其所有行为都是为了实现追求利益最大化这个目的。

可是，实际生活中的人，多半不是经济学假设的理性人。

人们的经济行为，也常常不能够归结为彻底的理性行为。

<<博弈论的诡计全集>>

有一个经典的决策实验：研究者告诉一个实验群体，让他们设想美国准备帮助亚洲应对一种不寻常的疾病，该病可能导致600人死亡。

A、B两种备选方案被提出。

实验群体被分成两组，每组进行相应的选择。

假设对方案实施结果的准确估算如下：实验群体一的选择：“若方案A被采纳，能拯救200人；若方案B被采纳，有1/3的可能性拯救600人，2/3的可能性一个也不会拯救。

”实验群体二的选择：“若方案A被采纳，会导致400人死亡；若方案B被采纳，有1/3的可能性把人全部救活，2/3的可能性导致600人全部死亡。

”如果人们是完全理性的，那么两组人的选择结果应该相同。

但实际的实验结果显示，在实验群体一中，72%的人更偏好方案A；而在实验群体二中，68%的人更偏好方案B。

看来，对方案描述的不同会影响人们的选择，大部分人并不是完全理性的。

博弈论的专家们还做过这样的实验：有以下两种情况：情况一：今天晚上你打算去听一场音乐会，票价100元。

在你临出发前，发现自己丢了100元。

你还会去听音乐会吗？

情况二：昨天你花100元买了一张今晚的音乐会票。

在你临出发时，发现票遗失了。

如果你想听这场音乐会，就要再花100元已买票。

你还会去听吗？

实验表明，在第一种情况下，大多数人选择去听音乐会；而在第二种情况下，大多数人选择不去听。

这明显是人们心理作用导致的结果。

而实际上如果人们都是理性的，这两个情况的预期效用是一样的。

那么究竟是理论错了，还是我们自己错了？

其实理论和现实都没有错，因为这是一个探索的过程。

任何理论与方法都不是万能的，博弈论亦然，它不可能包治百病。

正如诺贝尔经济学奖得主——莱因哈德·泽尔滕教授所说：“博弈论并不是疗法，也不是处方，它不能帮我们在赌博中获胜，不能帮我们通过投机来致富，也不能帮我们在下棋或打牌中赢对手。

它不告诉你该付多少钱买东西，这是计算机或者字典的任务。

”如果要求博弈论能够逼真地刻画真实的世界，那么这注定是徒劳无功的。

著名的哥德尔不完备定理告诉我们，任何一个理论体系都是不完全的，任何理论都包含既不能证明为真也不能证明为假的命题。

对这个世界的最好描述可能只有其本身，但是正如罗宾逊夫人的妙语——“比例尺是一比一的地图是没用的”。

然而，当我们退而求其次时，不得不承认博弈论是一种很好的分析工具。

迄今为止，人类还没有找到一种比博弈论更好的思考工具，就像并不完美的力学是自然科学的哲学和数学一样，博弈论是社会科学的力学和数学。

没有牛顿力学，我们连最简单的物理现象都无法理解。

马拉动一车货物用了多大的力？

上帝说：“让牛顿来做吧！”

”于是我们知道了马用的力相当于货物克服摩擦的力。

同样的道理，没有博弈论我们也无法分析、解释很多社会现象。

或许我们可以听一下著名的博弈论大师鲁宾斯坦的教导：“一个博弈模型是我们关于现实的观念的近似，而不是现实的客观描述的近似。

”

<<博弈论的诡计全集>>

<<博弈论的诡计全集>>

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了解。

——著名经济学家、1970年诺贝尔经济学奖获得者 保罗·萨缪尔森

我们的生活充满博弈.....

任何的竞争，我们都可以采用博弈论。

——著名的博弈论大师、2007年诺贝尔经济学奖获得者 罗杰·梅尔森

<<博弈论的诡计全集>>

编辑推荐

最精彩、最实用、最本土化的博弈论通俗读物，生存竞争的博弈策略，社会万象的博弈解读。
用国人思维解读博弈论，分享最有用的博弈智慧。

领悟高明的处世之道，让你洞察人情世事，挥洒精彩人生！ 解读精妙的博弈策略，领悟高明的处世之道。

红尘人世，莫不博弈。

人生就是由一局又一局的博弈所组成，你我皆在其中竞相争取高分。

所以说人生是一场永不停止的博弈游戏，每一步进退都事关人生的成败。

被誉为西方《孙子兵法》的博弈论，探讨的就是聪明又自利的"局中人"如何采取行动并与他人互动。

博弈的经典理论会指导我们如何为人处世、更好地掌握生存之道，这将对我们的生存与发展有很大的作用。

把博弈论中的精髓应用到生活和工作，会让你的每一次决策和选择都更加理性和睿智，让你的人生更加精彩而顺遂。

在危机中寻找均衡，用博弈论指导生活。

在生活中，是否总有无数的烦恼困扰着你？

譬如，你等车等了半个小时后车还没来，每每想要放弃再等而另寻他法的时候，你就想到已经等了这么长时间，就再等一下，车终于在一个小时后来了，而你也迟到了。

比如，在公司里，你勤奋工作的时候总是有人偷懒，但是干出成绩时的奖金薪酬却是大家一同分享，你虽气愤却无计可施。

再如，你去集贸市场买衣服，经过一番艰苦的讨价还价，你本以为自己这次终于没有吃亏，但走了没几步就发现有人以便宜你几十元的价钱买了同样一件衣服。

理想的生活状态来源于博弈原理的指导。

在这个充满着利益冲突的世界上，博弈论有助于我们认识问题的实质，并作出更理性、更符合自身利益的选择。

人生处处博弈用博弈指导人生。

<<博弈论的诡计全集>>

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>