

<<一读就懂的博弈学>>

图书基本信息

书名：<<一读就懂的博弈学>>

13位ISBN编号：9787560969886

10位ISBN编号：7560969887

出版时间：2011-5

出版时间：华中科技

作者：王宇

页数：246

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>

## &lt;&lt;一读就懂的博弈学&gt;&gt;

## 前言

每一个人呱呱落地来到这个世界之时，就开始面临各种各样的选择。

随着人们不断地成长，面临的选择也会越来越多，拥有的选择能力也越来越强。

然而，随着社会竞争日益激烈，人们将会面临更多的残酷现实。

这时，如果能够懂得一些博弈之术，成功的概率便会大很多。

既然博弈如此神奇，那么什么是博弈呢？

简单来说，博弈其实就是在游戏的过程中，所做出的选择性的策略。

这种行为的目的便是让自己处于胜利者的位置上。

与此同时，博弈要求人们不仅要考虑自己将要采用的策略，还必须考虑到其他人的选择与可能选择的策略。

博弈又被称为博戏，是一门古老的游戏。

在《世本·作篇》中曾经讲到“乌曹作博”，乌曹乃是夏代著名的能工巧匠。

千百年来，博弈更是与人们的生活紧密相连，无论是围棋、象棋、马吊、纸牌，还是各种各样的彩票游戏，都使得博弈文化多姿多彩。

与其他竞争方式相比，博弈最大的特点是有着极强的互动性，也就是说博弈的参与者至少要有两方，即使一方只有一个人，也可以组成博弈；而少于一方的则不能称其为博弈。

在现实生活中，人与人之间的处事过程，其实也是一个博弈的过程。

作为博弈的参与者，最佳的策略便是最大程度地利用游戏规则；作为社会最佳的策略便是通过规则引导社会整体增加福利。

在为人处事的博弈中，人们必须意识到自己的对手、伴侣以及自己的孩子都是独立、有主见的，是关心个人利益的活生生的人，而不是处于被动、中立的角色。

因此，为了自己，也为了与他人更好地合作，人们必须学习博弈策略。

关于此点，著名经济学家保罗·萨缪尔森曾说过：“要想在现代社会做一个有文化的人，必须对博弈论有一个大致的了解。

每个人的一生都必须面对各种各样的选择，若想在每一场博弈过程中完美胜出，就必须懂得博弈规则，并善于利用这种规则。

帕默斯顿也曾说过：“没有永恒的敌人，没有永恒的朋友，只有永恒的利益。

因此，人们在博弈过程中，不能回避这句话的正确性，因为社会的起源已经明确地证明了这一点：人性往往是自私的。

人们之所以进行博弈，就是要让自己的利益最大化。

因此，若是能够充分掌握好博弈带给人们的利害，便会让自己成为最受欢迎的人。

为此，我们倾力编著了这本《一读就懂的博弈论》，本书的语言通俗易懂，针对人们在职场、情感、经济等方面经常遇到的问题，通过大量的案例进行分析，生动形象地告诉读者朋友，在信息不全面的形势下，自己应当如何做出最佳的决策，如何在博弈的过程中稳操胜券。

感谢华中科技大学出版社的领导和编辑同志们，回想初写这本书的时候你们的称赞和鼓励，让我感到发自内心的喜悦，也令我有了很大的压力，时刻不敢放松，这才有了本书的出版。

同时，我也要感谢刘艳、马蒙蒙、刘盼盼、戴素菊、涂晟、吴丹青、寇俊玲、郭海燕、孙冬梅、李冰、党海鹏、李娜、郭远远、袁素娟、付超霞、张盼、李小改、龚芳、张俊丽、蔡明钊、张艳峰等各位朋友，在我写作或修订期间，对我在行文时的忽略和混淆的问题提出建议，使我能及时进行调整、补充和订正。

## <<一读就懂的博弈学>>

### 内容概要

王宇编著的《一读就懂的博弈学》语言通俗易懂，针对人们在职场、情感、经济等方面经常遇到的问题，通过大量的案例进行分析，生动形象地告诉读者朋友，在信息不全面的形势下，自己应当如何做出最佳的决策，如何在博弈的过程中稳操胜券。

## <<一读就懂的博弈学>>

### 书籍目录

#### 第一章 囚徒困境：争取个人利益最大化

1. 囚徒困境：是合作还是背叛
2. 聪明反被聪明误
3. 在囚徒困境中来去自如
4. 撑死胆大的，饿死胆小的
5. 找到对方的缺点，方可成功
6. 困境中有第三条路可以选择吗
7. 有竞争就要有合作
8. 生活中的囚徒困境片断

#### 第二章 智猪博弈：学会借力利更大

1. 做“大猪”，还是做“小猪”
2. 谁是证券市场的一只聪明“小猪”
3. 强者与弱者都不是永远的
4. 借力打力，实现自己的目标
5. 少劳者未必少得
6. 利用红包激励机制
7. 以静制动，得到自己想要的东西
8. 方圆之道——变通
9. 与同事多同流少合污
10. 不贪便宜便不会吃亏

#### 第三章 枪手博弈：弱弱联合胜强者

1. 莫以强者自居
2. 不要与“红人”争道
3. 鹬蚌相争，渔翁得利
4. 成败有时并不取决于实力
5. 领导永远都是对的
6. 不要做“最”有能力的那个人
7. 与弱者合作的策略
8. 对敌人应不应该赶尽杀绝
9. 善用自身的弱点

#### 第四章 斗鸡博弈：如何化解进退两难

1. 两只斗鸡的博弈
2. 只有拿得起，方可放得下
3. 小不忍则乱大谋
4. 等待机会，蓄势待发
5. 先下手为强，后下手遭殃
6. 一山如何容下二虎
7. 狭路相逢，勇者未必胜
8. 退让只为更好地生存
9. 以弱胜强
10. 适当扮演一下胆小鬼

#### 第五章 少数者博弈：要勇于与众不同

1. 酒吧规则：少数人的博弈
2. 生活中的少数者博弈
3. 难以预测的将来

## <<一读就懂的博弈学>>

4. 循序渐进地成功
5. 少数人脱颖而出的妙招
6. 经验不一定可靠

### 第六章 蛋糕博弈：如何保持公平合理的利益分配

1. 如何分蛋糕来获益
2. 鱼和熊掌不可兼得
3. 讨价还价的心理博弈
4. 穷人的吃饭问题怎样解决
5. 超市价格的博弈策略
6. 经营成本与收益的博弈
7. 践墨随敌，以小搏大
8. 价格大战中的博弈
9. 如何分配才能获得更多利益

### 第七章 猎鹿博弈：怎样获取双赢

1. 实力相等，获取双赢
2. 弱者要和强者共同作战
3. 通过收购获取双赢
4. 各自行动不如共同合作
5. 公平合作，自己必须强大
6. 日本两大金融机构结合实施双赢
7. 选择合作，实现双赢
8. 一人单飞，随时会跌落
9. 成功在于合作

### 第八章 其他经典博弈类型

1. 蜈蚣博弈的悖论
2. 为什么感情不在了，还是舍不得
3. 没有感情了，就必须懂得及时放下
4. 让已经沉没的成本为我所用
5. 勇于承担感情上的成本沉没
6. 小人物也可以搬得动大奶酪
7. 海盗应当如何瓜分金子
8. 风险与收益同时存在
9. 好酒也怕巷子深
10. 今天，你约会了吗
11. 当道德遇到利益
12. 藏好自己的底牌

### 第九章 博弈助你做出正确的抉择

1. 博弈论为何物
2. 秦赵大决之战略博弈
3. 昆台高铁博弈，究竟花落谁家
4. 机会分析——股彩博弈
5. 官场博弈之战
6. 成败间的博弈论
7. 激情博弈，开心工作

## &lt;&lt;一读就懂的博弈学&gt;&gt;

## 章节摘录

生活中，人人都希望自己更聪明，而“聪明反被聪明误”的例子却也是很常见的。宋代大文豪苏轼曾经说过：“人皆养子望聪明，我被聪明误一生。”

“聪明本是一件好事，但自以为聪明、自以为是了不起或急功近利往往就会做出“聪明反被聪明误”的傻事。

很多人都说自己聪明，但被赶到陷阱中却不知躲避。

有一位老者因车祸而住进医院，想借此机会敲诈肇事司机，便在医院开了很多与治疗无关的营养品，花了很多本不该花的钱。

由于缺乏相应的法律知识，他以为这些钱应该全部由肇事司机出。

等交通队查明事故的缘由之后，老者需承担此次事故60%的责任。

也就是说，老者花的钱越多，自己承担的也就越多。

得知此事，老者一脸沮丧，懊悔“聪明反被聪明误”。

还有这样一个例子：周兴和来俊臣是武则天执政期间著名的酷吏，成千上万的人冤死在他们的手下。有一次，周兴被人密告伙同丘神绩谋反，武则天便派来俊臣去审理这宗案件，并且定下审出结果的期限。

来俊臣深知周兴为人，感到很棘手，他苦思冥想，终于生出一计。

一天，他准备了一桌丰盛的酒席，把周兴请到自己家里，酒过三巡，来俊臣叹口气说：“兄弟我平日办案，常遇到一些犯人死不认罪，不知老兄有何办法？”

“周兴一向对刑具很有研究，便得意地说：“我最近发明了一种新方法，不怕犯人不招。

用一个大瓮，四周堆满烧红的炭火，再把犯人放进去。

相信再顽固不化的人，也受不了这个滋味。

“来俊臣听了，便吩咐手下人抬来一个大瓮，照着刚才周兴所说的方法，用炭火把大瓮烧得通红，然后站起来，把脸一沉，对周兴说：“有人告你谋反，天后命我来审问你。

如果你不老老实实供认的话，我只好请你进这个大瓮了！”

“周兴听了惊恐失色，知道自己在劫难逃，只好俯首认罪。

如果周兴没有自作聪明给来俊臣出那个馊主意，自己或许不会轻易地被制服，并且有机会逃过一劫。

吃亏的人，往往自恃聪明而不知适可而止。

三国时代的杨修便是一个很典型的例子，他三番五次地在曹操面前卖弄自己的才华，不仅引起曹操的嫉妒，还让曹操几次失去颜面而最终选择杀了他，这正是他的自作聪明让自己走上了绝路。

对于上述论断，哈佛大学教授巴罗在研究囚徒困境时给出了一个著名的“旅行者困境”模型。

两个旅行者从一个以出产细瓷花瓶著称的地方旅行回来，他们都买了花瓶。

提取行李的时候，发现花瓶被摔坏了，于是他们向航空公司索赔。

航空公司知道花瓶的价格在八九十元，但不知道两位旅客买的时候的确切价格是多少。

于是，航空公司请两位旅行者在100元以内各自写下自己花瓶的购买价格，如果两人写的一样，航空公司将认为他们讲的是真话，则如数赔偿；反之则默认为低价的人说的是真话，就按较低的价格赔偿，并奖励其2元，对写高价格者认为是讲假话而罚款2元。

这样就产生了一场博弈。

本来，为了获得最大赔偿，双方最好的策略就是都写100元，获赔100元。

但甲却精明地认为如果写99元而乙会写100元，这将得到101元；可乙却更聪明，他算计到甲会算计他写99元而准备写98元；可甲更聪明一个层次，算计到乙会写98元而准备写97元……如此重复博弈下去，两人都“彻底理性”地能看透对方十几步甚至上百步的博弈过程，最后每个人都写了0元。

也许在现实生活中并不会发生这样的事情，但这个故事却告诉人们：一方面，人们在为私利考虑的时候不要太“精明”，因为精明不等于高明，太精明往往会坏事；另一方面，它对于理

<<一读就懂的博弈学>>

性行为假设的适用性提出了警告。

正如古语所说“见人只说三分话，未可全抛一片心”，这当然足够理性，甚至可以说是人际交往的“真理”，但如果每个人都如此“理性”的话，每个人得到的都将是“三分真话”，这无疑会极大地增加人们的交际成本。

……

## <<一读就懂的博弈学>>

### 编辑推荐

掌握博弈学的一些基本原理，你的思维方式会随之改变，以前在你看来百思不得其解的问题或者生活中见怪不怪的现象，都可以从里面找到答案。  
生活有无限种可能，也有无限种状况，没有任何一本书能穷尽生活中的各种可能。  
但是通过阅读王宇编著的《一读就懂的博弈学》，你会发现，同样是一件事情，许多难题都会迎刃而解，同时你会获取更多的收益。



<<一读就懂的博弈学>>

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>