

<<博弈论是什么玩意儿>>

图书基本信息

书名：<<博弈论是什么玩意儿>>

13位ISBN编号：9787560973364

10位ISBN编号：7560973361

出版时间：2012-1

出版时间：华中科技大学出版社

作者：石雨祺

页数：237

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>

<<博弈论是什么玩意儿>>

前言

博弈论是什么玩意儿？

说到博弈论，很多人脑海中立刻浮现出大量的数学模型和公式。

其实，博弈论并没有那么复杂，它说到底就是一种一般性的分析方法。

就像成为电脑应用高手，会编程并不是唯一的条件。

同样，即便没有高深的数学知识，我们通过对博弈论的学习，照样可以准确地了解博弈论，并成为生活中的策略高手。

博弈论不仅仅是一种分析方法，它首先是人们思考现实世界的一套逻辑，其次才是把这套逻辑严密化的数学形式。

博弈论的目的在于，运用巧妙的策略，把复杂的问题简单化。

博弈论是研究具有斗争性或竞争性事件的解决途径和方法，是指某个个人或组织，在一定的环境和条件约束下，在遵守规则的前提下，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。

博弈论是经济学上非常重要的理论概念。

20世纪初，博弈论正式发展成一门学科。

1928年，冯·诺依曼证明了博弈论的基本原理，从而宣告博弈论的正式诞生。

1944年，冯·诺依曼和摩根斯坦合著了一部划时代的巨著——《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，并确立了这一学科的理论体系。

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了推动作用。

今天，博弈论已发展成一门较完善的学科。

事实上，博弈从本质上说仅仅是一种策略、一种方法，能够给人们的生活和工作以指导和启迪。任何人都可以深入研究、探讨其中的玄机；任何人也都可以深入浅出，从中受益。

我们学习博弈论的目的，不是为了享受博弈分析的过程，更不是为了投机取巧、钩心斗角，而是为了让生活与工作许多问题得到更好的解决。

因为博弈就在你我身边，只要我们懂得博弈论的一些原理，并将这些博弈策略应用到我们的生活与工作中，我们便能出奇制胜，改变生活的轨道。

本书以通俗易懂的语言和大量具体事例生动详细地介绍了博弈论的基本思想及运用。

阅读本书后，不仅能准确地理解博弈论是什么意思，还能寻求用博弈的智慧来指导生活、工作的决策，使自己在竞争激烈的社会中游刃有余，立于不败之地。

<<博弈论是什么玩意儿>>

内容概要

《博弈论是什么玩意儿》试图通过浅显的语言和生活中的事例向读者介绍博弈论的基本原理和应用途径，内容涉及生活、职场、人际交往、恋爱、家庭等方面。博弈论不再是深奥难解的理论名词，它与我们的生活息息相关，任何人都可以深入研究、浅出实践，“玩转”人生的博弈。

《博弈论是什么玩意儿》由石雨祺编著。

<<博弈论是什么玩意儿>>

书籍目录

- 第一章 博弈——一个关乎人生成败的游戏
 - 博弈是一个看似复杂实则简单的游戏
 - 不要以为博弈很遥远，它就在你的身边
 - 如何应对人生这个大棋局
 - 吃透对手做最后的赢家是博弈的目的所在
 - 做人可以感性，做事一定要理性——智慧地运用博弈
 - 从博弈论中常见的关键词来认识博弈
- 第二章 囚徒困境——太精明有时就是自陷困境
 - 坦白还是抵赖，注定两难的囚徒困境
 - 要注意防止聪明反被聪明误
 - 决断前，先仔细分析自己的优势与劣势
 - 巧用“相对速度”求得生存
 - 胆子大可能是找死，但也可能死中求活
- 第三章 纳什均衡——为什么竞争对手永远是比较邻居
 - 多学一个词你就可以成为经济学家
 - 理性的决策者一般都不会单独改变策略
 - 为什么麦当劳、肯德基永远是邻居
 - 当出现多个纳什均衡点时该怎么办
 - 协调博弈：合作默契的产生
- 第四章 竞争博弈——竞争中的负和、零和与正和
 - 正和、零和与负和：要竞争也要合作
 - 从红海游到风险与财富并存的蓝海
 - 避开会两败俱伤的负和博弈
 - 正和博弈：双赢才是皆大欢喜
 - 走出零和博弈的心理困境
 - 强强联合是双赢的最好选择
- 第五章 谈判博弈——在交涉中做一个占据优势的强者
 - 谈判时千万不要轻易亮底牌
 - 谈判中的“情侣博弈”
 - 为了更进一步，不妨先退一步
 - 从心理上让对方认为你胜券在握
 - 谈判中不要把对方的弹簧压过底线
 - 不买拉倒的出价与不卖拉倒的还价
 - 谈判中的艺术——“分蛋糕博弈”
- 第六章 强弱博弈——弱者如何变强，强者如何更强
 - 在强者的地盘上，弱者也可以生存
 - 倒霉的大猪——多劳不一定多得
 - 借力打力——有一种博弈策略叫做“借”
 - 一个后发制人的“老二”
 - 博弈局中最弱者并不一定输全盘
 - 强弱博弈中的弱者不要“耐心等死”
- 第七章 枪手博弈——强者未必是最后的赢家
 - 从三个枪手的对决说起
 - 结盟策略——弱者的生存之道
 - 懂得放低姿态的强者才能成为王者

<<博弈论是什么玩意儿>>

利用优势先发制人，占据主动

蓝彻斯特定律——以少胜多的博弈策略

第八章 斗鸡博弈——狭路相逢勇者一定胜吗

在前进和后退中的斗鸡博弈

狭路相逢不一定就是勇者胜

退步有时更胜向前，妥协也需要智慧

协调博弈，避开狭路相逢的博弈困境

凡事不要太绝对，处事且留三分地

第九章 职场博弈——懂博弈，打工成“皇帝”

从制作求职简历就开始与企业博弈

少为人知的聘用“逆向选择”

与老板博弈，予他一个给你加薪的理由

大猪加班小猪加薪的“智猪博弈”

借着办公室里的“老虎”耍耍“狐威”

职场中的“猎鹿博弈”——获得共赢

第十章 酒吧博弈——让你脱颖而出的博弈策略

脱颖而出的博弈策略：走哪条路才不堵车

利用长尾智慧，做个精彩的少数人

凡事未可预知的“酒吧博弈”

不寻常之路要用心识别

看中的“冷门”真的是冷门吗

第十一章 管理博弈——管人不是下几个命令就能做好

现代企业管理中常见的博弈关系

怎样让偷懒的员工去踩“踏板”

中层主管——“夹心饼干”的迷局

激励员工的背后是信用博弈

用人不妨试试“分槽喂马”

第十二章 人际博弈——一起吃肉还是一起挨饿

利害是人际关系中永恒的主题

在道德和利益面前你选择哪个

人际关系中的“脏脸博弈”

契约、监督、奖惩——一些解除困境的方式

第十三章 重复博弈——是要“一锤子买卖”还是要长期合作

是要“一锤子买卖”还是要长期合作

乞丐为什么要1元而不要10元

看清诚信背后可能都有的唯利是图

“一报还一报”策略所带来的合作

不带有强制性约束的契约不过是一纸空文

第十四章 选择博弈——如何抉择你想兼得的鱼和熊掌

鱼和熊掌不可兼得

麦穗理论——智者苏格拉底的选择

令人匪夷所思的“逆向选择”

不要把所有鸡蛋都放在同一个篮子里

第十五章 爱情博弈——博弈可以让你的爱情更稳固

你是否向往着一见钟情

鲜花为什么总会插到牛粪上

追与被追——先动策略与后发智慧

<<博弈论是什么玩意儿>>

第十六章 购物博弈——买东西和卖东西的博弈玄机

- 讨价还价是最常见的博弈
- 变个方法报价，结果大不同
- 教你几招探知卖家底价
- 别让“让利”忽悠了你
- 舍弃与成交——时机是最大的学问

第十七章 信息博弈——信息是博弈成败的关键砝码

- 信息是博弈成败的关键砝码
- 抓住有效的信息，快速抢占市场
- 小人为何得志，怀才因何不遇
- 巧用信息的不对称来取得优势
- 利用虚假信息来操控你的对手
- 从错综无序的信息中辨别真相
- 所罗门王的启示——如何甄别信息

第十八章 投资博弈——我想要的就是让钱生钱

- 投资场就是天然的金钱博弈场
- 任何投资都是为了利益最大化
- 多人博弈里的借力技巧
- 警察与小偷的博弈：随机策略更有效

<<博弈论是什么玩意儿>>

章节摘录

博弈是一个看似复杂实则简单的游戏。博弈论，亦称“对策论”、“赛局理论”，属应用数学的一个分支，目前在政治学、经济学、国际关系、军事战略、计算机科学、生物学等很多学科都有广泛的应用。

博弈论主要研究被公式化的激励结构间的相互作用，是研究具有斗争或竞争性质问题的数学理论和方法，也是运筹学的重要学科之一。

博弈论的定义，在很多人看来是一个高深莫测的时髦词语。

当耶鲁大学教授以生活中无所不在的道理阐述了“博弈论”后，我们会发现，原来博弈不过是一场看似复杂实则简单的游戏。

确实，博弈的英文是game，就是游戏，用更简单、更生活化的词语解释，就是“下棋”。

其实，博弈无处不在，它充斥在生活的每一个角落，生活就是一场博弈的游戏。

博弈论至繁至简，日常生活中，小到午饭吃米饭还是吃面条、晚上几点睡觉，大到个人生死、国计民生、宇宙奥秘，都属博弈论应用的范畴。

小时候，我们在胡同口玩耍时，经常看到老人家对弈下象棋，你会觉得这不过是老人们为了消磨时间而进行的小游戏，跟博弈有多大关系呢？

其实，对弈的两位老人家，会利用对对手的认识及自己的经验，算出对方下一步棋的位置，继而想好对策，决定自己的下一步棋落在哪里才能让对手无机可乘。

两位老人的这种智力角逐，就是一种博弈行为。

早已厌倦了朝九晚五生活的你，终于迎来了一个周末，计划高高兴兴地到商场购物。

还未采购完毕，商场就发生了一个意外，浓烟滚滚，火灾发生了！

此时此刻，两扇门摆在面前供你选择，是选择商场东南角的正门逃命还是选择北边的那扇小门逃奔？这一瞬间，你不要条件反射地按习惯来盲目选择，因为这不仅是你一个人的难题，你的周围成千上万的人同样面临选择哪扇门出逃的困境。

只有两扇门，每扇门都只有那么大，无数的人拥挤在一起很容易发生意外，交通的堵塞必然使逃生困难重重，人们的生命受到威胁。

究竟选择哪个门逃奔？

大多数人会选择哪个门？

如何避开他们而顺利出逃？

这就遇到了博弈问题。

每天匆匆忙忙上班，你忘记了太太的生日是哪一天，但记得不是今天就是明天。

那么，今天回家的路上要不要给妻子买花呢？

如果今天真是太太的生日，你买花送给她，太太认为你关心她，会特别高兴；如果你没送花，她定会埋怨你心里没她，连她的生日都记不住，会因此而伤心难过。

如果今天不是太太的生日，你送花给她，太太一定会感到意外和惊喜；你不送花，结果则和平日里一样，既没有意外的喜悦，也没有失落的痛苦和伤心。

这是生活中极为常见的一种自我选择的博弈。

在这个博弈中，你有两种策略，那就是确定今天是太太的生日或者今天不是太太的生日，但无论采取何种策略，你最好的行动都是买花。

在竞争激烈的商界，博弈更为常见。

商家凭借良好的博弈能力飞黄腾达的事例不胜枚举。

《时代》和《新闻周刊》两大杂志在进行激烈的竞争。

每个星期，两大杂志都会暗自较劲，要做出最引人注目的封面故事。

一个富有戏剧性或者饶有趣味的封面，可以吸引站在报摊前的潜在买主的目光。

因此，每个星期，《时代》的编辑们一定会闭门举行会议，选择下一个封面故事的主题。

假定本周有两个大新闻：一是国会就预算问题吵得不可开交，二是发布了一种据说对艾滋病有特效的新药。

<<博弈论是什么玩意儿>>

编辑们选择封面新闻标题的时候，首先考虑的是哪一条新闻更能吸引报摊前的买主（对于订户，则无论采用哪一条新闻标题，他们都会买这本杂志）。

在报摊前的买主中，假设30%的人对预算问题感兴趣，70%的人对艾滋病新药感兴趣，这些人只会在自己感兴趣的新闻变成封面新闻标题的时候掏钱买杂志；假如两本杂志用了同一条新闻做封面标题，那么感兴趣的买主就会平分为两组，一组买《时代》，另一组买《新闻周刊》。

现在，《时代》的编辑们可以进行如下推理：“假如《新闻周刊》采用艾滋病新药做封面标题，那么，假如我们采用预算问题，我们就会得到整个预算问题市场（即全体读者的30%）。

“假如我们采用艾滋病新药做封面，两家就会平分 艾滋病新药市场（即分别得到全体读者的35%），因此，艾滋病新药为我们带来的收入就会超过预算问题。

“假如《新闻周刊》采用预算问题，那么，假如我们采用同样的故事，就会得到15%的读者；假如我们采用艾滋病新药，就会得到70%的读者；这一次，第二方案同样会为我带来更大的收入。

“因此，我有一个优势策略，就是采用艾滋病新药做封面。

无论我的对手选择采用上述两个新闻当中的哪一个，这一策略都会比其他策略更胜一筹。

” 商界的博弈随处可见，只有深谙博弈之道，才能在竞争中立于不败之地。

.....

<<博弈论是什么玩意儿>>

编辑推荐

人生是一场永不止息的博弈游戏，每一步进退都关乎人生成败，唯善弈者，能在社会和现实中游刃有余，即使经历苦难和挫折，也能通达不惑，成为自己人生的掌舵者。

《博弈论是什么玩意儿》以举重若轻之笔，将博弈论的精髓呈现读者，让博弈论深入寻常读者之心，使其决策之后少一些后悔、工作生活之中多一些智慧。

<<博弈论是什么玩意儿>>

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>