

<<每天学点博弈学>>

图书基本信息

书名：<<每天学点博弈学>>

13位ISBN编号：9787802288652

10位ISBN编号：7802288657

出版时间：2008-8

出版时间：柯君 新世界出版社 (2008-08出版)

作者：柯君

页数：304

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;每天学点博弈学&gt;&gt;

## 前言

一天晚上，你参加一个派对，屋里有很多人，你玩得很开心。

这时候，屋里突然失火，火势很大，无法扑灭。

此时你想逃生。

你的面前有两个门，左门和右门，你必须在它们之间选择。

但问题是，其他人也要争抢这两个门出逃。

如果你选择的门是很多人选择的，那么你将因人多拥挤、冲不出去而烧死；相反，如果你选择的是较少人选择的，那么你将逃生。

这里我们不考虑道德因素，你将如何选择？

失火了，你往哪个门跑——这就是博弈！

你的选择必须考虑其他人的选择，而其他人的选择也考虑你的选择。

你的结果——博弈论称之为支付，不仅取决于你的行动选择——博弈论称之为策略选择，同时取决于他人的策略选择。

你和这群人构成一个博弈。

博弈是一种智慧，但是很多人通常会把博弈等同于赌。

博弈和赌看起来就如同孪生兄弟，但其基因却非常不同。

虽然目的都是利益最大化，但对于博弈来说，基因就是收益，风险需要最大限度地规避；赌的基因则是风险，收益只是目的；赌需要冒风险，有时甚至要冒最大的风险。

通常，人们只要作决定，就完成了—次博弈；对各种因素进行综合和判断，在确认有风险的前提下做出决定，就是赌。

也就是说，博弈和赌的最大区别在于，博弈通常会使人们理性地选择风险最小、收益最大，亦即“性价比”最好的决定。

如果是多方弈，则最终的结果往往能达到—种均衡。

我们用一个小故事来说明博弈与赌的差别。

—位父亲喜欢体罚做错事的儿子，通常儿子做错事之后如果承认错误，就会被打1皮鞭如果撒谎掩盖自己的错误，就会被打10皮鞭。

有—次，儿子逃课后回到家，父亲问他：“今天你是不是逃课？”

“儿子该怎么回答呢？”

选择只有两种，即“老实交代”和“死不认账”。

结果却有三种：坦白从宽，老老实实承认错误；死不认账，被父亲发现打了10鞭；死不认账，父亲也没有怀疑，没挨揍。

依照博弈论，最优策略是“坦白从宽”，这也是这场博弈的—个平衡点；儿子虽然挨了揍，但只挨了1皮鞭。

如果选择“死不认”，则需要冒挨10皮鞭的风险，但也可能1皮鞭也没挨到。

所以，弈论会让孩子作出理性选择，“老实交代”，但只要选择了“死不认”，无论结果如何都是—种“赌”，而且这种赌就是“孤注—掷”。

博弈中需要理性判断，这往往跟—个人的年龄、阅历所培育起的判断力相关。

这便会使我们了解：为什么年龄越小的孩子越会选择“死不认账”，而年龄越大的孩子则越会选择“老实交代”。

我们相信，赢绝非偶然，—定是有勇气、有准备者所能获得的成就，而他们在选择走这条道路和那条道路时—定进行过痛苦、理性或感性的选择。

那个抉择的过程，就是赌，就是企业家精神中的愿冒风险”。

从这个层面上来说，赌，就是赢的物种起源。

赢，有几数种方法，但每一种方法的开始，都是从赌起步。

生活无时无刻不在变化，这就意味着，—个人—刻前作出—个选择，可能会赢得赌局，而稍后作出选择的人却成为输家。

## <<每天学点博弈学>>

法国诗人玛拉美在诗歌《骰子一掷永远取消不了偶然》中写道：“在这些海域的 / 波浪中 / 一切的真实都溶解了 / 也许 / 除了 / 在和某一个地方一样远的 / 地方。

”这是对生活、命运、赌博之间内在关联的神秘化描述，似乎传递出一种信息——我们每天都在与生活博弈。

真是这样，生活中博弈的案例很多，仔细观察，你会见到很多例子。

只要涉及人群的互动，就有博弈！

最简单的，买菜中的讨价还价就是一种博弈；再比如办公室里的权利之争，在某种意义上，也是一种博弈；往大了说，企业进行商业谈判，是一种博弈；国家和国家之间的战争，也是博弈。

总之，大家都在寻找适合自己的最优策略。

本书的主旨，并不是要把博弈论中的各种模型‘‘灌输’’到读者的脑中，那是经济学家做的事。

本书将会通过生动活泼的案例，结合生活中的方方面面，把博弈的智慧带给每位读者，启发读者，让读者能够在与生活的各种博弈中胜出。

所以，诸位请切记一点，不要把本书当做教科书来阅读，不妨在上下班的路上，晚上进入梦乡之前，阅读本书。

至少，是一件极为愉快的事！

编者

## <<每天学点博弈学>>

### 内容概要

《每天学点博弈学》的主旨，是通过那些生动活泼的案例，结合生活中的方方面面，把博弈的智慧带给每位读者，启发读者，让读者能够在与生活的博弈中胜出。博弈是一种智慧，博弈中需要理性判断，这往往跟一个人的年龄、阅历所培养起的判断力有关。

## &lt;&lt;每天学点博弈学&gt;&gt;

## 书籍目录

前言第一章 花点心思生活就是博弈人是社会的动物走向大染缸之前脑子不能不转能方，更要会圆背着小蛇出发胡萝卜与大棒在手第二章 囚徒困境两难境地的抉择坚持还是背叛如何降低商业成本巧用困境，解决难题面对困境，不要自作聪明走出困境的两种方式商业竞争，要做强悍的囚徒第三章 脏脸博弈，眼睛盯在自己身上从烟囱里出来的人不自信，必他信找一面客观的镜子遇事要有主心骨一前一后的袋子接受别人指出的错误反省是冠军的早餐第四章 枪手之战，弱者的生存智慧优未必胜，劣未必汰木秀于林，风必摧之劣势很可能是优势选对“制”的对象两个弱者之和大于二坐收渔翁之利的策略第五章 猎鹿行动，让合力再大一些众人一心，其力断金一个都不能少一取长补短，共同进步大家好才是真的好第六章 智猪博弈，多劳不等于多得乌龟哲学，慢点更好免费午餐怎么吃什么都不做的智慧给小猪留点口粮跟随“大猪”，不做“老大”做“老二”忍住性子，后发制人第七章 博傻理论，不做最大的笨蛋你傻，别人比你还傻投机，博傻的经典游戏永远的“郁金香现象”从卖马交易到中国股市博傻不是“傻博”不要成为贪心的笨蛋第八章 信息博弈比的就是信息信息决定博弈结果不对称带来风险财富就在信息中让“酒香”飘出巷子利用信息进行欺骗把别人当笨蛋就错了第九章 斗鸡博弈，进与退的智慧从斗鸡博弈到骑虎难下占据主动，牵着对方鼻子走以退为进，目标还是胜利不妨用一下“威慑战略”让对手鞭策自己进步把对手变成朋友如何提高企业内部竞争力第十章 蜈蚣博弈，想到百步之后逻辑和直觉，哪个更可信从终点出发的智慧五年之后你在哪向后推导，实现目标选择决定未来在与人生的博弈中胜出第十一章 谈判博弈，分蛋糕中的智慧从一道面试题说起讨价还价的智慧大准备充分再出发摸清对方的底牌抓住对方的心理转移对方的注意力从小妥协实现大目的第十二章 协和谬误，该放弃时就放弃当断不断其自乱抉择很难受，不抉择更痛苦舍去局部，保全大局别为打翻的牛奶哭泣不能承受的是“情结”学会选择，懂得放弃善于打捞沉没的成本

## &lt;&lt;每天学点博弈学&gt;&gt;

## 章节摘录

政治上很强调一个事实，那就是人并非孤立存在的，即使是漂流到小岛上去的鲁滨孙，他也有星期五和小岛上的自然环境作为伴侣。

所以，从这个原理上来说，人是一种活在社会上的生物，是一种社会的动物。

而人在社会上的一切活动，就都可以用博弈的原理来解释清楚了，大到国家之间的战争，小到你出门被石头绊了一跤。

当然很多人是不太理解了，这种大的交易、战争可以说是一种博弈，但是对于自己摔跤这样的事情却不可思议了，因为自己就一个人，和谁进行游戏？

这个时候就要用到我们社会人的原理了，博弈看似很玄乎、很抽象，其实是一个很实在的东西，博弈不是某些人的专利，也不是某一群体的游戏，而是人人都在参与，时刻都在进行着的平凡事情。

不管你愿不愿意，也不管你是否意识到了，社会上的人都在为自己、为他人展开着形形色色的各种博弈。

回到上面这个问题中来，当我们摔了一跤或者生了一场病的时候，我们并非一个人在进行这件事情，还有一个同我们博弈的对象的存在，这就是“自然”。

这是一个广义的范围，可以是自然的环境，也可以是你本身意愿之外的一些条件，等等。

人想要在这个环境中生存，就要和这个自然的条件、社会的环境进行无条件的博弈，例如，我们有一句话叫“要致富，先修路”，这就是很典型的和自然环境博弈。

以前经常看见这样的情况，说山里有货，本来可以卖上好价钱的，轻松就可以让大家脱贫，可是就是因为没有一条可以顺利进出的路，所以失去了致富的好机会。

那怎么才能让自己走出困境呢？

这时候就会有人想到要先修路了，即使花掉了一些资本，但是这也算是一种投资。

这就是人和环境的博弈，人是社会性的，不可能单独存在，至少需要有空气的呼吸，也需要食物的养育，等等，需要通过改造自然来进步，需要环境给自己提供生活的基本条件。

所以人无时无刻不在和环境进行着博弈。

还有就是人在生活中，更多的是与社会上的人之间的活动，是双人或者多人之间的博弈，很简单地，例如，夫妻俩之间的争吵、两个品牌的市场占有之争，等等。

在这里举一个简单的例子，这是唐代柳宗元记录的一个真实的故事：儿童区寄，是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40多里地，想到集市上把他卖掉。

区寄装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，主子你果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？

幸亏杀掉了他（被杀的强盗），好极了！

随即埋藏了那个强盗的尸体，带着区寄到集市中窝藏强盗的主人那里。

越发把区寄捆绑得结实。

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；又拿过刀来杀掉了做买卖的强盗。

然后大声呼喊，整个集市都惊动了。

<<每天学点博弈学>>

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？”

## <<每天学点博弈学>>

### 编辑推荐

《每天学点博弈学》由新世界出版社出版。



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>