

<<一读就懂的博弈论>>

图书基本信息

书名：<<一读就懂的博弈论>>

13位ISBN编号：9787506461368

10位ISBN编号：7506461366

出版时间：2010-1

出版时间：中国纺织出版社

作者：刘晓婷

页数：258

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>

## <<一读就懂的博弈论>>

### 前言

生活中，我们可能都有过这样的经历：你和你的恋人正在打电话，突然信号断了。这时，你是马上重新打过去，还是等你的恋人打过来？

如果你焦急地打过去，而这时你的恋人也正拨过来，那么你们会同时发现线路忙，无法接通；而如果你们都等待对方打电话过来，那么时间就会慢慢流逝。

最好的情况是如果你打过去，那么你的恋人选择等待；或者是你的恋人先拨过来，而你选择等待。

显然，在这样的情况下，你是否应该先打过去，取决于你的恋人是否会拨过来。

对，这就是博弈！

我们常常被博弈论著作中大量的数学模型吓倒，以为这些东西只是博弈论专家教授

## <<一读就懂的博弈论>>

### 内容概要

会心处不必在远，制胜策略一转念。

无论是面对上司、生意伙伴、朋友还是家人，我们每天都生活在形形色色的博弈之中，你的选择和决定将对别人的决策结果产生影响，同样别人的选择和决定也直接影响着你决策的最终结果。

本书用通俗易懂的语言来介绍博弈论的基本原理，同时运用大量案例来讲解博弈论在日常生活和商业领域的应用，展示了一个妙趣横生的博弈论世界，每个读者都能通过本书快乐学习博弈论，进而成为生活中的策略高手。

## &lt;&lt;一读就懂的博弈论&gt;&gt;

## 书籍目录

- 第一章 博弈论就在你身边——走进博弈 博弈论教授如何识破学生的谎言？  
——什么是博弈 诺贝尔经济学奖为何频频青睐博弈专家？  
——博弈发展脉络 如何把握博弈局势——博弈构成要素 博弈论不是“万灵药”——博弈的局限性
- 第二章 究竟是谁计高一筹——囚徒困境 聪明反被聪明误——囚徒的抉择 奥巴马为何“言而无信”？  
——现实中的困境 为什么彩电无法维持高价？  
——脆弱的价格联盟 为什么博弈论专家输了自己的游戏？  
——公共物品的悲剧 为什么烟草公司反而欢迎烟草广告禁令？  
——背叛未必是坏事 海瑞治贪官的博弈技巧——巧用囚徒困境
- 第三章 当力量成为一种弱势——智猪博弈 “肯德基奶奶”玩的是什么花招——爱搭便车的“小猪” 美国为什么甘心当冤大头？  
——“大猪”的无奈 当“大猪”还是当“小猪”——认清自己的角色 “大猪”的阴谋——运用智猪策略 如何让“小猪”踩踏板——激励机制
- 第四章 谁是胆小鬼？  
——懦夫博弈 左轮手枪里的“俄罗斯轮盘”如何转动？  
——勇敢者的代价 “勇若此，不若无勇。”  
——没有赢家的游戏 自杀式定价是如何吓走对手的？  
——如何避免骑虎难下 油锅里捞铜钱，拼的是“胆量”吗？  
——“勇敢”与博弈均衡的实现 认输的尼克松与司马懿——历史上的懦夫博弈 古巴导弹危机是怎么解决的？  
——“妥协”与博弈均衡的实现
- 第五章 强者未必是最后的赢家——枪手博弈 谁是枪战后的幸存者？  
——三个枪手的对决 谁说败局已定？  
——弱者的生存之道 以少胜多背后的原理——蓝彻斯特定律 为什么同样人数的防守方会失败？  
——“攻守博弈”的难题 为什么诺曼底登陆一定会胜利？  
——现实版的“攻守博弈”
- 第六章 博弈的灵魂所在——纳什均衡 “他是一个天才”——《美丽心灵》的主人公 “剩女”是怎么剩下的——奇妙的“纳什均衡” 《时代》和《新闻周刊》的暗战——确定你的优势策略 为什么麦当劳的边上往往有家肯德基？  
——位置博弈的诡计 情侣之间的“纳什均衡”——性别之战 银行挤兑是怎样发生的——协调博弈
- 第七章 破解囚徒困境的招数——重复博弈 乞丐为何只要1美元而不要10美元——重复的智慧 “范跑跑”何以被千夫所指——用道德保证合作 前线士兵为何不逃跑——忠诚文化走出困局 为什么“最低价保证”不能给消费者带来实惠？  
——惩罚机制见奇效 带剑的契约才有效——让法律站在身后 有时候宽大为怀不一定好——“一报还一报”策略
- 第八章 走向多赢的世界——合作博弈 为什么合作研究获诺贝尔奖的比例越来越高？  
——合作的进化 《越狱》主人公斯科菲尔德“与狼共舞”——在竞争中合作 为什么敌对双方能够达成默契？  
——促进合作的条件 为什么会发生华南虎闹剧？  
——现实中的合谋行为 太监为何成为皇帝的最后武器——防止合谋的机制
- 第九章 教授为什么这么狠心？  
——威胁与承诺 小刚为何撕毁北大录取通知书？  
——威胁与承诺 用什么来证明“我爱你”？  
——权衡可信度 为什么大公司要聘请常年律师？  
——提高可信度 破釜沉舟高明在哪？  
——主动取消选择权 联通用何绝招挽回市场——边缘策略
- 第十章 向前展望，向后推理——动态博弈 凶残海盗亦讲民主——海盗分金 “克林顿的风度，盖茨的头脑”——最后通牒博弈 机关算尽一场空——旅行者困境 保证“公平”的机制——分蛋糕博弈 为什么人们会对量少的冰淇淋付更多的钱——理性有限 股市里的庄家为何频频得手？

<<一读就懂的博弈论>>

- 操纵理性第十一章 萨达姆应该躲到什么地方最安全——随机游走 为什么最珍贵的礼物竟成了无用之物？
- 混合战略 为什么大企业很少偷税漏税？
- 随机战略 猴子的投资收益会比专家差吗？
- 随机游走 怎样选好自己的另一半？
- 麦穗理论第十二章 知己知彼，百战不殆——信息小对称 罗斯柴尔德家族何以暴富？
- 信息承载价值 马克·吐温为何会失败？
- 信息不对称现象 清官为什么被淘汰？
- 逆向选择 大学生信用卡为何被叫停？
- 道德风险 花大钱做广告，只是为了让消费者看么？
- 信息传递 维克瑞如何叫你说真话？
- 信息甄别参考文献

## <<一读就懂的博弈论>>

### 媒体关注与评论

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。

——著名经济学家保罗·萨缪尔森 兵者，诡道也。

能而示之不能，用而示之不用，近而示之远，远而示之近。

利而诱之，乱而取之，实而备之，强而避之，思而挠之，卑而骄之，佚而劳之，亲而离之，攻其无备，出其不意。

——《孙子兵法·计篇》 是谁开始先出招，没什么大不了，见招拆招才重要，敢爱就不要跑

…… ——蔡依林《爱情三十六计》 萨缪尔森曾有一句幽默的话：你可以将一只鸚鵡训练成经济学家，因为它所需要学习的只有两个词：供给与需求。

<<一读就懂的博弈论>>

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>