

<<生活中的博弈>>

图书基本信息

书名：<<生活中的博弈>>

13位ISBN编号：9787509401088

10位ISBN编号：7509401089

出版时间：1970-1

出版时间：蓝天出版社

作者：徐文

页数：275

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>

<<生活中的博弈>>

前言

“博弈”一词听起来玄而又玄，简单地说就是“游戏”的意思。

更准确地说，就是有输有赢的游戏。

可以说，博弈论是通过“玩游戏”而获得的人生竞争知识的理论。

生活中我们每个人都是棋手，大家的每一个行为就如同在一张看不见的棋盘上布一个子，慎重而又精明的棋手们相互猜测、互相牵制，人人争赢，下出许多精彩纷呈、变化多端的棋局。

博弈论就是研究棋手们“出棋”着数中理性化、逻辑化的部分，并将其系统化为一门科学。

也可以说博弈论就是研究个体如何在错综复杂的相互影响中得出最合理的策略。

事实上，博弈论正是衍生于古老的游戏或称博弈如象棋、扑克等。

博弈论原意为游戏理论，像人际关系的互动、球赛或麻将的出招、股市的投资等，都可以用博弈论巧妙地解释，可以说，红尘俗世，莫不博弈。

博弈源自生活，它是朴实生活中所凝结的智慧，用它来指导生活，将会给自己带来最大、最长远的利益。

无论是柴米油盐酱醋茶的生活琐事，还是恋爱、学习或者工作的经历，博弈都在其中扮演着举足轻重的角色，不论是修身与齐家，还是治国平天下，博弈也都在影响着人们的决策和成功。

身边事事皆博弈，学会博弈。

会让你的生活更精彩。

人的一生都在寻求自己的精神家园。

从对知识的无知到有知、从对事业的追求到投身与奋斗、从对人生的懵懂探索到理性攀登与跨越，在财富、名誉、地位的诱惑中穿行以至达到一种对人生对事业的达观情怀，这是一个充满了痛苦和探索的幸福旅程，只有孜孜以求的人才能够达到的境界。

本书主要通过一些精彩生动且具有现实意义的博弈案例和智力游戏来挑战您的智商。

阐述博弈论的策略思维，介绍了静态博弈、动态博弈、纳什均衡、零和博弈、双赢对局等博弈论的基本内容及在生活中的具体应用。

试图让您在这个纷繁的世界上、变幻的社会中学会运用博弈思想，尽可能地对任何事都应付自如，游刃有余。

<<生活中的博弈>>

内容概要

《生活中的博弈》旨在用博弈的常识为您生活的方方面面服务，突出实际运用。因此，少了经济学理论的生涩、枯燥，而生动的事例与超俗的智力将给您增添无比的乐趣。人类社会经济发展史上，发生过三次重大的革命，即边际分析革命、凯恩斯革命与博弈论革命。这让博弈真正地走入了大众的生活。

<<生活中的博弈>>

书籍目录

第一篇 从囚徒困境讲起第一章 博弈论一、博弈的发展 / 4二、博弈的三要素 / 6三、博弈的分类 / 7第二章 认识“囚徒困境”一、“囚徒困境”的故事 / 11二、大家的事情由谁管 / 14三、选A还是选B / 16四、激励优秀, 淘汰低效 / 19第三章 如何打破“囚徒困境”一、合作的约束 / 22二、你不必每次都赢 / 24三、“一报还一报” / 26第二篇 纳什均衡：谁都不能改变策略第一章 博弈的均衡一、爱心护天才 / 32二、为什么对手总喜欢做你的邻居 / 35三、转变旧意识, 树立新观念 / 38四、猜猜猜与换换换 / 40第二章 搬起石头砸自己的脚一、自私的“纳什均衡” / 44二、一碗水没有端平 / 46第三篇 情侣博弈与智猪博弈：先动与后动第一章 情侣博弈：先下手为强一、“情侣博弈”的故事 / 54二、不是情侣的“情侣博弈” / 56第二章 智猪博弈：多劳并不多得一、“智猪博弈”的故事 / 59二、“枪打出头鸟” / 61三、“小猪躺着大猪跑”能改变吗 / 63第三章 “智猪博弈”模型的应用一、为什么大股东挑起监督经理的重任 / 67二、学会满足, 不要贪婪 / 69三、“小猪”跟着“大猪”跑 / 71四、做“大猪”还是做“小猪” / 73第四篇 斗鸡博弈：进一步与退一步第一章 狭路相逢的策略一、“斗鸡博弈”的故事 / 80二、面子 性命 / 83三、“亡命徒”策略 / 85四、先发制人, 放手一搏 / 87第二章 “双赢”为何难以实现一、“骑虎难下”的故事 / 91二、古巴导弹危机 / 95三、航行规则的确定 / 98第五篇 信息有价：信息对称与不对称第一章 对战中的筹码一、减灶诱敌 / 104二、“空城计”中的博弈 / 107三、巧施离间, 智取长平 / 111第二章 信息不对称博弈一、巧识庐山真面目 / 116二、掩耳盗铃的古董商 / 119三、维克瑞拍卖法 / 122四、成功求职的秘诀 / 125第六篇 赌徒博弈：一个硬币换座金山第一章 历史中的赌徒逻辑一、孤注一掷, 弃商从政 / 132二、被逼无奈, 揭竿起义 / 135三、栽赃陷害, 杀女夺位 / 138第二章 小投资大收益的赌徒逻辑一、为什么赌博是坏事 / 142二、是买彩票还是去赌博 / 145第七篇 做规则的制定者：秩序不是不可改变第一章 谁是规则的制定者一、为生存, 吞“死”阍 / 152二、谁分的谁要后拿 / 154三、不患贫而患不均 / 158四、自卑皇帝的游戏规则 / 161五、“第22条军规” / 164第二章 公平分配可能吗一、公平分配 平均分配 / 167二、海盗分金的故事 / 169第八篇 公共知识：皇帝什么都没穿第九篇 选择的智慧：鱼和熊掌能否兼得第十篇 概率迷思：直觉是多么不可靠第十一篇 渤论困惑：思维的两难境地第十二篇 皮洛斯的胜利：成本与收益

<<生活中的博弈>>

章节摘录

“经济人”拥有完全信息是传统经济学中的一条十分重要的基本假设。

但在现实生活中，市场主体因种种原因不可能占有完全的市场信息，大多数情况都是处于信息不对称（指当局者对有关信息的了解是有差异的）的博弈之中。

信息不对称理论认为：市场中卖方比买方更了解有关商品的各种信息。

一般而言，掌握信息较多的一方往往处于有利的地位，可以通过向信息贫乏的一方传递非真实信息而在市场中获益；而信息贫乏的一方则处于不利的地位，但他会努力地另一方获取信息。

信息不对称会损害信息相对缺失的一方的利益，为减少信息不对称对经济产生的危害，政府应参与其中，在市场体系中发挥强有力的调控作用。

促使社会经济向着公平、公正的方向发展。

一个古董商去一个偏僻的农村淘宝。

在一个农户家里，他突然发现他家地上搁着的猫食碗是一个极其珍贵的茶碟。

商人的奸诈使得他并未将这一信息表露于脸上，而是装作若无其事的样子逗起边上正在闭目养神的猫，一副对这只猫爱不释手的神态。

过了一会儿，古董商就向这家主人表示他非常喜欢这只猫，想买下它。

猫主人不卖，古董商迫切地想得到那只珍贵的猫食碗，不惜再次提高本来就已很高的价钱。

最后，古董商出了买猫的“天价”，猫主人才同意将猫卖给这个古董商。

买猫生意成交之后，古董商装作很随意的样子对这家主人说：“这个猫食碗它已经用惯了，一只碗也值不了多少钱，就一块儿送给我吧。

”猫主人这次坚决不干了，一口回绝说：“这可不行。

你知道我用这个碟子已经卖出多少只猫了？

”这就是一个典型的“信息不对称博弈”的例子。

古董商掌握了“猫食碗是古董”这个信息，还自作聪明地认为猫主人不知道，这种“信息不对称”对他有利。

可事实恰好相反，猫主人不但知道，而且还将计就计，利用古董商“认为对方不知道”的错误信息大赚了一笔，这才可谓真正的“信息不对称”！

任何一个人都不可能对所有的事全知全觉，碰到“信息不对称”的困境几乎是不可避免的。

那么应该怎样减少信息不对称造成的劣势呢？

最有效的一点就是博弈参与者在行动之前，要尽可能多地掌握相关信息，建立自己的“信息库”。

比如，人类拥有的知识、经验等，都是十分有用的“信息库”。

虽然我们并不知道将来会发生什么情况，但是掌握的信息越多，正确决策的可能性就越大，决策成功率相应的就越高。

在一局博弈中，信息掌握得越多越好，但它也是不断变化的，博弈参与者千万不要死守着“信息越多越好”这个规则不放，而要具体问题具体分析，及时更新信息。

淘汰已经过时的信息。

再来看一个故事。

有一个靠卖草帽养家糊口的人。

有一天他叫卖归来，感觉很累，刚好路边有一棵大树，他就把草帽放在树下，靠在树上打起了瞌睡。

可等他醒来时，吓了一跳。

放在身旁的草帽全都不翼而飞了。

抬头一看，树上有很多猴子，并且每一只猴子的头上都戴着一顶草帽。

怎样才能从猴子手里夺下帽子呢？

硬抢肯定不行，追不上猴子不说，就算追得上，可那么多猴子，它们总不会等着他一个一个去追吧？

突然，他想起猴子喜欢模仿人的动作，于是就试着举起自己的左手，果然猴子也学他一样举起了左手；他两手举起，做了一个伸懒腰的动作，猴子也跟着照学。

接下来，他慢条斯理地把自己头上的帽子摘下来丢在地上。

<<生活中的博弈>>

众猴哪知是计啊，同先前一样，也跟着纷纷将自己头上的帽子丢在了地上。

卖草帽的人高高兴兴地捡起帽子回家去了。

后来。

他将这件事作为笑话讲给了他的儿子和孙子听。

若干年后，卖草帽人的孙子继承了他的家业。

爷爷与猴子的事又重演了，当他在一棵大树下休息时，猴子又抢走了他的草帽。

孙子想到爷爷曾经告诉他的方法，就不慌不忙地取下自己头上的帽子扔在了地上。

可是，结果却并不如同爷爷告诉他的那样，猴子非但没照着他做，还把他扔下的帽子也迅速地捡走逃开了。

猴子跳到树上得意地对孙子说：“骗谁啊！”

你以为只有你有爷爷吗！

”孙子傻眼了。

这则寓言就告诉我们不断获得最新信息的重要性。

其实，古人所说的“知己知彼，百战不殆”中的“知己知彼”强调的就是博弈中的信息对称，这是正确决策的前提；而紧接其后的“不知彼而知己，一胜一负；不知彼，不知己，每战必殆”中所说的“不知彼而知己”或者“不知彼。

不知己”都指的是我们在博弈中所说的信息不对称的情况，在此基础上所做的决策恐怕就难以取得胜利。

“知己知彼，百战不殆”是一种现实的人生智慧，是一种决策制胜方略，它适用于社会生活的各个领域。

当身处生活当中的每一局博弈时。

我们都应该放开耳目，多渠道获取对方的信息，而不能僵化保守，像刻舟求剑，或者说像上则寓言中卖草帽人的孙子那样使用静态不变的思维，运用已被淘汰的信息去作出令自己失败的决策。

<<生活中的博弈>>

媒体关注与评论

我太虚弱而无力防守，因此我主动进攻。

——罗伯特·E.李兵无常势，水无常形，能因敌变化而取胜者，谓之神。

——孙子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了解。

——保罗·萨缪尔森

<<生活中的博弈>>

编辑推荐

洞悉人性，智慧博弈，在社会的竞争中游刃有余掌控主动，一切尽在《生活中的博弈》。
诺贝尔经济学奖获得者保罗·萨缪尔森（Paul Samuelson）曾说：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了解。
生活即博弈，学懂用好博弈策略，你将会运筹帷幄之中，决胜千里之外。
人生是永无休止的博弈，博弈意味着通过选择合适的策略达到最完美的结果。
掌握了博弈的策略，就掌握了生活中如何决策的学问，从而在关键时刻做出正确选择。

<<生活中的博弈>>

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>