

<<哈佛博弈课>>

图书基本信息

书名：<<哈佛博弈课>>

13位ISBN编号：9787510422959

10位ISBN编号：7510422957

出版时间：2011-12

出版时间：伏学京 新世界出版社 (2011-12出版)

作者：伏学京

页数：211

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>

<<哈佛博弈课>>

前言

我们的生活中无时无刻不隐藏着博弈论的影子。

哈佛大学的教授们研究过一个课题：办公室茶水间的茶匙为什么会神秘消失呢？

原来，办公室的茶匙一般都很精美，像个小小的艺术品，非常招人喜欢。

茶匙的使用者们常常会顺手拿走一只留作私人之用。

对于某一个使用者来说，拿走一只茶匙，别人的利益不过损失了每个人的几分之一而已，反正茶匙多的是。

但是，有这种想法和行动的人越来越多，每个人都顺手拿走一只，最终所有的茶匙就这样消失了。

类似的例子在生活中还有很多，看似不起眼，但它反映的是一个非常严肃的问题，这就是博弈论中的“公共地悲剧”。

每个人都希望从公共资源中获取一部分利益，而不顾忌对他人利益的损害；每个人也都会想到，即便自己不去利用公共资源，别人也会用，那自己为什么不去充分利用？

大家都是聪明人，没人愿意做傻瓜，这种不合作的策略互动导致了最后大家都没有茶匙可用。

如果办公室里的每个人能够懂点博弈论，改变自己的行为方式，从整体利益的角度看待事情，茶匙就不会这样逐渐消失了，类似的公共地悲剧也就能够避免。

博弈是一门策略互动的艺术，博弈论的精髓是：你需要了解对方的想法，你需要考虑他们知道些什么，是什么激励着他们，甚至他们是怎么看你的。

你的策略选择不能完全出于你的主观意愿，还必须考虑到其他参与者如何行动。

我们不能以自我为中心，要理解他人的立场、观念以及利益所在，并运用这种理解来指导行动。

人生中存在更大的博弈，个人的决策不应该只着眼于一个小博弈的胜负。

你从茶水间拿走一只茶匙，看似为自己赢得了利益，最终却让自己没有茶匙可用，给自己造成了很大的不便。

能够看到多大、多远的博弈，则取决于个人的胸襟宽广与否和眼光长远与否。

我们写作本书的意图就在于改变大家观察世界的方式，通过介绍博弈论的概念和逻辑来帮助大家策略性思考。

我们根据哈佛大学的博弈论课程，写出了这一博弈论普及读本。

本书摒弃了传统的枯燥数学模型分析，更多地关注我们实际生活和社会现状中的方方面面，通过生动有趣的案例分析，详细展示了策略艺术如何运用于生活实践。

掌握博弈的基本策略，并有针对性地将其应用于生活实际，将有助于你在社会生活中更好地获益。

<<哈佛博弈课>>

内容概要

人生是一个永不止息的博弈过程。

从事什么样的工作，如何选择伴侣，怎样规划人生，甚至如何减肥，都需要博弈策略的参与。但你不是在一个真空的世界里做决定，因为博弈是一门策略互动的艺术，你的策略选择不能完全出于自己的主观意愿，还必须考虑到其他参与者如何行动。

博弈策略引发了思维革命，它最能震动人类的情感，对来来也最具影响力。

站在博弈论的前沿，占有和分享越多的策略思维艺术，你就会从生活中收益越多。

本书以哈佛大学的博弈课内容为基础，佐以大量生动有趣的案例分析，通过关注我们实际生活和社会现象中的方方面面，引领大家自然而然地进入无处不在的博弈对局。

<<哈佛博弈课>>

书籍目录

第一篇走近博弈论第一课 不一样的博弈 奥德修斯的选择 自然界进化的稳定性 独裁竟是民主选出的 困扰NBA的高薪难题 美丽的均衡第二课 这,就是博弈 博弈是一种策略 博弈的构成要素 博弈论的基本假定 博弈无处不在第三课 博弈给我们带来什么 在相互依存中实现均衡 零和博弈:做的都是无用功 非零和博弈:是两败俱伤,还是双赢 负和博弈:两败俱伤的选择 正和博弈:大家好才是真的好 多次博弈与单次博弈:看眼前,还是长远第二篇必须了解的博弈模型第一课 囚徒困境:选择合作还是背叛 人人都是自私鬼 自作聪明,反被聪明误 为什么光天化日之下的犯罪能得逞 囚徒困境的破解之道 将个人的自私自利转化为社会进步的驱动力 困境永远不会彻底消失第二课 蜈蚣博弈:向前展望,向后推理 海盗们是如何分赃的 倒推法与逆向选择第三课 枪手博弈:弱者的生存之道 谁能最后活下来 枪手如何更好地生存第四课 胆小鬼博弈:对方会不会退让 谁是胆小鬼 胆小和胜利,在于你如何看待第五课 鹰鸽博弈:战争与和平 鹰鸽博弈,强硬与温和的演进 胡萝卜加大棒,威胁与承诺并举第六课 猎鹿博弈:合作的博弈 双赢的合作会持续下去吗 在协作中找到自己的位置与方向第七课 智猪博弈:谁说没有免费的午餐 “搭便车”不完全是小猪的错 无处不在的搭便车行为第三篇竞争与合作的艺术第一课 换位思考 永远不要选择劣势策略 目标必须是对方的目标,而不是你希望的 为什么胜出的总是中间派第二课 利益权衡 没有魔鬼就没有英雄 为何要统一行业内的技术标准 开车要不要遵守限速规定 权衡责权利,发挥制度的效应 正确的选择比努力更重要 1000美元如何拍卖成2050美元 违章停车与理性犯罪第三课 有效信息生存 协同攻击的难题 车险中的道德风险 柠檬市场的破解之道 行为传递的信息远比言语可靠 信息的意义在于掌握主动 抓住有效信息中的机会第四课 承诺与威胁 什么样的威胁最有效 边缘政策的本质在于故意创造风险 让别人威胁你永远不是一件好事 交出控制权,掌握主动权 声誉只有在公开的情况下才可信第五课 选择与机会 概率论专家为什么不赌博 概率可以是变动的 是邂逅美女还是落入虎口 没有选择余地的霍布森选择 比尔·盖茨的选择与时间成本 什么样的选择决定什么样的生活第六课 沟通与协调 情绪影响决策 把对手变成朋友 策略互补的可行性 无法交流时,找出共同规则第七课 合作与信任 “一报还一报”带来合作 道德保证合作的继续 真诚合作但不要轻信 知情不报者同罪第四篇艺术还应该成为技术第一课 处世与判断 用承诺赢得合作 别人可以成为你的镜子 宽恕不能随便使用 希望总会压倒经验 利用甄别机制透析对手的内心 先确定博弈是正确的,再正确地博弈第二课 职场与竞争 选对职业,选对公司 做一头紫色的奶牛 如何让老板给你加薪 跳槽前要考虑成本第三课 高效与管理 招聘难题及解决 如何避免搭便车的员工 激励比惩罚更有效第四课 商业与决策 降价策略不是撒手锏 如果必须冒险,越早越好 马太效应:赢家通吃 最具破坏力的谈判来自最后通牒 讨价还价的边缘策略 报价是一门博弈的艺术 成本最小化与收益最大化第五课 爱情与理性 情人节要不要送玫瑰 爱情的麦穗理论 看球赛还是音乐剧 婚姻的帕累托最优第六课 行动与命运 如何改变拖延的习惯 五年后你希望得到什么 将遥不可及的远景目标分解开来 优势互补的人脉资源开发 不要增大自己失败的可能性 将自身置于危险境地

<<哈佛博弈课>>

章节摘录

一个原始部落共有100个猎人，部落规定：猎人们每天早出晚归地打猎，并把打到的所有猎物带回部落，所有猎物在这100个猎人中平均分配。

日复一日，年复一年，一直以来都是如此。

设想某个年代，其中一个猎人富有政治头脑，并具有与生俱来的领袖气质与领导才能。

他采用各种方法，拉拢了50个人，组成一个利益集团，并和这50个人协商，要求进行投票以确定每个猎人的打猎技术高低，并以此来确定猎物的分配比例。

很自然的，这个集体会以51：49的过半数优势获胜。

此后，我们不妨假设猎物的95%被51人集团平均分享，那么剩下的49人分到的猎物自然很少。

这个猎人当然不会就此满足，他仍然会采用同样的方式来左右投票表决。

于是他又组成了26人的小集团，重新分配这95%的猎物。

接着不妨假设26人集团分到了85%的猎物。

如果那被排挤的25人中胆敢有人表示不满，这个富有谋略的猎人就可以威胁不满者：如果不满意就通过投票让他得到的猎物更少(当然也是投票操纵，26人集团当然是支持，而被排挤的剩下的24人被告知可以投票分享这个不满者的应得猎物，自然他们也会持支持态度)。

在这种情况下，那25个人都将屈服于这种分配方案，结果猎物的绝大部分就被这26人的集团分享。

以此类推，26人转化为14人……最终的结果就变成极少数人甚至是这个领导者占有猎物的绝大部分。

此时，这个领导者可以把手中的猎物当成诱饵来招募武士保卫其特权和地位，拥有这样的特权以后，领导者还可以分得更多的猎物，有了更多的猎物就又可以招募更多的武士来维护自己的特权。

民主中“少数服从多数”的原则最终变成了一个的大多数，众人追求的民主最终却选出了独裁者

。这似乎是天大的讽刺，然而的确是事实。

如果投票中的所有都是理性人，那么私下协商的存在必然会导致这样的结果。

P4-5

<<哈佛博弈课>>

媒体关注与评论

这是一个非物质文化世界，只能感知，不能触摸，它把人类引入博弈对决时代。

——《博弈圣经》作者 曹·国正 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。

——诺贝尔经济学奖得主 保罗·萨缪尔森 人生是一场博弈。

那些人生态度正确、拥有智慧、思路敏捷、目光长远的人，终将会获得 胜利，赢得比别人更多、更好的资源，以不断发展自己、壮大自己。

——哈佛大学第28任校长 德鲁·吉尔平·福斯特

<<哈佛博弈课>>

编辑推荐

博弈论是讨论人们在博弈的交互作用中如何决策的学问。

《哈佛博弈课》由伏学京编著，回归到博弈论本身，对支配思想、落后的感应、纳什均衡、进化稳定性、承诺、信誉、信息不对称、逆向选择等有关博弈论和战略思想进行了生动有趣的阐释。

在阐释的过程中，哈佛大学的教授并没有纯粹地讲博弈论，而是通过经典的电影、故事、现实中的案例等进行分析讨论，深入浅出，娓娓道来，不乏趣味性、幽默性。

告诉读者如何运用博弈论与他人相处、适应并利用世界上的种种规则、在这个过程中确立自己的人格和世界观，并因此改变对社会和生活的看法，使读者以理性的视角和思路看待问题和解决问题，从而在事业和人生的大博弈中赢得最好的结局。

<<哈佛博弈课>>

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>