

<<图解博弈论>>

图书基本信息

书名：<<图解博弈论>>

13位ISBN编号：9787511701787

10位ISBN编号：7511701787

出版时间：2010年3月

出版时间：中央编译出版社

作者：李志新

页数：356

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>

<<图解博弈论>>

前言

“博弈论”这一经济学的重要分支，以其特有的魅力，吸引了越来越多的目光。传统的博弈论书籍都是通过建立大量的数学模型来告诉人们博弈论到底是怎么回事，然而对于大多数对博弈论有兴趣的人来说，理解这些数学模型却是一个难以逾越的障碍。博弈论的目的在于帮助人们制定最优策略，而不是研究博弈理论以及其中的各种均衡。我们学习博弈论的目的，也不是为了享受博弈分析的过程，而在于学会如何赢得更好的结局——把博弈论中的精髓拿来为我所用，争取获得每一次竞争和选择的胜利。人生是由一局又一局的博弈组成，你我皆在其中竞相争取高分。所以说人生是一场永不停止的博弈游戏，每一步进退都关乎成败。没有高深的数学知识，我们同样也可以成为生活中的策略高手。在博弈论中，世界上没有仁慈或怜悯，只有自私自利。实际上，大多数人都只关心自己，这也是人之常情。你不能期盼老板主动为你加薪，因为这对他说来是一种“善行”。想要让老板为你加薪，你只能通过自己的表现让他相信“给你加薪”这件事对他来说是有利的。当你遇见一个让你倾心的异性时，如何向对方发出合适的信号，让他或她愿意与你交往？这可能是一个已经困扰你很久的问题。当你买保险时，几个保险公司的推销员表现不一，怎样在他们中选择最合适自己的保险公司？读了本书，你将能很轻松地回答这些问题。

<<图解博弈论>>

内容概要

博弈论是二人或多人在平等的对局中各自利用对对方的了解，变换自己的策略，达到取胜的目的。

博弈可以分析自己与对手的策略利弊，从而确立自己在博弈中的优势，因此有不少博弈理论，可以帮助对弈者分析局势，从而采取相应策略，最终达到取胜的目的。

本书通过日常生活中经常遇到的一些事情，运用博弈的方法来进行分析，帮助人们正确地进行决策。

<<图解博弈论>>

书籍目录

第一章 初始博弈——世间万千皆游戏 分粥哲学：选择才是博弈的核心 博弈的类型：认清你身处其中的博弈 理性人假设：进入博弈世界的前提 嫉妒：不理性的抉择 纽科目悖论：理性人假设的困境 海盗分宝石：怯懦者继承财富 测试：一个群体的聪明程度第二章 零和博弈——你也知道，我们都是为了生存 鸿门宴与乌江自刎：自己的幸福等于别人的痛苦 赌博：我赢多少你就输多少 俾斯麦海战：弱优势策略 败走华容道：捉迷藏游戏 坐山观虎斗：令人遗憾的两败俱伤 鹤蚌相争：负和博弈的危险性 战争：永远没有胜利者第三章 一次性博弈——对待游客，绝不手下留情 诚实与欺诈：“一锤子买卖”与长期合作 孔融让梨：如果你不是我的兄弟 投机者：让世界变得更加残酷 狼来了：说谎的代价 是否选择排队：我们认识吗 绑架的“哲学”：做一个讲信用的绑匪 蜈蚣博弈悖论：有限次数的博弈 宰相嗜鱼：一次性博弈与重复博弈的选择 谁是傻瓜：让游戏继续下去 破窗理论：有时小题大做的处理是必要的第四章 囚徒困境——如果你是非理性的，那该多好第五章 信号——其实我只是在唬你第六章 序贯博弈——顺序真的很重要第七章 外部性效应——我不在乎你本身有多好第八章 柠檬市场——无奈的选择、因为只能看到表面第九章 合作——大家好，才是真的好第十章 策略——我知道你其实不是为了我着想第十一章 纳什均衡——这样的选择不后悔第十二章 最优策略——众多选择中选择最好的那个第十三章 谈判——我要说服你第十四章 共同知识——我知道你也知道

<<图解博弈论>>

章节摘录

插图：“人都是理性的”这一假设，从其被提出开始就遭到了来自各方面的挑战，这不，有个叫做纽科姆的人编了一个故事。

一天，一个由外层空间来的超级生物欧米加在地球着陆。

欧米加搞出一个设备来研究人的大脑。

他可以十分准确地预言每一个人在二者择一时会选择哪一个。

欧米加用两个大箱子检验了很多人。

箱子A是透明的，总是装着1000美元；箱子B不透明，它要么装着100万美元，要么空着。

欧米加告诉每一个受试者：“你有两种选择：一种是你拿走两个箱子，可以获得其中的东西，——当我预计你这样做时，我就让箱子B空着，你就只能得到1000美元；另一种选择是只拿一个箱子B，——如果我预计你这样做时，我就放进箱子B中1000万美元，你能得到全部款项。

“说完，欧米加就离开了，留下了两个箱子供人选择。

一个男人决定只拿箱子B。

他的理由是：我已看见欧米加尝试了几百次，每次他都预计对了——凡是拿两个箱子的人，只能得到1000美元。

所以我只拿箱子B，就可变成一个百万富翁。

一个女孩决定要拿两个箱子。

她的理由是：欧米加已经做完了他的预言，并已离开。

<<图解博弈论>>

编辑推荐

《图解博弈论》：想要让老板为你加薪。

你如何通过自己的表现让他相信：“给你加薪这件事”对他来说是有利的？

当你遇见一个让你倾心的异性时。

如何向对方发出恰当的信号，让他或她愿意与你交往？

当你买保险时，几个保险公司的推销员表现不一。

怎样在他们中选择最适合自己的保险公司……读了《图解博弈论》，你将能很轻松地解决这些问题。

读了这本书，你将学会如何了解他人心理，如何选择优势策略，如何操纵他人欲望，如何洞悉他人需求，以及在事业和人生的大博弈中如何取得真正的成功。

日常生活中的博弈策略。

<<图解博弈论>>

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>