第一图书网, tushu007.com

<<生活中的博弈论>>

图书基本信息

书名：<<生活中的博弈论>>

13位ISBN编号：9787807242475

10位ISBN编号：7807242477

出版时间：2006-8

出版时间：京华出版社

作者：孙恩棣

页数：231

字数：200000

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

<<生活中的博弈论>>

内容概要

“ 博弈 ”一词听起来玄而又玄，说白了就是“ 游戏 ”的意思。
如果需要更准确点的说法，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。
博弈就是游戏，那么游戏又是什么呢？
从某种意义上来说，游戏是对生活的抽象与概括，是一种简化的人生模型。
比如象棋，有这样几种角色：老将、相、士、车、马、炮和小卒子，俨然一支军队。
当然，比起真实的人生，这个模型过于简单了，但是一样可以映射出现实的生活。
而且，惟其简略，那些被纷繁表象所掩盖的道理才更加明了。
争强好胜是人的天性，这是人们痴迷于各种对抗性游戏或赌局最根本的原因。
博弈论原意为游戏理论，这一理论涉及的“ 游戏 ”范围甚广：人际关系的互动、球赛或麻将的出招、股市的投资等等，都可以用博弈论巧妙地解释，可以说，红尘俗世，莫不博弈。
博弈论探讨的就是聪明又自利的“ 局中人 ”如何采取行动及与对手互动。
人生是由一局又一局的博弈所组成，你我皆在其中竞相争取高分。

<<生活中的博弈论>>

书籍目录

序 体验一种思维的乐趣第1章 初识博弈论——囚徒困境　年光似鸟翩翩过，世事如棋局局新。
　　囚犯的两难选择　　军备竞赛中的原子困境　　价格大战中的低价策略　　大锅饭悲剧　　博弈简史　　博弈的三要素　　博弈的特色　　博弈的基本分类　第2章 谈判高手的利器——纳什均衡　在纳什均衡中，各方的预期全部会实现，所选的策略亦属最佳。
　　什么是纳什均衡　　纳什均衡的作用　　价格战与纳什均衡　　什么“不是”纳什均衡　　稳定而自私的结果　第3章 借力打力——把“囚徒困境”变为一种策略　因观黑白愕然悟，顿晓三百六十路。
　　破解“懦夫困境”　　利用囚徒困境让卖家竞相降价　　最惠客户协定　　老板与员工之间的囚徒困境　　利用囚徒困境让员工努力工作　　破解绩效评估困境　　为价格战解套　　案例：政府帮烟草商解套　第4章 利己未必要损人——零和与共赢　就局部来看，自私对个人有利，但就整体来看，爱心对大家才有利。
　　利己主义、利他主义与资本主义　　零和博弈与非零和博弈　　常和博弈与变和博弈　　二人博弈　　性别之战　　利己不一定要损人　　嫉妒是祸首　第5章 信息有价——信息的对称与不对称　知识就是力量。
　　信息承载价值　　信息不对称理论　　金发尤物的困惑　　啤酒博弈背后的原因　　破解啤酒困境　　什么是公共知识　第6章 优未必胜，劣未必汰——逆向选择　木秀于林，风必摧之；堆出于岸，流必湍之；行高于人，众必非之。
　　柠檬市场　　劣币驱逐良币　　劣行驱逐良行　　“平权行动”导致的逆向歧视　　减员不减薪　第7章 如果没有明天——重复博弈的策略选择　礼貌还是淡漠，取决于是否还要再见面。
　　什么是重复博弈　　重复博弈是信任的基石　　有限重复博弈与无限重复博弈　　“熟人社会”与“生人社会”　　信誉降低交易成本　　诚实的肉票　　正在形成的“新熟人社会”　　盗亦有道的根源　　一切取决于对未来的期望　第8章 兵不厌诈——信息的传递与甄别　强示之以弱，或者弱示之以强，策略也。
　　不利条件原理　　招摇式挥霍　　不买对的，专买贵的　　殊途同归的凡勃伦和扎哈唯　　烧钱做广告的原因　　通过增加负债率显示实力　　信息的提取和甄别　　塔马拉策略　　天上掉馅饼时　第9章 猜心之术——博弈论的策略思维　自古不谋万世者，不足谋一时；不谋全局者，不足谋一域。
　　优势策略和劣势策略　　斯皮尔伯格的一个败笔　　智猪博弈　　同时决策博弈和序贯决策博弈　　依存策略和触发策略　　冷酷策略　　“一报还一报”策略　第10章 萝卜与大棒——威胁、承诺及其可信性　你最应该做的事就是让对手相信，你有办法看出并严惩作弊的行为。
　　威胁的可信性　　惩罚机制　　威胁与承诺的分寸　　威胁与承诺的异同　　欧佩克的私下行动问题　　一报还一报　　“一报还一报”策略的缺陷　　从以眼还眼到唾面自干　　合作的演进　　以德报德，以直报怨　　杀一做百　　连锁店悖论　　以非理性手段阻挡对手　　以理性手段阻挡对手　第11章 上上之策——筛选最有利的均衡　夫未战而庙算胜者，得算多也；未战而庙算不胜者，得算少也。
　　帕累托优势　　帕累托优势均衡　　风险优势均衡　　聚点均衡　　帕累托改善　第12章 全民游戏——大规模协调博弈　生活中的每一员，都是协调博弈的参与者。
　　交通的协调博弈　　语言的协调博弈　　钞票、“超女”和球迷　　踏上不归路　　协调博弈型产业　　办公软件的协调博弈　　从价格战到规格战　　因普及而更普及　　协调博弈在个人电脑发展中的角色　　腾讯QQ的核心竞争力　　游戏公司的免费诱饵　　破解协调博弈型产业　第13章 别无选择——谈判中常用的一些博弈论策略　绝不妥协，除非交换。
　　胆小鬼博弈　　狂人的优势　　陷自己于被动　　切断联系　　尴尬的截止日期　　边缘策略　　增加谈判筹码　　讨价还价和保留价格　　最后通牒　第14章 博傻游戏——寻找下一个冤大头　不要劝傻瓜停止花钱。
　　更大笨蛋理论　　经济泡沫　　击鼓传花　　大钞博傻　　股市博傻　　彭奇圈套与

<<生活中的博弈论>>

“ 神秘链 ”　第15章 概率迷思——随机事件的可能性　当你自估成功概率已达到40%－70%，你就该去做这件事了。
概率论，邪恶的智慧之花　可行性的依据　贝叶斯学派与频率学派的争论　彩票与赌博的异同　嗜赌成性结果一定是输　邀天之宠　增大自己成功的概率　每个人的“ 运气 ”都独立于其他的人　赌徒谬误　第16章 自相矛盾——逻辑思维与悖论　测验一个人的智力是否属于上乘，只看脑子里能否同时容纳两种相反的思想。
逻辑与悖论　无穷倒退　鳄口逃生　绞刑悖论　理发师悖论　口袋博弈
逻辑中隐藏的陷阱　事先概率和事后概率　第17章 感性赌局——赌场里的博弈原理　每个人都不满足于自己的财产，每个人都满足于自己的聪明。
边际效用递减　圣彼得堡悖论　风险偏好　人人都有自己的价值倾向　价值观影响效用　赌博和投资的异同点　赌博和边际效用的递减　博弈论不是《赌经》　第18章 规则的演进——各方权益的均衡　假设强盗是理性而且自私的，那么强盗之间的博弈，是现实中许多规则的模型。
群盗逻辑　权益的均衡　屁股为什么能决定脑袋　游戏规则是这样形成的　从剑客博弈所看到的　霍特林悖论　“ 三个剑客 ”与“ 两个杂货铺 ”　投票悖论　独裁定律　效率与民主　公平关乎稳定　第19章 竞买机制——拍卖和招标中的博弈思维　博弈论专家们向来就对拍卖和招标很感兴趣。
拍卖与招标的异同　英格兰式拍卖　第二价位密封投标拍卖　诚实是优势策略　荷兰式拍卖　第一价位密封投标拍卖　保留价格拍卖　赢家的诅咒　结语 走出纯粹理性的局限

章节摘录

价格战与纳什均衡　　在我们熟悉的国内家电价格大战中，虽然不是两个对手之间的博弈，但由于在众多对手当中，每一方的市场份额都很大，每一个主体人的行为后果，受对手行为的影响都很大，因此，其情景大致也是如此。

如果清楚这种前景，双方勾结或合作起来，都实行比较高的价格，那么双方都可以因为避免价格大战而获得比较高的利润。

有人把这样一种合作的做法，叫做“双赢博弈”。

现在我们经常会看到各种各样的家电价格大战：彩电大战、冰箱大战、空调大战、微波炉大战等等，其最终的受益者当然是消费者。

在这里，我们可以解释厂家价格大战的结局也是一个“纳什均衡”，而且价格战的结果是谁都没钱赚。

从这个案例中我们可以引申出两个问题，一是竞争削价的结果或“纳什均衡”可能导致一个有效率的零利润结局；二是如果不采取价格战，作为一种非合作博弈其结果会如何呢？　　每一个企业，都会考虑是采取正常价格策略，还是采取高价格策略形成垄断价格，并尽力获取垄断利润。

如果垄断可以形成，则博弈双方的共同利润最大。

这种情况就是垄断经营所做的，通常会抬高价格。

另一个极端的情况是厂商采用正常的价格，双方都可以获得利润。

从这一点，我们又引出一条基本准则：“把你自己的战略建立在假定对手会按其最佳利益行动的基础上。”　　事实上，完全竞争的均衡就是“纳什均衡”或“非合作博弈均衡”。

在这种状态下，每一个厂商或消费者都是按照所有的别人已定的价格来进行决策。

在这种均衡中，每一企业要使利润最大化，消费者要使效用最大化，结果导致了零利润，也就是说价格等于边际成本。

在完全竞争的情况下，非合作行为导致了社会所期望的经济效率状态。

如果厂商采取合作行动并决定转向垄断价格，那么社会的经济效率就会遭到破坏。

这就是为什么WTO和各国政府要加强反垄断的意义所在。

媒体关注与评论

善博弈者为赢而玩，就算把他丢到海里，他也能衔条鱼爬上来；就算天塌下来，他也能捞只天鹅。
为赢而玩决非“不择手段地求赢”。
从博弈论的观点看，有时候输赢不过是同一硬币的两面。
只要有MBA或是大学主修经济的人，几乎都会在课程上正式接触到博弈理论，不懂博弈理论的人在和这些人过招时，难免会屈居下风。
笔者的宗旨就是要帮助大家在策略上胜过生活中的竞争对手，或者起码能并驾齐驱。
玩的就是心跳！
博弈，更大程序上是一种心态，拿起来放得下的游戏心态。
生活由一局又一局的博弈所组成，你我皆在其中不遗余力地争取高分。

<<生活中的博弈论>>

编辑推荐

善博弈者为赢而玩，就算把他丢到海里，他也能衔条鱼爬上来；就算天塌下来，他也能捞只天鹅。
为赢而玩决非“不择手段地求赢”。
从博弈论的观点看，有时候输赢不过是同一硬币的两面。
只要有MBA或是大学主修经济的人，几乎都会在课程上正式接触到博弈理论，不懂博弈理论的人在和这些人过招时，难免会屈居下风。
笔者的宗旨就是要帮助大家在策略上胜过生活中的竞争对手，或者起码能并驾齐驱。
玩的就是心跳！
博弈，更大程序上是一种心态，拿起来放得下的游戏心态。
生活由一局又一局的博弈所组成，你我皆在其中不遗余力地争取高分。

第一图书网, tushu007.com

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