

<<每天懂点博弈论>>

图书基本信息

书名：<<每天懂点博弈论>>

13位ISBN编号：9787510701160

10位ISBN编号：7510701163

出版时间：2010-1

出版时间：中国长安出版社

作者：刘娟,何君

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>

## &lt;&lt;每天懂点博弈论&gt;&gt;

## 前言

生活处处是博弈两个人在非洲大草原上漫步，突然遇到了一只狮子。一个人赶紧从背后取下一双更轻便的运动鞋换上；另一个人急坏了，骂道：“你干嘛？再换鞋也跑不过狮子啊！”

”换鞋的那个人说：“我只要跑得比你快就够了。”

”博弈，就是用这种思维来突破看似无法改变的局面，解决现实中的严肃问题的策略。

在博弈中，一切应变策略都是有针对性的，你必须将他人的决策纳入自己的决策考虑中，根据对手的策略进行决策，最终选择最有利于自己的战略。

博弈论，又称为博弈学、对策论，是一种既简单又复杂的游戏理论。

是指某个人或组织，面对一定的环境条件，在一定规则的约束下，依靠所掌握的信息，从各自可选择的行为或策略中进行选择并加以实施，从各自的行为中获得相应结果或收益的过程。

研究博弈理论以及其中的各种均衡，是数学家们的事情，但是，把博弈论中的精髓拿来为我所用，争取在每一次竞争和选择中获胜，是我们每个人都要关注的事情。

古往今来的成功人士，无不是运用博弈智慧的高手。

三国时，孙刘联军之所以能够取得赤壁之战的胜利，就归功于他们无所不用其极的“博弈策略”，使曹军在博弈中总是“慢半拍”，继而失策，走向崩盘，最终孙刘联军利用东风火烧曹军；在第二次世界大战中，美军首脑利用信息优势，在博弈中获得胜利，使日军在中途岛战役中溃败，等等。

随着社会不断进步，我们的生活也变得越来越丰富而复杂，太多的问题要求我们进行理性的选择，面对纷繁多变的世界，我们深感无所适从，幸而博弈论的许多原理正可以为我们排忧解难。

不过，需要注意的是，博弈的目的在于获得巧妙的策略，而不是解法。

所以，我们学习博弈论的目的，不是为了享受博弈分析过程的美妙，而是为了赢得更好的结局。

那么，博弈论可以给我们带来哪些好处呢？

首先，博弈论能够帮助我们看透世事的本质和规律，理解人性、自然万物以及社会发展变化的趋势，让我们在工作 and 生活中变得睿智、从容，不轻易走入误区和陷阱，不招惹各种不必要的麻烦，并能够在问题出现时及时化解。

其次，博弈论能够让我们变得更加完美。

有时候，我们的博弈对手并非是某个具体的人或组织，而是某种抽象的东西，比如坏习惯、偏见、困难甚至是自己的“心魔”。

当我们掌握博弈的技巧和策略后，就能有效地战胜各种无形的障碍，让自己变得更强大，活得更踏实。

人生如同博弈，在这场讲究规则的游戏中有各种各样的参与者，我们谁也不可能仅靠一个人的力量把事情做好，我们需要协作、妥协，最终达到共赢，这也是博弈的根本目的。

掌握博弈的精髓，就能让我们在人情社会中变通求胜，在权利的争夺里进退自如，在感情的烦恼中理清头绪……本书将原本深奥的博弈论理论通俗化、简单化、故事化，作者在行文过程中通过大量典型的实例，结合中国人情社会的实际情况，就博弈论对我们日常生活的制约和影响作了详尽而深刻的剖析。

博弈时时存在，它就在我们的身边。

阅读本书，你可以通过精彩的故事掌握博弈论的精髓，提高自己对社会现象的洞察能力和决策能力，并将博弈论的原理和规则运用到自己的人生实践中，在面对问题时作出理性的选择，减少失误，突破困境，取得事业和人生的成功。

这是一本具有实用价值的书，是帮你解读中国人情社会的密码。

全书共分为12章，从我们最熟悉的“囚徒困境”说起，到博弈中的优势策略，再到颇具童话色彩的智猪博弈等，内容涉及古今中外的人文、历史、政治、军事、经济、管理、心理行为等方方面面，详尽地介绍博弈论的基本思想、模型及运用，并且寻求指导生活决策的方法。

无论你在什么时候，从哪一章开始翻阅本书，都能够找到对你有借鉴意义的东西，让你感受博弈的精巧和运筹帷幄的淋漓畅快！

## <<每天懂点博弈论>>

当然，世事无绝对，凡事总是相对的，博弈论也是如此，这就需要在博弈中把握好尺度。一方面，我们在处理人生大事时，应当用博弈论的思维与策略来帮助自己获得成功；另一方面，在生活小事上，我们不要刻意博弈，不要被动入局，因为最高的博弈境界，应该是忘掉博弈，忘掉诸多博弈原则，进入浑然忘我的境界。

## <<每天懂点博弈论>>

### 内容概要

这是一本具有实用价值的书，是帮你解读中国人情社会的密码。

全书共分为12章，从我们最熟悉的“囚徒困境”说起，到博弈中的优势策略，再到颇具童话色彩的智猪博弈等，内容涉及古今中外的人文、历史、政治、军事、经济、管理、心理行为等方方面面，详尽地介绍博弈论的基本思想、模型及运用，并且寻求指导生活决策的方法。

无论你什么时候，从哪一章开始翻阅本书，都能够找到对你有借鉴意义的东西，让你感受博弈的精巧和运筹帷幄的淋漓畅快！

## &lt;&lt;每天懂点博弈论&gt;&gt;

## 书籍目录

第1章 博弈无处不在：没什么不能没策略从囚徒困境说起1+1到底等于几谁也不是傻子策略通常是“利己”的选择策略的威力：一个桃子引发的悲剧人生需要游戏精神第2章 优势第一：博弈的目的就是占便宜智猪博弈：便宜不占白不占淘汰劣势策略枪手博弈：最优秀的人最先挂掉敌人的敌人是盟友做个“跟班”也不错弱者未必是输家第3章 差异化竞争：纳什均衡就是最优反应性别大战博弈：夫妻总是互补的有唱戏的就有敲锣的铁腕鹰派PK委曲求全妥协是和谐的基石第一次可能导致惯例，惯例可能影响永远相关均衡：迅速识别参照信号第4章 随机应变：混合策略就是迷惑对手懦夫博弈：最后一币少做决定挑战孙膑：田忌赛马可以这样玩今晚，小偷到谁家串门随身带枚幸运币曹操的七十二座疑冢冒险经常被奖励第5章 从结果到原因：逆推法的完美均衡传说中的“海盗分金”对别人好就是为自己好博弈树：每个结点都要对画出你的成功路径逆向博弈能够干点啥逆推法不是万能的第6章 从一夜情到天长地久：重复博弈的秘密一夜情、多夜情、天长地久左手“陌生人”，右手“熟人”找到那个陪你到地老天荒的人所有的诚信都是有利可图的重复博弈的道德底线在哪里大家好才是真的好第7章 博弈的背后是实力：承诺、威胁与报复承诺：不要孔子的空口支票明确与可信的威胁才是真正的威胁装疯卖傻：空洞威胁并非一无是处交出控制市又，以退为进大棒与胡萝卜：两手都要抓，两手都要硬报复策略：为下一次博弈做准备第8章 信息博弈：偷看上帝的底牌掌握信息，比对手更了解对手你要杀死谁：用“真实”的假信息迷惑对手小心，别让你的“谎言”穿帮信息甄别：你知哪句是真哪句是假信息优势颠覆博弈规则抓住时机就是把握正确的信息第9章 算计：算自己的也算对手的忠臣为什么经常败在奸佞手下恐怖的和平：美苏铁幕对峙明白博弈的目的：我的奶酪是什么爱情究竟值多少钱：博弈的相对成本博弈不是一根筋人多的坏处，如何走出集体行动困境第10章 声誉：给重复博弈做投资声誉是博弈的最牛境界“好名声”是攒出来的杜十娘的玉石俱焚策略“恶人”必须层出不穷第11章 设局：为什么骗子总能得逞骗子都是博弈高手每个人都有被骗的心理缺陷骗子如何一步一步诱人入套业余对付专业，揭穿骗局的成本有多高牢记三句话，理智避开骗局陷阱打破“好人总是斗不过骗子”的定式第12章 打破规则：不按常理出牌投名状，上阵都是亲兄弟裸奔，实施透明策略变招，做一只会拐弯的毛毛虫干脆修改博弈规则大事博弈，小事随缘

## &lt;&lt;每天懂点博弈论&gt;&gt;

## 章节摘录

策略通常是“利己”的选择上一节我们说到，灰姑娘为了得到王子，可谓费尽心机：她小心翼翼地与继母和两个姐姐周旋，忍受了常人难以忍受的委屈与痛苦；为了不让王子识破自己天仙容貌后的卑微身份，她每天午夜12点准时逃离王子的视线；为了最终得到王子，关键时刻，她不顾继母与姐姐的阻挡，勇敢地穿上了那双表明她身份的水晶鞋，最终得到了幸福。

可以说，灰姑娘的每一步选择，无非一个出发点：牺牲对手，成全自己。

这也是在这场争夺王子的博弈中所有人的出发点，而要实现这个目的，就必须牺牲对手的利益。

这与博弈的基本策略——“损人利己”不谋而合，它对应的是零和博弈。

损人利己策略的最大特点是“将自己的幸福建立在他人的痛苦之上”，每一方都要“损人利己”才能成为赢家。

这种策略是各种竞技体育中唯一的策略，在竞技体育中，最终只能有一个赢家，一方要取得胜利，必须击败另一方。

比如，2009年7月，在英国温布尔登网球公开赛中，瑞士网球名将费德勒战胜美国头号种子选手罗迪克，获得冠军殊荣。

费德勒的胜利，就是建立在罗迪克的失败之上的，这就是典型的损人利己策略。

与“损人利己”不一样，“损人不利己”所对应的是负和博弈。

这种策略的本质是：双方经过斗争与冲突，各自的利益都减少了。

我国传统的寓言故事“鹬蚌相争”就很好地诠释了这种策略。

一只河蚌正从水里出来晒太阳，一只鹬飞来啄它的肉，河蚌马上闭拢，夹住了鹬的嘴。

鹬忿忿地说：“今天不下雨，明天不下雨，你就会渴死。”

河蚌也不甘示弱，对鹬说：“今天你的嘴取不出，明天你的嘴取不出，你就会饿死。”

它们俩谁也不肯放开谁，一个路过的渔夫见了，就把它们都捉走了。

故事中，鹬和蚌都选择了“损人不利己”的策略，最终双方都吃了大亏，搭上了性命，倒让“局外人”渔翁占了大便宜。

既利人也利己，则是博弈中的第三大策略，它所对应的是正和博弈。

这种策略的最大优点是：博弈双方的整体利益会在原有基础上得到增加。

下面这个故事就很好地说明既利人也利己策略的这一特点。

茂密的森林里有两只狮子，平时他们都是独来独往的。

有一天，两只饥饿的狮子同时发现了一只死斑马。

它们相互望了一眼，谁都没有行动，而是迅速展开了激烈的心理博弈。

它们都在想：将对方赶跑吧，自己就能独享美味，但是这样做风险很大，对方的实力强，真的动起手来，我可能占不到什么便宜，还可能两败俱伤；放弃离开吧，到手的美味吃不着，太窝囊，这件事传出去以后，我还怎么在林子里混？

经过激烈的思想斗争，两只狮子都想：与其拼个你死我活，不如合伙分享，这样做大家都有便宜占。

于是，它们同时走向对方，互相握了握手，一起瓜分地上的美味。

这两只狮子采取了合作的策略，既让自己得益，又使对方受益，从而提高了它们的整体利益：原本大家都是饥饿的，现在大家都吃到了斑马肉。

这就是一种“利人利己”的策略。

接下来还要谈一种非常有意思的策略——既不损人也不利己，也就是我们通常所说的“不入局”：根本就不参与博弈，当然就没有输赢之说。

生活中也很多这样的例子，比如，股市行情好的时候，很多人把钱从银行里拿出来炒股，每天算计着自己赚了还是亏了；可有些人呢，根本不加理睬，照样把钱放在银行，这种策略就叫“既不损人也不利己”，结果这些人当然是既不亏也不赚了。

不知道你注意到没有，在以上四种策略中，除非你不想入局，只要入局，总会有至少一个输家。

如果你不想做超然事外的局外人，也不想做那个每次都输的“冤大头”，那就要想办法在博弈中赢。

而要想赢，就得用赢家的思维去想问题，那就是学会用利己的策略想问题，做事情。

## <<每天懂点博弈论>>

生活中很简单的一件事情，如果你懂得从利己的角度出发考虑问题，用好了策略，肯定会得到较好的结果。

身在职场的朋友可能经历过这样的事：某次，你突然发现同事的一个把柄，于是你犹豫了，要不要告诉上司？

如果打了小报告，可能得到上司的信任，上司会觉得你是自己人，从此给你的职场一路开绿灯，而同事在公司就不好混了，这是损人利己策略。

如果上司是一个讨厌打小报告的人，不但不理会你，还对你产生厌恶之情，从此远离你这个“小人”，而对同事也严肃处理，这就是典型的损人不利己策略。

如果上司理性地对待你的小报告，觉得同事这么做有一定的道理，而你向他汇报也是一种负责任的态度，他从不同的角度肯定你和同事的行为，那么，你的做法就是既利人又利己的。

不过，需要提醒的是，对于打小报告这种事情来说，既利人又利己的可能性很小，它会使人與人之间失去信任，而且打小报告的人容易受到大家的唾弃与孤立。

所以，遇到这种事情，你得好好博弈博弈，千万不要头脑一发热，就跑到上司那里先把小报告打了。即便要打，也得好好合计合计，千万不要干那种损人不利己的事，起码得选一个对自己有利的策略吧。

。



## <<每天懂点博弈论>>

### 编辑推荐

这是一本具有实用价值的书，是帮你解读中国人情社会的密码。

全书共分为12章，从我们最熟悉的“囚徒困境”说起，到博弈中的优势策略，再到颇具童话色彩的智猪博弈等，内容涉及古今中外的人文、历史、政治、军事、经济、管理、心理行为等方方面面，详尽地介绍博弈论的基本思想、模型及运用，并且寻求指导生活决策的方法。

无论你什么时候，从哪一章开始翻阅本书，都能够找到对你有借鉴意义的东西，让你感受博弈的精巧和运筹帷幄的淋漓畅快！



<<每天懂点博弈论>>

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>