

<<没有理由不赢>>

图书基本信息

书名：<<没有理由不赢>>

13位ISBN编号：9787511703651

10位ISBN编号：7511703658

出版时间：2010-8

出版时间：中央编译

作者：陈一婧

页数：334

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>

<<没有理由不赢>>

内容概要

本书选取了大量有趣的小故事，经过博弈分析，教人们用博弈的眼光去看待与分析这些故事，以期帮助人们更好地理解社会的秩序，理解人与人之间的矛盾和冲突，使得人们能更理性地融入社会。如同博弈论经济学家梅尔森（2007年诺贝尔经济学奖得主之一）所说：对于矛盾冲突的理解，有助于建设一个更加和平美好的社会。

本书并非说教式的高深教材，通俗易懂是其特点。选取的故事基本涵盖了博弈论的主要知识点，故事的内容亦是五花八门，紧随其后的点评则通过寥寥几句将故事的博弈本质揭露出来。

<<没有理由不赢>>

书籍目录

初始博弈——世间万千皆游戏 博弈的类型：认清你所身处其中的博弈 老鼠遇见猫：算则生，不算则死 不值得定律：不值得做的事情不要做 渔夫与小鱼：“蚊子”再小也是肉 谁被释放了：用眼睛和头脑去寻找机会 分粥哲学：选择是博弈的核心 推迟离开：我要狠狠报复 布里丹的驴子：世上竟有这么蠢的家伙 嫉妒：理性是博弈的前提 纽科姆悖论：理性人假设的困境 测试：一个群体的聪明程度 袋鼠与管理员的博弈：你把笼子修得再高也没用 非理性：博弈航行中的一块礁石 为什么总是小孩获胜：你以为事情应该是怎样 苍蝇与蜜蜂：能够飞出瓶子的竟然是笨的一方 抉择：有时只是那一瞬间头脑空白下的行动 隐权力博弈：本人的实力可不是表面看来那么简单 森林中的博弈：你们不相信吧，那就跟我来 区寄智斗强盗：乘你不备要你命 农民与服务生：你学我干啥 当老虎来了：不急，请容我穿上跑鞋 彼得原理：不是爬得越高就越好 损失了两马克：不为“打碎的牛奶”哭泣 北极熊与海豹：谁说守“株”待不了“兔”负和博弈——你也知道，我们都是为了生存 两败俱伤：负和博弈 幸存者游戏：你绞尽脑汁要存活，别人又何尝不是 鹤蚌相争：双方都没有好处，却便宜了他人 战争：永远的负和博弈 蔡锷和袁世凯的博弈：麻痹敌人，让对方放松警惕 武则天和王皇后的博弈：你的都是我的，我的还是我的 古巴导弹危机：斗鸡博弈中的妥协之道 鸿门之宴与乌江自刎：有些人是注定无法合作的一次性博弈——对待游客，绝不手下留情 宰相嗜鱼：单次与重复博弈的选择 对待游客：绝不手下留情 楚庄王的用人之术：以宽广的胸襟服众 宋清卖药：做得好才能做得久 回头客：还是不要欺骗的好 孔融让梨：如果你不是我的兄弟 瘦羊博士：其实收益有很多种 投机者：让世界变得更加残酷 狼来了：说谎的代价 烽火戏诸侯：下次没人再信你 匹诺曹：诚实并不是一件可以轻松拥有的美德 是否选择排队：我又不认识你 绑架的“哲学”：做绑匪也要讲诚信 五元？十元？

：如何选择你才能有更多机会？

亡羊补牢：及时补救可以减少后面的损失 “破窗理论”：打坏玻璃会引起犯罪猖獗？

被解雇的员工：有时也要小题大做 破窗理论：一次还是重复？

蜈蚣博弈悖论：有限次数的博弈纳什均衡——这样的选择我不后悔 智猪博弈：不劳动者亦得食 挤车困境：狭路相逢勇者胜 债务与纳什均衡：欠钱的是爷 匪徒与侦察员：我要逃，你要抓，那就来斗斗法 为何票贩子屡禁不止：猫捉老鼠的游戏 麦琪的礼物：亲爱的，我为你准备了最好的礼物

猎人与猎狗的博弈：不在其位，不谋其政 村口的一排树：公共知识博弈 红色的还是白色的：让个人信息成为公共知识 房地产开发：你要不开发那就我来 旅行者模型：损人一千自损八百 西单两家商场的位置选择：好生意扎堆儿 协和谬误：欲罢不能的困境 虎怒决蹻与鳄鱼效应：舍得，有舍才有得 情侣看电影：别让月亮代表你的心 鹰一鸽博弈：先下手为强，后下手遭殃 羊群的选择：弱者的求生之道 大学生点名博弈：逃课的悲剧 高校贫困生助学贷款：增加博弈的成本序贯博弈——顺序真的很重要 序贯博弈：先后各有各的优势 田忌赛马：顺序其实很重要 枪手博弈：英雄创造历史，庸人繁衍子孙 轮流付账：真是“公平”的付账方式啊！

孙臆与庞涓取饼：你以为多拿就能赢吗？

中国人的幽默：只要你过得没我好 两个故事：不同的说话方式造成不同的结果 橄榄球决赛：如果要冒险的话请趁早 是否改变选择：计算期望收益 海盗分金：第一个分配的才是大赢家 创业的博弈：“在位者”的威胁不足信 黔之驴：力所能及的最优选择 功败垂成：高才生的一场轮盘赌 阿罗不可能定理：顺序会改变一切囚徒困境——如果你是非理性的，那该多好 囚徒困境：如果你不够理性该多好 串供：约定到底有多可信？

为何需要法律之博弈思考：秩序是良性发展的保证 机会：有准备的人才能得到？

无声的较量：你不就是这个意思吗？

落水的博士：我不知道竟是这么一回事 首因效应：我一眼望去就知道你这个人很不错 美女与老虎：两难抉择 堵车：我管你后面是火山地震还是洪水爆发 选择：小心你的非理性同伴 战国七雄：最理性的选择带来了最终毁灭 军备竞赛：发动核战争是出于好意？

航空公司的决策：出乎意料的结果 贸易保护：谁都不想为别人买单 唐朝人的计谋：明天你会出

<<没有理由不赢>>

卖我吗？

柠檬市场：信息不对称造成的困境 低效率员工：你的态度为何总是这么积极？

保险公司的困境：坏人总是有张好面孔 裁员还是减薪：这不是一个问题 懒蚂蚁效应：什么是懒的标准？

马太效应：底层的厮杀 三鹿奶粉事件：卖奶粉不能卖了良心 霍布森选择：选择的假象 指鹿为马：并不高明的庄家 所罗门断案：舍不得孩子套不住“狼” 酒吧博弈：少数人的博弈 石油输出国组织合作：大家好，才是真的好信号——其实我只是在唬你 破釜沉舟：可能项羽也在害怕 小鸡游戏：要让对方相信你的威胁 威慑：我也害怕但我不能表现出来 公交车老汉：假逃犯吓跑真抢匪

假威慑：有些威胁是吓不倒别人的 拿破仑的威胁：别以为我不会开枪 拿破仑打架：不信打不倒你 打架：比比谁更男子汉 孙武治兵：大王的爱妃也照杀不误 交通规则：开车用不着玩命 空城计：玩的就是心跳 李广解鞍退敌：告诉对手你不害怕 最早的空城计：败给了自己的胆怯 三个和尚的故事：够狠你就打断自己的腿 围师必阙：增加对方的选择 伍子胥的智慧：宁可信其有，不可信其无 排队：跟着别人走未必就是正确的 羊群效应：大家都这么做就一定对吗？

银行挤兑：谁都不想做倒霉鬼 索罗斯的金融风暴：如何做羊群效应的领头羊 职场中的羊群效应：做“羊”是理性的选择 畅销书：能分一杯羹也不错 餐厅的博弈：厕所比厨房还干净？

！

手机的故事：不要贪那点小便宜 商鞅徙木为信：信用何止五十金 吴起杀妻求将：传递信号也要分对象 庞氏骗局：我说行就是行，不行也是行 布朗与露西：这有个球，你来踢吧 “南海泡沫”事件：大家一起吹，破了我不赔外部性效应——我不在乎你本身有多好 QQ的胜利：不选我就没人跟你玩 QWERTY式键盘：我的地盘我做主 路径依赖：习惯的力量很可怕 一个房地产寓言：房价就是这样被炒起来的 租房与买房：对不同的人来说选择也是不同的 约会博弈：不比较一番怎么能知道好坏 “女王选夫”的故事：也许不一定会选最好的 “麦穗理论”：选择较好而非最好 自己人效应：咱们其实差不多 美女投票论：大家认为好的就真的好吗？

听话的猴子：强迫成习惯，习惯成规矩 马屁股和航天飞机：路径依赖力量大 戴尔的神话：从卖邮票的路径走出了亿万富翁 商业活动中的路径依赖：就是要让你离不开我合作——大家好，才是真的好 两个饥饿的人：合作求生 天堂与地狱的区别：其实只在一线之间 凑份子游戏：你少出一点，我也少出一点，最后还怎么赢！

爱打赌的夫妻俩：最怕就是窝里斗 天才兄妹：我在用我的方式跟你打招呼 婆媳关系：很难分清对错的家务事 情绪投射与反投射：你以怎样的表情待我，我便以怎样的表情待你 离婚财产分割的问题：是一拍两散还是好聚好散 爱克斯罗德实验：针锋相对策略 索马里海盗：在各大国博弈间潇洒存活的一颗毒瘤 屠夫的帽子博弈：以最小的损失换取最大的利益 中国学生负担过重问题：竞争的无奈 公地的悲剧：拿公家的绝不手软 水资源的公地悲哀：理性博弈背后的危机 国防：公共产品的外部效应 逃跑的士兵：身不由己的理性 待宰的猴群：沉重的沉默 协同攻击难题：如何确认对方收到了自己的信息 合作：小心你的伙伴谈判——我要说服你 谈判：就是要冲击你的底线 戴高乐的“空椅”政策：别想忽视我 洪赵争水：我不要命了，你敢吗 分遗产：永远别让竞争对手知道你的偏好 妇女与鳄鱼：有惊无险的最优抉择 定价：歧视往往与垄断相伴而生 张仪的谈判策略：信息不对称的博弈 分橙子中的谈判：合作博弈可以实现双赢 分蛋糕：博弈也需速战速决 组织同学踢球：快点来，就差你一个了！

慕尼黑会议：给你一块肉，你去咬别人吧 诸葛亮舌战群儒：瓦解合作博弈的联盟 杯酒释兵权：打开天窗说亮话 脏脸博弈：信息公开的后果 石油暴涨中的利益博弈：少数派的游戏 塔木德方案：看似奇怪实则公平的博弈妙解策略——我知道你其实不是为了我着想 海关和进口商：你有张良计，我有过墙梯 政府与商船的博弈：我知道你其实不是为了我着想 老师的生日：逻辑是博弈的利刃 一道测试题：你真的就只有这些选择吗？

绑架者与警察的博弈：魔高一尺，道高一丈 老人与小孩：耍个花招让你们不再喧闹 小孩与狗熊：说你傻你还真傻 裁员与减薪：比较之下也只好这样了 警察与小偷博弈：我们来躲猫猫 猎杀骆驼：你的眼里看到的只能是你的猎物 石头、剪子、布：你这个人不讲究，你不按套路出招 冗员悖论：宁做鸡头不为凤尾 信任博弈：一纸合同的意义 杀一儆百：杜绝员工偷懒 马蝇效应：灵活地

<<没有理由不赢>>

激励下属 百事可乐与可口可乐的百年博弈：由追随者到分庭抗礼

章节摘录

初始博弈——世间万千皆游戏 区寄智斗强盗：乘你不备要你命 唐代著名的文学家、哲学家柳宗元在贬到今天广西柳州当刺史的时候，曾经记载了发生在湖南郴州的一个小孩徒手杀死两名强盗的真实故事。

这篇文章名为《童区寄传》，翻译出来意思如下： 儿童区寄，是湖南郴州地区打柴放牛的孩子。一天，他正一边放牛一边打柴，有两个蛮横的强盗把他绑架了，反背着手捆起来，用布蒙住他的嘴，离开本乡四十多里地，想到集市上把他卖掉。

区寄装着小孩儿似的哭哭啼啼，害怕得发抖，做出一幅孩子常有的胆小的样子。

强盗并不把他放在心上，相对喝酒，喝醉了。

其中一个强盗离开前去集市谈买卖孩子的生意，另一个躺下来，把刀插在路上。

区寄暗暗看他睡着了，就把捆绑自己'的绳子靠在刀刃上，用力地上下磨动，绳子断了；便拿起刀杀死了那个-强盗。

区寄逃出去没多远，那个上集市谈买卖的强盗回来了，抓住区寄，非常惊恐，打算要杀掉他。

区寄急忙说：“做两个主人的奴仆，哪里比得上做一个主人的奴仆呢？”

他不好好待我，主子你真能保全我的性命并好好待我，无论怎么样都可以。

”强盗盘算了很久，心想：“与其杀死这个奴仆，哪里比得上把他卖掉呢？”

与其卖掉他后两个人分钱，哪里比得上我一个人独吞呢？”

幸亏杀掉了自己的伙伴，好极了！

”随即埋藏了那个强盗的尸体，带着区寄到集市中窝藏强盗的主人那里，越发把区寄捆绑得结实。

到了半夜，区寄转过身来，把捆绑的绳子就着炉火烧断了，虽然烧伤了手也不怕；又拿过刀来杀掉了做买卖的强盗。

然后大声呼喊，整个集市都惊动了。

区寄说：“我是姓区人家的孩子，不该做奴仆。

两个强盗绑架了我，幸好我把他们都杀了，我愿把这件事报告官府。

” 集镇的差吏把这件事报告了州官，州官又报告给府官。

府官召见了区寄，不过是个幼稚老实的孩子。

刺史颜证认为他很了不起，便留他做小吏，区寄不愿意。

刺史于是送给他衣裳，派官吏护送他回到家乡。

乡里干抢劫勾当的强盗，都不敢正视区寄，没有哪一个敢经过他的家门，都说：“这个孩子比秦武阳小两岁，却杀死了两个豪贼，怎么可以靠近他呢？”

” 从表面上看，这仅仅是一个小孩用计杀死两个强盗，最后安然脱险回家的故事。

假若只是这样想，那就大错特错了。

一个“业余”放牛娃，估计也是个“文盲”，居然有如此的心机，能够让两个以贩卖人口为职业的人贩子阴沟里翻船，不但生意没有做成，还赔上两条老命，这需要何等的智慧。

试想一下新闻多次报道的女大学生，被人贩子骗到某地给人家做媳妇，只会哭哭啼啼、有如梨花带雨，空有满腹经纶，却是束手无策，宛如任人宰割的小鸡。

又如新闻报纸上屡屡登载的一两名抢劫犯凭借一两柄匕首，在公交车上呼风唤雨，劫财劫色，忙得不亦乐乎，好不快活，满车青壮年，脸色苍白，神情木讷，任其所为，又是何等的悲哀。

为什么一个没有经过文化“熏陶”，没有经过格斗训练的牧童能够以“空手套白狼”的方式杀死对手，取得最后的胜利？

关键在于他正确运用了以少胜多、以弱胜强、以无胜有的谋略，这就是人人都拥有，却不是个个都会用的智慧。

如果说区寄和强盗是两军对垒，战斗一开始，这位牧童显然位居下风。

对垒双方一方是毫无社会经验、人小力弱的牧童，一方是纵横乡里，有着丰富“战斗经验”的强盗；一方无心，一方有意；一方拥有先进武器——明晃晃的钢刀，一方估计就是赶牛棍一根，所以第一回合的“交锋”，强盗“兵不血刃”大获全胜——绑架了区寄，但强盗万万没有想到的是，这仅仅是对

<<没有理由不赢>>

弈的开始。

随之而来的是区寄的“扮猪吃虎”，他首先装作害怕的样子，像平常的小孩一样，被这飞来横祸吓得屁滚尿流，让两个强盗觉得抓到了一只毫无还手之力的小鸡，放弃了最后一点戒备心理。

强盗喝完酒，一个依照惯例去“谈生意”，一个放弃了自己的武装，倒地呼呼大睡。

敌人分散了，力量削弱了，防范意识也没有了，于是区寄出击了，他反身用强盗的利刃割断捆绑自己的绳子，然后给了尚在睡梦中的强盗一个“安乐死”。

然而，就在取得第一回合胜利，准备胜利大逃亡之际，第二个“谈生意”的强盗却回来了。

两军相逢勇者胜，估计区寄再勇敢，真刀真枪也敌不过这位有了防范之心的强盗仁兄，于是区寄再次羊入虎口。

但这时候区寄的处境就凶险多了，因为他那手“扮猪吃虎”的策略已经被对手察觉了。

闻到死亡气息的强盗准备一劳永逸地解决这个“小杀手”，然而区寄的一句话却让对手改变的主意。

区寄扬言，伺候两个主子就还不如伺候一个主子了。

就是这一句话，让强盗动了心，细细地算了一笔经济账，如果用三段论来推算强盗地心理，估计如下：
绑架小孩的目的就是为了赚钱。

两人均分不如一人独吞利润大，理论上一人占有这个小孩合算。

所以小孩杀死伙伴，意味着自己可以独吞，因此小孩杀伙伴反而帮助了自己。

就是这样一个利欲熏心地推算，即将到手的金钱的诱惑超过了小孩给自己的恐惧，区寄终于保存了自己。

强盗把区寄带到了自己“窝藏赃物”的据点，这一次，强盗防范意识加强了，把区寄捆得更紧才安心睡了。

可惜他还是低估了自己的对手，区寄把手放到火炉旁，烧断了绳子，再次让对手一命呜呼。

这一次，区寄充分利用地处闹市的优势，不鸣则已，一鸣惊人，干脆大吵大闹，让整个集市的人都知道，让窝藏自己的宅主陷人人赃俱获的地步，计无可出，终于使自己回到了家乡。

一个小孩，运用自己的谋略，抓住对方的弱点，不仅保护了自己的利益，而且使一个劫盗团伙覆灭，这就是博弈，区寄斗智不斗力，迷惑对手，软化对方，就是博弈策略。

这个故事虽小，人物虽然名不见经传，但其中的智慧，所运用的策略，可能比不上谋略家，但的确是一种地地道道的策略，身处险境的区寄，他的策略，比现代很多接受过各种高等教育的人都要强。

一个小故事，道出了人类最有价值的地方——智慧。

任何人，只有运用自己的智慧才能维护自己的利益。

点评 在没有最终达到目标的情况下，无论对手多么的弱小，都不能轻视他。

<<没有理由不赢>>

编辑推荐

《没有理由不赢》通过通俗的故事来讲解博弈论中的基本原理。
小故事加小短评，每天花几分钟时间看一篇，让你学会用博弈的眼光去分析周围的人和事！
愚蠢的人将简单的问题弄复杂，聪明的人将复杂的问题弄简单。
而这《没有理由不赢》尽力向聪明的一方靠拢，将博弈论这个看起来高深艰涩的理论简化成一个个趣味性的故事，使得读者能够在愉快的阅读中明白博弈是怎么回事。

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>