

<<生活中的博弈>>

图书基本信息

书名：<<生活中的博弈>>

13位ISBN编号：9787502833817

10位ISBN编号：7502833811

出版时间：2009-1

出版时间：地震出版社

作者：博实

页数：244

字数：291000

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>>

### 内容概要

如果将博弈论与生活结合起来，那么生活中每个人都如同棋手，其每一种行为如同在一张看不见的棋盘上布一个子，精明慎重的棋手们相互揣摩、相互牵制，人人争赢，下出诸多精彩纷呈、变化多端的棋局。

而博弈论正是研究棋手们的招数与技巧，并将其系统化为一门科学。

换句话说，就是研究个体如何在错综复杂的相互影响中找到最合理的策略。

## &lt;&lt;生活中的博弈&gt;&gt;

## 书籍目录

第1章 博弈：纵横古今的权谋之道 博弈是抽象的人生游戏 竞争是博弈的目的 人生中的竞局与博弈 当博弈的局面更加复杂 在对抗中产生的博弈 理想博弈与现实博弈 信息是博弈的关键 博弈之中的平衡点

第2章 囚徒困境：进退两难的抉择 合作还是背叛 三个和尚没水喝 囚徒困境的一报还一报 以小博大的权宜之计 同情弱者的诡计 让对方进入你的棋盘 利用弱点施展博弈 走出囚徒困境

第3章 重复博弈：不是一锤子买卖 背叛的原因 诚信，博弈中获胜的关键 用道德来维持均衡 破解诚信危机

第4章 斗鸡博弈：狭路相逢的困局 狭路相逢的困局 越陷越深的沼泽 骑虎难下的协和谬误 小损失获取大利益 别做两败俱伤的对抗 给对手留条后路 威胁到底是否可信 空口承诺的背叛 报复的作用

第5章 智猪博弈：多劳者未必多得 当小猪变成囚徒 奖励劳动者 学会后发制人的本领

第6章 酒吧博弈：混沌状态的选择 与少数人博弈 学会利用“混合策略” 小偷与守卫 “玄之又玄”的超感觉

第7章 猎鹿博弈：大家好才在是真的好 “共存”时代的到来 狮子与熊猎鹿 从合作开始，达到共赢

第8章 蜈蚣博弈：直觉与理性的背叛 理性的人，非理性的表现 恋爱中的蜈蚣博弈 海盗分金币

第9章 鹰鸽博弈：强硬与温和的演讲 寻找黄金分割点 当两营对垒时 大强示弱则更强 负重忍耐，厚积薄发

第10章 枪战博弈：最弱者生存的秘诀 弱者暂时同盟 “扮猪吃老虎”的弱者 弱者的生存智慧

第11章 商场博弈：优劣与均衡的选择 讨价还价的技巧 品牌博弈 不是你死我活 信用是一种长远的博弈 先报价与后报价的区别 买一辆送一辆的诡计

第12章 职场博弈：晋升、加薪还是跳槽 员工与企业的博弈 职场竞争中的博弈 如何让老板给你加薪 考核与被考核的博弈 关于跳槽的博弈论

第13章 股市博弈：目标是利益的最大化 有人赢必然有人输 识破庄家的阴谋诡计 股市是一场概率性博弈 巴菲特与“市场先生”博弈 要博傻，不是最傻 用博弈的方法分析股市

第14章 情场博弈：谁是你相伴一生的人 爱情的囚徒 “牛粪”与“鲜花”的博弈 不做布里丹的驴子 谁是与相伴一生人

## &lt;&lt;生活中的博弈&gt;&gt;

## 章节摘录

第1章博弈：纵横古今的权谋之道 博弈是抽象的人生游戏 “博弈”一词时下非常盛行，但人们却对其具体含义十分模糊。博弈又被称为博弈论，是研究具有斗争或竞争性质现象的理论和方法，它既是现代数学的一个新分支，也是运筹学的一个重要学科。

“博弈”简单说来，就是“游戏”的意思，更准确地说，就是可以分出胜负的游戏。博弈论如果直白地讲就是“游戏理论”，即通过“游戏规则”获取利益的理论体系。由此，你自然可以得出结论，博弈就是抽象的人生游戏。

不要小看博弈这种游戏，它却是人生的潜规则。从小我们就是从游戏里学习怎样生活、怎样与他人相处、怎样适应并利用这世界上的种种规则，并在这个过程中确立自己的人格。

因此，千万不要低估生活中的博弈论，它确实能反映各种规则的制约与平衡。

由生活中的博弈论，我们可以联想到我国的围棋，它源于4000年前的尧舜时期，作为一种可能是最简单也是最复杂的游戏，直到现在，我们也未必真弄懂了它。

说它简单，首先是最简化的棋盘——纵横各19条线所编织成的一张网格，另外是最简化的棋子（只分黑白两色）；其次是最简单的规则（轮流下子，两气活棋，空多者胜，再加上一些“劫争”之类的补充规定），一个对围棋一无所知的人也能在几分钟内熟悉围棋的规则与要求，可是它的玄妙深奥却又超过了任何一种棋类游戏。

如果你对围棋下过一些工夫，你就一定能从中领悟某些哲理，例如“不输就是赢”、“流水不争先”、“乱中求胜”、“过犹不及”等。

在这一点上，游戏有些像我们从小阅读的寓言故事，我们不正是从这些“小中见大”的故事中学会生活的道理吗？

古语有云，世事如棋。

生活中每个人如同棋手，每一个行为如同在一张看不见的棋盘上布一枚子。

精明慎重的棋手相互揣摩、相互牵制，人人争赢，下出诸多精彩纷呈、变化多端的棋局。

如果将博弈论与下围棋联系在一起，那么博弈论就是研究棋手们“出棋”时理性化、逻辑化的部分，并将其系统化为一门科学。

换句话说，就是研究个体如何在错综复杂的相互影响中寻找最合理的策略。

如果你会下国际象棋便会知道其中包括这样几种角色：国王、皇后、骑士、主教和小兵，这俨然是一个政教兼具的小王国。

当然，比照人生，这个模型是太简单了，但是一样可以反映人生的某些道理。

而且，唯其简单，这些原本被生活的复杂表象所掩盖的道理才更清晰可见。

击败了拿破仑的威灵顿公爵曾说过：“滑铁卢之役的胜负是在伊顿中学操场上决定的。

”平时勤于练习技巧和战术，在危急时才不致慌了手脚，这个原则适用于大多数的比赛或游戏。

在游戏过程中，你即使是输了也不会有什么损失。

一个参加了海湾战争的美国飞行员回国后，有人问他对战争感想，他回答道：就像在玩电脑游戏。

事实上，现在很多电脑游戏已经被应用于军事训练。

“9·11”之后，某公司的一款飞行游戏受到了关注，因为在游戏中，玩家可以体验驾驶飞机在纽约等大城市上空飞行的感觉，甚至可以从世贸大楼中间穿过。

2v411担心恐怖分子可以借助这个游戏获得练习机会，或许他们已经这样做了。

面对复杂事物时，人们常落人只见树木不见森林的陷阱，被细节压得喘不过气来，找不到重点。而在游戏中，可以反映出一些现实世界的问题，并将干扰因素减至最低，是一种很合适的决策入门方法。

当然，游戏各不相同，对游戏者的要求也不同。

玩游戏需要用到许多不同类型的技巧，但博弈论的策略思维则是另外一种技巧。

## &lt;&lt;生活中的博弈&gt;&gt;

它要求从你的基本技巧出发，考虑的是怎样将这些基本技巧最大限度地发挥出来，这是具有普遍意义的原则，可以应用于生活的方方面面。

所以说，博弈论其实是一种抽象的思维游戏。

竞争是博弈的目的。在现实生活中，人们之所以会参与博弈往往是受到某种利益的吸引，所争利益的性质直接影响到博弈的吸引力和参与者的关注程度。

一般来说，所竞争的东西越重要则吸引的人越多，参与的人越投入，竞争也就越激烈。

比如，小孩子游戏，赢者奖一块糖，或者根本没有奖励，只是赢了个胜利而已，这对一般人是没有多大吸引力的，只是个游戏不会认真参与，但也有些对胜利看得很重的人会执着地参与进来。

在各种争夺中，生存权对人来说是最重的，生存权受到威胁时，人们都会奋起参与，如角斗士间的决斗。

比个人生存权更重的是多数人的生存权，如缺水地区对水资源的争夺、国家之间对领土的争夺，背后都关系到国民生存权的问题，即使是能对个人生死不看重的人，至此也是不得不争了。

所以，博弈所竞争的利益越重要博弈就会越激烈，参与者对所争看得越重，则博弈越激烈。

涉及到多数人生存权的利益争夺引发战争，这种竞争最为激烈，参与的人也最多。

由于各种博弈都是各博弈方在竞争某种资源，并以得到的多少来判断胜负，所以，根据所竞争的资源性质可以把博弈分为几类。

第一种情况是正和博弈。

在正和博弈中，由于有大量的资源可供争夺，所以竞争主要围绕着对资源的争夺，而攻击性较弱，资源越丰富攻击性越弱，极端情况是资源无限，不会和任何人发生争夺，只看你自身的占有能力。

比如掌握知识的竞争，这时每个人都在调动自己的全部潜力去占有更多的知识，而不用管别人怎么样，这种竞争仅仅指向自身内在潜力的开发而不指向别人，可称之为竞争意识。

在资源不太丰富的正和博弈中，既存在对无主资源的抢占，也存在对别人所占有资源的攻击和面对别人的攻击采取的防守，只有在别人的攻击下不会被夺走的占有才是稳定的。

如围棋盘上占目，只有做活了才是占住了，没活以前都有失去的危险，这种把自身的潜力向带有占有、防守和攻击意识的方向发挥可称之为对抗意识。

第二种情况是零和博弈，各博弈方所得的总和是零。

所以，一个人所赢的就是另一个人所输的，这时最容易引发激烈的竞争。

在零和博弈中，没有无主的资源可争，占有的唯一方法是剥夺他人的所有，发掘自身的潜力主要向攻击他人的方向发挥，这时可称之为攻击意识。

在零和博弈中，一个人的胜利必然建立在其他人的失败之上，自己的赢就等于别人的输，自己想赢就等于想让别人输。

自己对对手要有攻击意识，对手对自己也具有攻击意识。

对手必然在时时寻找你的漏洞，以便通过打击你而获利，稍有漏洞就可能被人所乘。

所以，稳健是零和博弈的要务。

世界首富沃伦·巴菲特曾经打过一个比方，他说：“好比打扑克牌，如果你在玩了一阵子后还看不出这场牌局里的输家是谁，那么，这个输家肯定就是你。

”赢的前提是不要输，不要输的办法就是自己不要有弱点被人抓住；想赢别人就要抓住别人的弱点，所谓制人而不制于人。

出手攻击别人的时候往往也是最容易暴露自己弱点的时候，所以，一定要先把攻击的每一个环节都考虑周到，不能有任何疏忽，否则，没有必胜的把握就仓促出手。

别人就可能趁机抓住自己的弱点，自己可能反倒要被别人赢掉了。

一个天衣无缝的攻击计划是寓守于攻的。

第三种情况是正和常量博弈，各方所得是恒定的正值。

随着这个值的增大，竞争的激烈程度将逐渐减少，当资源丰富到足以满足竞争各方的需求时，则接近无限资源，不会引发竞争；当资源总量远远少于各方的总需求量的时候则接近零和博弈，会引发激烈竞争，土地资源和水资源都是恒定资源，在水资源缺乏的地区人们会为了争夺水源发生战争，而在水资源丰富的地区则不会发生。

## &lt;&lt;生活中的博弈&gt;&gt;

第四种情况是负和常量博弈，即竞争的结果，各方所有的总和将比竞争开始时少，如角斗士的决斗，开始时有两个活人，结束时只剩下一个活人了；负值越大，则博弈越不容易发生，除非是被强迫（如角斗士）或者为了争夺某种有特别意义的东西（如骑士为争夺荣誉），因为各方都明白，参与这种博弈总体上已经先受损了。

人能想象出的最残酷的博弈是几个博弈方争夺一个生存权。

传说古代有毒蛊之术，将多种毒虫放在一个罐子里互相斗，一直斗到只留下一只的时候，这一只就是最毒的。

以符咒法术祭炼这只毒虫，百日之后即能飞能隐，来去无形，蛊人于不觉之中。

且不说毒虫是否真的能以符咒炼成能飞能隐的神物，单就把多个毒虫放在一起斗出最后一只的这种博弈设计和实施已经是用心太毒了，所以炼成毒蛊之术的关键不在于斗出的毒虫是否真是最毒的，而在于能实施这种事的人肯定是已经具备了一颗刻毒的心，是这种刻毒之心感招来了邪恶的蛊神，这才是炼成毒蛊之术所真正需要的条件。

第五种情况是变和博弈，这时博弈的总体效果将决定于各参与方所采取的行动，这种博弈中可以产生合作行为，即各博弈方为了争取获得更大的总利益而采取合作行为，必要时可牺牲暂时的利益以获得长远的更大利益。

人生中的竞局与博弈 博弈论的研究对象是理性人的互动。

在冯·诺依曼、纳什等大师的努力下，博弈论形成了较为完善的理论体系，已经成为各门社会科学力图使用的工具。

人生处处皆博弈，在生活中，人们的博弈思维时刻在起作用。

在战争、政治、商业等竞争性的领域里，人们的策略选择与人的生存状态密切相关，博弈思维几乎发挥到极致。

在这种博弈的对决中，我们每个人都是策略使用者。

我们时刻都面临着不同的行动选择，时刻都在计算着应当采取何种行动。

这种选择不仅体现在选择上哪所大学、学哪个专业、从事何种工作等这样的大事上，而且体现在买什么菜、穿什么衣服这样的琐事上。

所以，我们自然可以说，人生处处皆博弈。

众所周知，博弈的最终目的便是利益的争夺，这里的利益是个广泛的概念，它可以是金钱、名利、荣誉等所有你想要得到的东西。

当你所想得到的东西出现竞争的局面之时便形成了竞局。

竞争需要有一个具体形式把大家拉在一起，竞争各方之间就会走到一起开始一场竞局，所以形成竞局有三个要素：竞局的参与者、所争的资源、竞争的具体形式。

竞局起源于利益的争夺，有利益的争夺是形成竞局的基础，参与竞局的各方形成相互竞争相互对抗的关系，以争得利益的多少决定胜负，一定的外部条件又决定了竞争和对抗的具体形式，这就形成了竞局。

如围棋对局的双方是在竞争棋盘上的空，战争的目的经常是为了争夺领土，古罗马竞技场中角斗士在争夺仅有的一个生存权，武林中人的决斗常常是为了争夺名誉…… 换句话说，博弈，就是双方或多方在竞局中争夺利益所采取的策略。

比如，田忌赛马就是一个典型的博弈，当竞局中的各方存在多种可选择的策略时，选择什么策略往往成了对竞局胜负起决定作用的因素，博弈就是指竞局方之间在策略选择方面的对抗，它是竞局综合对抗的一个组成部分。

博弈是竞局综合对抗的一个方面，不可能脱离竞局而独立存在，在某些竞局中它显得并不重要甚至不存在，但当竞局的外在力量变得不太重要时，博弈就会上升为主要因素，对胜负起决定作用。

这类以博弈对抗为主要特点，其他方面的对抗处于次要地位的竞局可称为博弈竞局。

一般来说，每种竞局都不是一种能力的较量，而是多方面综合实力的对抗。

比如，军事对抗是一种武器装备、士兵素质、指挥水平和后勤保障能力等多方面能力的较量；再如武术技击是一种力量、速度、耐力、身体灵活性等方面的综合对抗。

有时，甚至一种经过人工设计的专门进行某一方面对抗的竞局都可以转变成综合对抗。

## &lt;&lt;生活中的博弈&gt;&gt;

比如中长跑比赛本来是一种相当单纯的竞局，比赛规则的设计就是为了让运动员单纯比赛奔跑速度，但在著名长跑教练马俊仁的导演下，中长跑也被加入了策略对抗的因素，何时领跑何时冲刺都是经过精心计划的，本来被人为限定的单纯对抗也成了综合对抗；再比如田忌赛马，本来是简单的比赛速度，但经孙臬出谋划策一番就可以使弱者反败为胜，实力对抗之外加入了策略对抗，并且对胜负起了关键作用。

从竞局的形态来看，它可以分为两种形式：第一种是自然竞局，是直接的利益争夺，以争得利益多少直接决定胜负，不存在计算胜负的特别规则，如生物界的生存竞争、战争等；第二种是人工竞局，人为地设定一套竞局规则和计算胜负的办法，有时是只分胜负而和利益无关，如果和利益有关则先分出胜负再根据结果决定利益分配，如各种体育比赛和棋牌比赛。

首先讲人工竞局，它的规则如果设计得好，可以把竞局的胜负和参与者的利益分配统一起来，竞争可以激烈而有秩序地进行。

如果设计不好，则竞局本身的胜负可能和参与者利益的得失不一致，这时在竞局中就可能出现异常情况，人们站在利益最大的立场上，不再竞争竞局本身所要求的東西。

最典型的例子就是球场上打假球，当全面权衡的结果认为输掉比赢这场球更有利时，人们就会选择输球。

人工竞局由于有严格的规则限制参与者的行为，使得参与者可选择的行为方式是封闭的，所以竞局可以比较有秩序。

当竞局向高水平发展时也只能在规则范围内向纵深发展，一般是挑战人的单一方面的能力，如某一类体能或智能。

自然竞局由于没有规则限制，竞局采用的手段是开放的，而发现新手段往往比发展旧手段更有效，所以在竞局发展中自然首先向竞争手段的多样化发展，挑战的可能是人的任何方面的能力，只有在广度的扩展受到限制时才会向深度发展。

人工竞局比如拳击，有比赛规则和记分办法，并有裁判监督比赛；自然竞局如武林决斗，没有规则没有监督，只以打败或消灭对手为目的，任何招数、兵器等都可能使出来，令人防不胜防。

概括地说，人工竞局的出招范围是受到限制的封闭的，而自然竞局是没有限制的开放的。

## <<生活中的博弈>>

### 编辑推荐

人生如棋，错综复杂 掌握了博弈之道 就可以找到两全之策 了解博弈之道，可以使复杂的局面变简单。

了解博弈之道，可以使自己的行动更接近目标。

了解博弈之道，可以使自己的选择最优化。

了解博弈之道，可以破解生活中的阴谋诡计。

<<生活中的博弈>>

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>