

<<博弈论>>

图书基本信息

书名：<<博弈论>>

13位ISBN编号：9787511325358

10位ISBN编号：7511325351

出版时间：2012-9

出版时间：中国华侨出版社

作者：刘庆财

页数：494

字数：506000

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>

<<博弈论>>

内容概要

博弈论原是数学运筹学中的一个支系，用来处理博弈各方参与者最理想的决策和行为的均衡，或帮助具有理性的竞赛者找到他们应采用的最佳策略。

在博弈中，每个参与者都在特定条件下争取其最大利益。

博弈的结果，不仅取决于某个参与者的行动，还取决于其他参与者的行动。

目前，博弈论在经济学中占据越来越重要的地位，在商战中被频繁地运用。

此外，它在国际关系、政治学、军事战略和其他各个方面也都得到了广泛的应用，甚至人际关系的互动、夫妻关系的协调、职场关系的争夺、商场关系的出招、股市基金的投资等等，都可以用博弈论的思维加以解决。

而一旦你能够在生活和工作的各个方面把博弈智慧运用得游刃有余，成功也就不远处向你招手了。

著名经济学家保罗·萨缪尔森说：“要想在现代社会做一个有文化的人，你必须对博弈论有一个大致了解。

”

博弈无处不在，从战场到商场、从政治到管理、从恋爱到婚姻、从生活到工作……几乎每一个人类行为都离不开博弈。

在今天的现实生活中，如果你能够掌握博弈智慧，就会发现身边的每一件让你头痛的小事，从夫妻吵架到要求加薪，都能够借用博弈智慧达到自己的目的。

在现代社会，一个人不懂得博弈论，就像夜晚走在陌生的道路上，永远不知道前方哪里有障碍、有沟壑，只能一路靠自己摸索下去，将成功、不跌倒、不受挫的希望寄托在幸运、猜测上。

而懂得博弈论并能将这种理论娴熟运用的人，就仿佛同时获得了一盏明灯和一张地图，能够同时看清脚下和未来的路，必定畅行无阻。

<<博弈论>>

书籍目录

- 第一章 博弈论入门
- 第二章 纳什均衡
- 第三章 囚徒博弈
- 第四章 走出“囚徒困境”
- 第五章 智猪博弈
- 第六章 猎鹿博弈
- 第七章 酒吧博弈
- 第八章 枪手博弈
- 第九章 警察与小偷博弈
- 第十章 斗鸡博弈
- 第十一章 协和博弈
- 第十二章 海盗分金博弈
- 第十三章 讨价还价博弈
- 第十四章 路径依赖中的博弈
- 第十五章 营销中的博弈
- 第十六章 博弈是一场信息战
- 第十七章 私有信息与公共知识
- 第十八章 概率、风险与边缘策略
- 第十九章 威胁与承诺：胡萝卜加大棒

章节摘录

第三节 合作无界限 在一个小溪的旁边，长有三丛花草，有三群蜜蜂分别居住在这三丛花草中。

有一个小伙子来到小溪边，他看到这几丛花草，认为它们没有什么用处，于是打算将它们铲除干净。

当小伙子动手铲第一丛花草的时候，一大群蜜蜂从花丛之中冲了出来，对着将要毁灭它们家园的小伙子大叫说：“你为什么要毁灭我们的家园，我们是不会让你胡作非为的。”

说完之后，有几个蜜蜂向小伙子发起了攻击，把小伙子的脸蜇了好几下。

小伙子被激怒了，他点了一把火，把那丛花草烧了个干干净净。

几天后，小伙子又来对第二丛花草下手。

这次蜜蜂们没有用它们的方式反抗小伙子，而是向小伙子求起了情。

它们对小伙子说：“善良的人啊！

你为什么要无缘无故地伤害一群可怜的生物呢？

请你看在我们每天为您的农田传播花粉的分儿上，不要毁灭我们的家园吧！

”小伙子并不为所动，仍然放火烧掉了那丛花草。

又过了几天，当小伙子准备对第三丛花草进行处理的时候，蜂窝里的蜂王飞出来对他温柔地说道：“聪明人啊，请您看看我们的蜂窝，我们每年都能生产出很多蜂蜜，还有极具营养价值的蜂王浆，如果你拿到市场上去卖，一定会卖个好价钱。

如果您将我们所住的这丛花草铲除，那么您能得到什么呢？

您是一个聪明人，我相信您一定会作出正确的决定。

”小伙子听完蜂王的话，觉得它讲得很有道理，于是就放下手里的工具，做起了经营蜂蜜的生意。

在这个故事中，蜜蜂与小伙子之间是一场事关生死的博弈。

三丛花草的三种蜜蜂各自用不同的方法来对待小伙子，第一种是对抗，第二种是求饶，第三种是与其合作。

这个故事最后的结果显示，只有采取与小伙子合作策略的蜜蜂最终幸免于难。

通过这个故事我们可以看出，如果博弈的结果是“负和”或者“零和”，那么一方获得利益就意味着另一方受到损失或者双方都受到损失，这样的结果只能是两败俱伤。

所以，人们在生存的斗争中必须要学会与对方合作，争取实现双赢。

不仅是人与人之间的合作会带来双赢，企业与企业之间也同样存在着这样一种关系。

我们大家去商场或者其他地方买东西，一定见过商家在节假日进行联合促销。

联合促销是指两家或者两家以上的企业在市场资源共享、互惠互利的基础上，共同运用一些手段进行促销活动，以达到在竞争激烈的市场环境中优势互补、调节冲突、降低消耗，最大限度地利用销售资源为企业赢得更高利益而设计的新的促销范式，在人们的创造性拓展中正成为现实而极具吸引力的促销策略之一。

联合促销可以分为三类：第一类是经销商与生产厂家的纵向联合促销。

长虹与国美“世界有我更精彩”联合促销就是这样一个方式。

2002年5月，长虹电器股份有限公司联合北京国美电器商场，在翠微商厦举办“世界有我更精彩”大型促销活动。

在这次活动中，主办双方为了吸引更多的顾客，精心安排了丰富多彩的内容。

主要包括三个方面：长虹集团公司主要领导人在现场签名售机；买大型家电送精美礼品；专家现场讲解。

生产厂家与经销商是同一个战线的兄弟，在共同利益的驱使下，很容易走到一起。

特别是在促销这一个环节上更容易达成共识，从而采取联合行动。

长虹电器与国美虽然都是行业的领头羊，但是各自为战显然没有联合起来更能使其利益最大化。

.....

<<博弈论>>

编辑推荐

古语有云，世事如棋。

生活中的每个人如同棋手，其每一个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。

在社会人生的博弈中，人与人之间的对立与斗争会淋漓尽致地呈现出来。

博弈论的伟大之处正在于其通过规则、身份、信息、行动、效用、平衡等各种量化概念对人情世事进行了精妙的分析，清晰地揭示了当下社会中人们的各种互动行为、互动关系，为人们正确决策提供了指导。

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招时理性化、逻辑化的部分，并将其系统化为一门科学。

博弈是智慧的较量，互为攻守却又相互制约。

有人的地方就有竞争，有竞争的地方就有博弈。

人生充满博弈，若想在现代社会做一个强者，就必须懂得博弈的运用。

《博弈论：日常生活中的博弈策略》用轻松活泼的语言对博弈论的基本原理进行了深入浅出的探讨，详细介绍了囚徒困境、纳什均衡、智猪博弈、猎鹿博弈、酒吧博弈、枪手博弈、警察与小偷博弈、斗鸡博弈、协和博弈、海盗分金博弈、讨价还价博弈、路径依赖等博弈模型的内涵、适用范围、作用形式，将原本深奥的博弈论通俗化、简单化。

同时对博弈论在日常工作和生活中的应用作了详尽而深入的剖析。

通过《博弈论：日常生活中的博弈策略》，读者可以了解博弈论的来龙去脉，掌握博弈论的精义，开阔眼界，提高自己的博弈水平和决策能力，将博弈论的原理和规则运用到自己的人生实践中，面对问题作出理性选择，避免盲目行动，在人生博弈的大棋局中占据优势，获得事业的成功和人生的幸福。

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>