

<<博弈论>>

图书基本信息

书名：<<博弈论>>

13位ISBN编号：9787802573666

10位ISBN编号：7802573661

出版时间：2012-1-1

出版时间：经济日报出版社

作者：肖小琴

页数：110

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;博弈论&gt;&gt;

## 前言

人类从诞生的那一刻起，生产与生活便成为他们活动的全部，生生不息。同时，也产生了思想。

千百年的生产与生活实践，让人类的思想沉淀出了果实，就有了那些大大小小的学说、定律，涉及自然和社会两大科学体系。

这些凝聚人类智慧的学说、定律，闪着灿灿的光芒、经久不衰，反过来指导着人类的生产与生活，引领了人类前进的方向，更推动了社会的发展。

现当代经济学、管理学中，经典的定律已经积累了几十种之多，更有一些经典中的经典。

像博弈理论、机会成本、手表定律、长尾理论、二八法则、彼得原理等等。

其中不乏一些经济学家、管理学家穷其一生研究的结晶，他们中的有些人还因此荣获了诺贝尔相关学科的奖项。

在现实中，定律也确实无处不在地影响着人类的工作和生活。

比如博弈论：工作中，你会和上司博弈，也会和下属博弈，也同样会跟其他相关部门人员博弈；而要开展业务，你更是在和你的客户以及竞争对手博弈。

在生活中，即使是最亲近的家庭成员之间，也避免不了在教育、财产、生活习惯等方面“博弈”一番。

这时，如果你懂得一些博弈论的基本常识，来个声东击西，抑或是以退为进，或许很多看似复杂的问题就迎刃而解了。

再比如机会成本。

毕业后是选择考研还是工作？

上市公司是选择把赚取的利润分红还是继续扩大再生产？

这都不是一拍脑袋就能决定的。

毕竟有些机会稍纵即逝，如何让自己的利益最大化呢？

这就是机会成本所为你解答的。

还有手表定律。

“一只手表能让人知道时间，两只手表反而会使人对时间含糊”，这么简单的一个道理告诉我们。

一个企业中的组织不能同时采用两种不同的方法，不能同时设置两个不同的目标，甚至每一个人不能由两个人同时指挥，否则将使这个企业或者个人无所适从。

坚定地“选我所爱，爱我所选”，就一定能够在不久的将来，有所斩获。

而长尾理论是在互联网出现后，人们对于新的经济现象的一种理论假说，即在互联网带来交易成本大幅降低情形下，传统规模经济中无法实现的按需定制和个性化需求不仅能够得到满足，更会令之前看上去需求量很少的产品，也会有人去生产或购买，并且这些传统规模经济中需求和销量看起来都不高的产品，在虚拟经济中，它们加起来所占据的共同市场份额，却可以和主流产品的市场份额相提并论，甚至远远超过后者。

## <<博弈论>>

### 内容概要

本书内容简介：在博弈中。  
每个人的赢利不仅取决于自己如何“出招”。  
也取决于别人如何“出招”。  
肖小琴编著的《博弈论》所选的三十个故事。  
来源于生活、工作、竞争中的方方面面，有以弱胜强的“员工炒老板”，有以退为进的讨价还价策略。  
有曾国藩藏锋的智慧。  
还有 鹬蚌相争，渔翁得利的“二桃杀三士”……《博弈论》中这些故事典型且具有启示性，能提高你对某些局势的洞察力。

当然。  
深谙博弈的人，也并非常胜将军——因为你的对手也在不断地学习磨砺。  
但却可以改善你的处境，即使失败，也会让你的损失降到最小。

## &lt;&lt;博弈论&gt;&gt;

## 书籍目录

开卷释义  
博弈论  
掩卷明理  
什么是博弈论  
博弈的三十个小故事  
娄维川故作姿态逼对手让步——增加谈判的筹码  
古玩店主砸古玩——置之死地而后生  
署事潜规则——官场中的者谋深算  
赫鲁晓夫在哪里?——个人利益与公共道德之间的抉择  
鳄鱼的悖论——用好你的博弈利器  
员工炒老板——克罗克的翻身策略  
一张照片引出来的生意——细节决定成败  
宁越妙计伤齐——退,是为了更好地进  
蒙牛与伊利的奥运赞助商之争——看不见的商战硝烟  
牟其中罐头换飞机——整合信息成就大业  
教授的圈套——撒谎的代价  
囚徒困境——理性选择之殇  
放敌人一条生路——弱者的生存之道  
二桃杀三士——鹬蚌相争,渔翁得利  
裁湘留淮——曾国潘的藏锋之道  
示弱胜出的萨达特——权势竞争下的生存之道  
通用的“粗暴”——懦夫博弈  
春秋航空“卖站票”——开创自己的蓝海  
子贡之借刀杀人——相辅相成的“损”与“益”  
李鸿章任职“两广总督”的背后——君臣弈弈之道  
龚智远骗画——聪明反被聪明误  
办公室的智猪博弈——明确“责权利”  
好风凭借力——搭便车效应  
分粥的诀窍——制度安排  
“是的,你是对的”——不与他人争辩的智慧  
给他想要的——唯一影响他人的方法  
为田忌喝采——划与安排  
巧治马屁精——请君入瓮,以牙还牙  
精明的一次公关——合作的博弈  
六尺巷的来源——“和”的智慧

## &lt;&lt;博弈论&gt;&gt;

## 章节摘录

某公司在面试新职员的时候有这样一道测试题。

假设你开着一辆车，在一个暴风骤雨的晚上经过一个车站。

车站上有几个候车的人，一个是疾病发作的老人，很是可怜；一个是医生，他曾经救过你的命；还有一个是你心仪已久，并渴望与之结识的美丽姑娘。

此时已经没有公交车了，这里也不可能有其他的车辆经过，而你的车只能捎带一个人上路。

那么你会如何选择呢？

人都有怜悯之心，救人一命胜造七级浮屠，如此你该带上老人上路；可是考虑到报恩，你应带捎上那个医生，因为毕竟他救过你；但是如果放弃那位姑娘，也许下次再也难遇到这样认识并博取她好感的绝佳机会。

怎么办？

最佳答案是：你把车钥匙留给那位医生，让他带着老人去医院，而你，则留下来，与美丽的姑娘享受一个浪漫而温馨的雨夜。

这就是博弈，一个运用你的智慧和理性思维，在纷繁复杂的事件中选择能够使你的利益最大化的科学。

博弈论思想古已有之，我国古代的《孙子兵法》不仅是一部军事著作，而且算是最早的一部博弈论专著，四大名著之一的《三国演义》，虽是用计，实则也是一部博弈论，因为它记载了太多的博弈案例。

最初，博弈论主要研究象棋、桥牌、赌博中的胜负问题，人们对博弈局势的把握只停留在经验上，没有向理论化方向发展。

以下棋为例，博弈论就是研究棋手们“出棋”招数中理性化、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得出最合理的策略。

事实上，博弈论正是衍生于古老的游戏，如象棋、扑克等。

数学家们将这些具体的问题抽象化，建立起完备的逻辑框架、体系研究其规律及变化。

近代对于博弈论的研究，始于策墨洛（Zermelo），波雷尔（Borel）及冯·诺伊曼（von Neumann）。

1928年，冯·诺依曼证明了博弈论的基本原理，从而宣告了博弈论的正式诞生。

1944年，冯·诺依曼和摩根斯坦共著的划时代巨著《博弈论与经济行为》将二人博弈推广到多人博弈结构并将博弈论系统应用于经济领域，从而奠定了这一学科的基础和理论体系。

1950~1951年，约翰·福布斯·纳什（John Forbes Nash Jr）利用不动点定理证明了均衡点的存在，为博弈论的一般化奠定了坚实的基础。

.....

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>