

# 《趣味经济学丛书（套装共3册）》

## 图书基本信息

书名：《趣味经济学丛书（套装共3册）》

13位ISBN编号：9787564500207

10位ISBN编号：7564500204

出版时间：2010-3

出版社：郑州大学出版社

作者：张鹤

页数：728

版权说明：本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介以及在线试读，请支持正版图书。

更多资源请访问：[www.tushu000.com](http://www.tushu000.com)

## 前言

曾经看过一部电影《美丽心灵》，主人公纳什不寻常的学术生涯着实令我感动，一个人对着不断闪动的屏幕，稀里哗啦地流了一脸的泪水。偶然一个机会，在北大听到一堂有关博弈课题的研讨会，研讨会中，深邃的道理令我着迷，但是更让我吃惊的是，博弈论中一个重量级的理论——“纳什均衡”居然就是电影《美丽心灵》的主人公纳什创立的。书中自有黄金屋，书中自有颜如玉。我用了一年的时间系统地学习了博弈论，期间不断地去北大，和经济学、管理学方面的老师坐而论道，把个博弈论如庖丁解牛般四拆八卸，深得其髓后更爱不释手。在坐而论道中，时而有妙语连珠，时而有捧腹之言，时而又有的扼腕叹息之言。思想的交流、语言的对撞酣畅淋漓，煮酒论英雄之痛快也不过如斯。博弈论的理论起源于西方，但在中国诸子百篇中不乏博弈思想，在中国历史上也不乏博弈高手。在四大名著之一的《三国演义》中，聪明的谋士们把博弈论运用得娴熟而老道，耳熟能详的“空城计”算是博弈的最高境界了吧。他们个个是博弈高手，只是那时还不曾有“博弈”这个词，于是这些博弈高手被冠名为谋士，他们设的套叫做计策。用博弈论的原理和精神反观我们的生活，我们生活在一个充满博弈的世界里，人生时时皆博弈，生活处处皆博弈。博弈可以令我们充满智慧，令我们理性选择，令我们克制自私的天性，令我们关爱他人，令我们豁达，令我们从容前行。博弈对我们的生活如此重要，但是因为它的高深面孔吓退了许多求知无门的人，于是我想写一本简单有趣而又通俗易懂的博弈论。中国传统寓言故事中不少都包含着博弈论的精神和思想，于是我想用故事的形式来讲述博弈论。刚开始写的时候以为很简单，但是写起来才发现不亚于万里长征之艰难。还好，最终完成了这部有趣而实用的博弈论，我私下里把这本书命名为“美丽心灵”，因为在写作的过程中，我再一次在博弈论的海洋里徜徉，再一次体味“飞入云端不知身在何处”的快乐感。当你选中这本书的时候，你其实便是经历了一个个的博弈过程。比如在书店，有很多版本的博弈方面的书，你到底选择买哪一本？你选择的依据是什么？当你买了这本书，书中哪些精华可以为己所用？哪些被视如糟粕丢入垃圾桶？这都是一个个的博弈过程。面对生活中一系列的选择，一系列的博弈，怎样的选择才是智慧而理性的？没有正确而唯一的答案，我们只能用《登飞来峰》中的两句诗作答：“不畏浮云遮望眼，只缘身在最高层。”

## 内容概要

用博弈论的原理和精神反观我们的生活，我们生活在一个充满博弈的世界里，人生时时皆博弈，生活处处皆博弈。博弈可以令我们充满智慧，令我们理性选择，令我们克制自私的天性，令我们关爱他人，令我们豁达，令我们从容前行。张万红所著的《趣味经济学丛书：趣味博弈学》以生动有趣的文笔，将博弈知识和故事巧妙结合，将枯燥的博弈技巧用讲故事的形式表现出来，增加其趣味性、可读性和认知性。

李石华编著的《趣味经济学丛书：趣味管理学》最大的特色在于“巧”。管理知识和故事结合得巧妙，赋予管理学以趣味。将枯燥的管理学方法用讲故事的形式表现出来，会增加其趣味性、可读性和认知性。同时，将管理知识进行系统的分类，基本上按照经典管理学逻辑体系进行编排，也弥补了其他管理故事中“见事说事”的缺点和不足。

您可以把本书当成您在管理经营活动中的一个助手，一个参考，一个思考下一步行动的参谋。

李石华编著的《趣味经济学丛书：趣味营销学》将重点放在营销4P上，就是要达到攻其核心、重点突破的效果。更为关键的是，本书将营销4P同被称为“竞争理论”的博弈论紧密结合起来，通过一些故事和典型案例进行阐述，从而让晦涩的经济理论深入浅出，通俗易懂，以求达到理论与实践的绝妙结合，更方便读者的实际操作。

## 书籍目录

《趣味博弈学》囚徒困境——非合作博弈 囚徒困境 旅行者困境 三只老鼠偷油 模拟企业家游戏 渔翁得利 狐狸先被狮子吃了 假途灭虢公用地的悲剧——自私定律 窗外只是一堵白墙 “我希望我的一只眼睛瞎掉！” 单于夫人解救白登之围 公用地的悲剧 黑狗与白狗纳什均衡与最优策略 美丽心灵：纳什 情侣博弈 两只公鸡博弈 新闻大战 把功劳让出去 价格大战打破囚徒困境 王与马，共天下 官差与犯人合作 挪开圆木墩 让他们自己去修堤坝 应该去报账 朋友和熊皮洛斯的胜利——成本与收益 皮洛斯的胜利 鸟在哪里 轮盘赌 丰狐纹豹所罗门王断案——性信息 空城计 所罗门王断案 古董商买猫 手不被冻伤的灵药 猴子与草帽 我的帽子是黑的 哈雷彗星将要来了谁的脸上沾有泥巴——公共知识 庄子与惠施的辩论 谁的脸上沾有泥巴 “老师的生日”之谜囚犯的误差——概率 美女与老虎 阿里巴巴和大盗玩赌博游戏 囚犯的误差 抽奖者的难题鳄鱼和小孩——悖论 半费之讼 鳄鱼和小孩 圣彼得堡悖论 80楼终于到了荷兰赌——理性与非理性 一美元买宝马 蜜蜂累死了 0.01：99.99 不以身外之物为重 荷兰赌 倒后推理的威力 强盗分金 乞丐与狗 三个学生玩决斗游戏 三个枪手决斗选择的智慧 “不犹豫”和“不后悔” 棉花与金子 霍布森选择 布里丹的驴子 6种口味与24种口味 约会游戏阿罗不可能定理 滥竽充数 每个人都不投资 ABCD都参加 去哪里吃饭大蛇背着小蛇——智慧与策略 我不过是损失了两马克 坦然的狮子 大蛇背着小蛇 晏婴二桃杀三士 孙膑与庞涓抢吃饼 三人成虎 不要点烛 我是排在第21号的男孩 谁都不能动一下 毛驴开荒 将最胖的那位丢出去后记《趣味管理学》“共命”的两个头——什么是管理 天鹅、虾和狗鱼拉车 “共命”的两个头 列队虫饿得奄奄一息 坚持己见的“堤义明” “不必雇佣新文书了” 割发代罚 诸葛亮挥泪斩马谕 自以为是的军械师 子产聪明吗？作家的策略——管理者 楚王喜欢细腰 作家的策略 错不在下属 三人成虎 猴子逞能 20%奖励工头 三间房子里的猴子 小和尚撞钟 释车下走 每个人都各有所长 “你把这三个人让给我吧！” 宓子贱掣肘 每天至少要夸一名同事 神奇的泥土 原地不动 “我不能受赏赐” 多疑中奸计 丙吉问喘与子贱放权 他不在时，一切都顺利 尽心尽责的猴子 “我只需要听你的汇报” “我会小心监视” 250年内达成——规划 南辕北辙 屠龙之技 破产的格兰特 母鸡再也不下蛋了 空有壮志的国王 250年内达成 可以躲雨，也可以摘苹果 5年后你在做什么 不拉马的士兵 实施减肥计划分工协作做针——组织 逃荒的路上 分工协作做针 福特公司与通用公司之间的竞争 埃克森公司的控股型结构 ABB公司的矩阵型结构 绝佳的双人组合 立石电机公司的组织机构 小敏的长裤子 瓦斯爆炸事故 艾柯卡的扁平化组织整顿猫、老鼠和鸡——决策 日本人的决策 三思而后行 莫里斯公司的决策 猫、老鼠和鸡 通用电气的全员决策 苏格拉底弟子的选择 最后一壶水 是否还能赚钱 各有道理 哪些专业该多招学生？ 哈默的具有远见的决策 目不见睫 订单能决定一切吗？ “波坦金”号兵变 “长兄最好” 拉上那道窗帘 克罗克的“走动管理” 洛克菲勒斤斤计较 “到那里必定会变穷的”——经营 轮人与匠人 “到那里必定会变穷的” 腾猿变得小心翼翼 曾子杀猪 “应该高高地挂在城门之上” 被猎人捉住了 东施效颦 猯与老虎 孙武训武 哈佛教授的第三天 秀才买柴 “我本不想分手” 楚庄王猜谜 “写条有什么用？” “为什么要这么做？” “我是一个专业的调色师” “我正在想一件事呢！” “我们打了一架” “我十分泄气” “因为我想抱着他” 墨子训徒换个位置善于赞扬的福布斯《趣味营销学》竞争的策略篇 降价能否解决根本问题 “自来水哲学”与低价策略 一分价钱一分货 优势互补与双赢博弈 惜售与“饥饿营销” 发掘有价值的“第一” 把“绊脚石”变成“垫脚石” 争取走在竞争对手的前面 知己知彼，百战不殆 功夫尽和创新公关及服务篇 站在顾客的立场说话 不能忽略客、尸需求 帮助顾客解决问题而不是制造问题 坦白法则与诚信策略 经营并维护客、尸的信任 在关键时刻闭嘴 唤起顾客的需要 你用多少力，客、尸回馈多少力 产品有贵贱，顾客无尊卑 微笑是无声的语言 售后服务，给顾客一颗“定心丸” 向顾客学习 “另类”你的顾客思维产品及品牌篇 为自己做嫁衣 路径依赖与逆向思维 正确的定位与市场细分 到有鱼的地、万去钓鱼 赶在别人之前否定自己 利用产品的生命周期 大地瓜洗衣机和先营销管理 不要让缺陷放大1000倍 让产品自己说话 让广告“天生丽质” 此璞非彼“璞”——文化差异与地域差异 文化差异与品牌当地化渠道及技巧篇 拥有渠道，就拥有市场 让顾客为你筑就财富渠道 “无为而治”与口碑营销 帮助别人赚钱，提高自己的财富指数 另一种温暖与文化营销 “拴住”最有影响力的顾客 抓住营销的最佳时机 渠道瘦身，确保渠道效率 避免主观的市场调研 建立渠道生态系统后记

## 章节摘录

《趣味博弈学》 单于夫人解救白登之围 秦汉之际，冒顿单于统一匈奴各部，势力强大，统治了大漠南北的广大地区。汉初，匈奴贵族经常率领骑兵南下，掠夺北部边郡的人口、牲畜和财物。汉朝刚刚平定中原的时候，还顾不上和匈奴作战，就把韩王信改派到代地，建都马邑城。公元前201年，冒顿单于发兵攻略马邑(今山西朔州)，韩王信投降了匈奴。匈奴得到了韩王信，于是率兵向南越过句注山，攻打太原，直到晋阳城下。第二年冬，又占领了晋阳。汉高祖刘邦闻讯，亲自领兵前去迎击匈奴，收复了晋阳，兵锋直达平城(今山西大同市东北)。当时正遇上冬天严寒下雪的天气，西汉的战士冻掉手指的有十分之二三。冒顿知道这个消息，假装失败逃跑，引诱汉军。汉军追赶冒顿，冒顿把他的精锐军队隐藏起来，只出现了一些老弱残兵。于是汉朝出动全部军队，多半是步兵，共32万人，向北追击匈奴，但由于轻敌冒进，刘邦和他的先头部队首先到达平城，步兵还未全到。冒顿指挥他的40万精锐骑兵，在白登山把刘邦包围起来，七天之内，汉军内外不能相互救助，军粮已绝。匈奴的骑兵，在西方的全是白马，在东方的全是青马，在北方的全是黑马，在南方的全是赤马，可以说这个包围圈密不透风。在七天七夜里，刘邦的军队没有军粮，也没有草料，完全和主力部队断绝了联系。陈平想出了一个解救之计。陈平作为汉朝的使者，去秘密拜见匈奴冒顿单于的妻子，送给阼氏(单于夫人)很多礼物，而且除了这些金银财宝之外，还有一张关女的画像。陈平十分了解这位夫人的心理，就对她说：“现在我们已经十分危急了，如果单于再不退兵，我们中原都会落入单于的手中。我们中原有很多比这画上的女子更加漂亮的女子呢，不过，如果你们单于愿意退兵的话，我们愿意把这画上的美女献给单于，作为他的小妾，希望夫人您能从中斡旋一下，让我们回去吧。”单于的妻子，考虑到如果冒顿单于真的征服了中原，就会从中原掠夺大量的美女，这样势必会影响到她自身的利益，因为处于权力中心的后宫女子，一旦失去了丈夫的宠爱，就等于失去了权力。所以，单于夫人在心中开始盘算，到底征服中原扩大匈奴的势力重要，还是保住自己的地位重要。最终她认为保住自己的地位更重要。阼氏听信了陈平的话，对冒顿说：“两方的君王不能相互围困。如果得到汉朝的土地，单于终究是不能在那里居住的。而且汉王也有神的帮助，希望单于认真考虑这件事。”冒顿与韩王信的将军王黄和赵利约定了会师的日期，但王黄与赵利的军队没按时到来，冒顿疑心他们同汉军有预谋，就采纳了阼氏的建议，解除了包围圈的一角。于是汉高祖刘邦命令战士都拉满弓，箭上弦，面朝外，从冒顿解围的那个通道一直冲出来，最后同汉朝大军会合。冒顿于是领兵而去，而刘邦也率兵狼狈地从“白登之围”中逃出，最后派刘敬到匈奴缔结和亲的盟约。刘邦处于围困之下，单于夫人面前有几种选择：第一种选择就是冒顿征服了中原，但是她被宠爱的地位也许会受到威胁；第二种可能是冒顿征服中原，但依然宠爱她一个人——这基本是不可能的，因为中原有那么多的美女；第三种可能就是匈奴保持原有的势力，她和冒顿的夫妻关系不变。在单于夫人心中，她觉得第三种选择是最为稳妥也是最利于自己的，所以，她只能作出这样的选择。从博弈论看来，人都是理性的，所以单于夫人一定会选择与西汉君臣合作的策略，历史也正好说明了这一点。人们在面对问题和一个个具体情境的时候，都不是盲动的，莽撞的，没头脑的，而是在选择策略的时候尽量使自己的利益最大化。 P32-34

## 《趣味经济学丛书（套装共3册）》

### 编辑推荐

张万红等著的《趣味经济学丛书》包括《趣味博弈学》、《趣味管理学》、《趣味营销学》三册。

《趣味博弈学》以生动有趣的文笔，将博弈知识和故事巧妙结合，将枯燥的博弈技巧用讲故事的形式表现出来，增加其趣味性、可读性和认知性。《趣味管理学》：知识改变命运，学习成就未来，您可以在阅读过程中把自己的心得加以提炼，并运用到今后的管理工作中，长此以往将形成您个性化的管理真知和管理技巧，这将是您一生的财富。《趣味营销学》将营销4P同被称为“竞争理论”的博弈论紧密结合起来，通过一些故事和典型案例进行阐述，从而让晦涩的经济理论深入浅出，通俗易懂

# 《趣味经济学丛书（套装共3册）》

## 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：[www.tushu000.com](http://www.tushu000.com)