

《活学活用博弈论》

图书基本信息

书名：《活学活用博弈论》

13位ISBN编号：9787500586678

10位ISBN编号：7500586671

出版时间：2006.1

出版社：中国财政经济出版社

作者：詹姆斯·米勤

页数：295

译者：李绍荣

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

《活学活用博弈论》

前言

《活学活用博弈论》

内容概要

我们常常被博弈论著作中大量的数学模型吓倒。其实，博弈论不是学者们用来唬人的把戏，而是一种一般性的分析方法。读过本书之后，相信你再也不会认为博弈论是一门远离自己生活的玄学，而会把它当成分析和描述自己身边事情的有效方法。

本书用每个人都理解的语言详细、准确且全而地讲解了博弈论的分析方法及其在现实中的各种应用。对于2005年诺贝尔经济学奖得主奥曼和林的理论，本书也有详细的介绍。例如，对谢林在分析社会冲突时得出的一些有用的策略——加薪威胁、交出控制权以及切断联系等，本书用简明的语言进行了讲解，而对于奥曼的重复博弈，本书则是用通俗的例子加以说明。

《活学活用博弈论》

作者简介

史密其学院(Smith College)经济学助理教授，获得芝加哥大学经济学博士学位、斯坦福法学院(Stanford Law School)法学博士学位。他运用博弈论写作了大量分析希腊神话、计算机加密、电子商务、投资、基因检测、网络侵权和彩标等问题的文章，其作品广泛刊载于大众与专业媒体上，包括《奥兰多前哨报》(Orlando Sentinel)、《旗帜周刊》(the Weekly Standard)、《国际法律与经济学评论》(International Review of Law and Economics)、《信息、法律与技术学报》，以及《国家评论》(National Review)、CNBC和《福克斯新闻》《Fox News》的网站上。

《活学活用博弈论》

书籍目录

第1章引言 究竟什么是博弈论第2章威胁、承诺与序贯博弈 对任性女儿的管教 断绝后路
要求加薪 交出控制权 切断联系 绑架、勒索和诚实 企业应该在什么时候诚实 企
业应该在什么时候诚实 载止期限的难题 罪犯的补偿 宽恕 公司并购与毒丸 政府和制
药业进行的博弈 以一个威胁对抗多人 精神失常的收益 进入门槛 连锁店悖论 通过
精神失常设置进入门槛 设置进入门槛的理性方法 对人的解读 价格竞争的危机 应该掌
握的内容第3章价格竞争的危险 用可置信的威胁停止价格竞争 网上的价格竞争 用复杂化
减少价格竞争 维持零售价格 一次性博弈 应该掌握的内容第4章一次性博弈.....

章节摘录

没有人喜欢清理浴室，但大多数人都希望浴室很干净。当多个人共享一间浴室时，搭便车博弈就会出现。顾名思义，当有人试图搭别人努力的便车时，这种情形就叫做搭便车博弈。浴室的搭便车博弈有三种结果：1.工作由每个人分摊。2.有一个人自认倒霉，并负责所有的清理工作。3.浴室的卫生条件持续恶化。如本文所述，我的未婚妻就很在意这一点，怕我们结婚并住在一起后，我在这场博弈中会占优势，因为我对结果3的容忍程度比她高很多。当然，肮脏的浴室绝对不是搭便车博弈可能出现的最糟结果。试想你生活在一个绝对平等的农村公社之中，所有生产出来的粮食都是由社员平均分享。我们假设有1万个社员，每个人各种一小块土地。当收获作物时，所有的粮食都要先集中到镇上，然后再平均分配。每个农民应该要做多少事？你做的事越多，每个人所分到的食物就越多。不过，如果你种了比如说1万根胡萝卜，你就只能分到1根。当然，你也会分到别人所种的胡萝卜。但在一切均等的原则下，无论你自己有没有种胡萝卜，你都会分到别人所种的胡萝卜。如果你一心要为集体的利益服务，你就会尽量提高产量。可是，在平均主义的桃花源外，人们最关心的还是自己和家人。你种1万根胡萝卜的成本是生产时所付出的大量劳动，但是你能得到的收益只有1根胡萝卜，所以一个自利的人大概不会为了得到1根胡萝卜而花那么多力气种1万根胡萝卜。我想有些读者会觉得上述分析并不正确，因为如果公社里的每个人都这么想，那就没有人会生产任何东西，进而导致大规模的饥荒。事实上，这种情况确实可能发生。假设你是其中一位农民，而且你知道如果每个人都偷懒，很多人就会活不成（可能连你都无法幸免）。此时你能怎么办？事实上，最好的选择就是离开这个社会，但我们姑且留在这个博弈的情境内。如果你决定栽种很多胡萝卜，情况会变得如何？你的努力只能让你多分配到一点点粮食，而且你也会变得更累，所以你大概会是第一批死亡的人。你最好的生存机会就是尽量少做一点，并祈祷自己可以活着参与另一场博弈。当然，由于每个人大概都会这么做，于是就没有什么人会生产粮食。如果你不确定自己是否自私，不妨以下列方式测试一下，这个测试是根据亚当·斯密的《国富论》（The Wealth of Nations）中的内容稍作改写而来。假设今天发生了两件不好的事。首先，有一个你从来没听过的国家发生了强烈地震，并导致10万人丧生。其次，你在做菜的时候切到了小手指的指尖。到了晚上，有一个好友打电话来问你：“今天过得怎么样？”你回答说：“今天真倒霉，而且是这辈子少有的倒霉。”接着你继续向这位朋友解释为什么今天这么倒霉。你最想告诉这位朋友的是地震，还是你受伤的指头？如果你更想讨论你受伤的指头，那么你比较关心的是你受伤的小指头，而不是10万条人命。这并不代表你是坏人，而是代表你最在乎的是自己或家人的利益。喜剧演员梅尔·布鲁克斯（Mel Brooks）曾经这样说过：“（如果）我切到了自己的手指，这就是悲剧；如果你摔死在没盖盖子的下水道里，这就是喜剧。”……

《活学活用博弈论》

媒体关注与评论

书评2005年诺贝尔经济授予奥曼和谢林两位博弈论学者，本书对其部分结论在现实中的应用进行了深入浅出的讲解。在我们身边常常会出现一些看似矛盾的现象：在商战中，许多人展示的诚实，并不是基于道德，而是由于贪婪。不为自己留退路的选择可以提高我们的收益。企业烧钱可以增加财富。进行短线投机的人也会关注股价的长期趋势。要求加薪时，使自己陷入可能的难堪境地，能够增加自己的谈判力。有精神问题的人比心智健全的同事更具谈判优势。这些问题正是博弈论学者，包括2005年诺贝尔经济学奖得主奥曼和谢林研究的问题。如果能抛开博弈论中艰深的数学分析，我们就可以很轻松地理解这些现象背后的博弈论原理，并将这些策略应用在我们的生活与工作中。本书以通俗易懂的语言和大量实例讲解了博弈论的理论及其在日常生活和商业领域的应用，读者不需要研究晦涩的数学模型，就可以准确地把握博弈论的精髓，并利用这一工具使自己在竞争激烈的社会环境中立于不败之地。与《孙子兵法》一样，博弈论的应用并不限于某一领域，只要是存在合作、竞争与对抗，博弈论方法就可以发挥效力。因而博弈论应该成为我们每个人在制定决策时的基本思考工具。

《活学活用博弈论》

编辑推荐

人生由一局又一局博弈构成，在博弈中，我们每个人都想胜出并取得高分。博弈论就是探讨聪明而又无情的人如何在策略性布局中采取行动及与对手互动，本书将教你破解博弈的方法。《活学活用博弈论：如何利用博弈论在竞争中获胜》以通俗易懂的语言和大量实例讲解了博弈论的理论及其在日常生活和商业领域的应用，读者不需要研究晦涩的数学模型，就可以准确地把握博弈论的精髓，并利用这一工具使自己在竞争激烈的社会环境中立于不败之地。另外，对于2005年诺贝尔经济学奖得主奥曼和谢林的理论，本书对其部分结论在现实中的应用也进行了深入浅出的讲解。与《孙子兵法》一样，博弈论的应用并不局限于某一领域，只要是存在合作、竞争与对抗，博弈论方法就可以发挥效力。因而博弈论应该成为我们每个人在制定决策时的基本思考工具。

《活学活用博弈论》

精彩短评

- 1、可能是看不太懂的缘故
- 2、简单的语言，深刻的道理
- 3、使用大量生动有趣的例子，涉及了博弈论的应用——没有太多数学分析。提供了很好的实际介绍和案例分析——我学了博弈论，再一看这个感觉很多东西恍然大悟。但是，理科思维让我总是想把事情分析的全面透彻，很多东西自己感觉论据不全——应该是自己思维方式没有转变的原因。
- 4、看着蛮有趣的
- 5、看了100页就还回去了
- 6、怎么写到后面不像是博弈论了呢~
- 7、需要反复看才行~！
- 8、数学家解答社会问题~
- 9、难得的良心书。。。
- 10、看这本吧，不能活用，好歹可以活学，博弈论原来就在你我身边。谁再说博弈论没用，我就跟谁急。其实我觉得王则柯的平话博弈论固然不如这本生动，但是无疑也是非常适合中国学生的
- 11、把握心与理吻合的关键
- 12、科普读物
- 13、少数几本不以囚徒困境开头的博弈科普书。"在逆向选择的作用下，君主体制通常会比独裁体制好"呵呵 PS，我觉得第十七章推荐阅读最好能给出原版的英文书名
- 14、“国税局检查逃税的成本很高，所以他们只有在抓逃漏税或者公报私仇的时候，才会这样做。”——捶地（另：这书翻译太捉急了==）
- 15、通俗易懂
- 16、不错，讲的挺实用的
- 17、20140308
- 18、翻译得不好 入门了解书
- 19、我觉得这本小科普写的蛮好的，最重要是妙趣横生，其实平常读书，学知识和娱乐兼备是最好的
- 20、印刷清晰，内容充实
- 21、好玩的策略游戏
- 22、真正的活学活用，碰到事情，去这本书里找找相似案例，受益匪浅
- 23、中国可能不太适用
- 24、很生活化，易懂
- 25、书中的一些技巧确实可以运用到自己的工作和生活中去，细心读来，发现人生处处不博弈。不过本书过于浅显了，不适合深读，如果要研究博弈论，还是另寻他书，可作为入门书籍还是不错的，都能读懂
- 26、本书用每个人都市能理解的语言详细、准确且全而地讲解了博弈论的分析方法及其在现实中的各种应用。对于2005年诺贝尔经济学奖得主奥曼和林的理论，本书也有详细的介绍。
- 27、2009年12月22日开始看。目录就很吸引我，就是翻译的。。。实在让人不习惯啊，收益给翻译成支付
- 28、通俗易懂，对工作和生活都有现实意义。
- 29、第一本完整读完的博弈论的入门书==还不错啊
- 30、看完就可以用，没有复杂的公式，很赞！推荐！
- 31、很有趣
- 32、还没有读完。盗版？
- 33、很久之前读的，已忘具体讲了哪些，没讲哪些，因为后面读的《策略思维》相对有意思多了
- 34、启蒙读物
- 35、这本特别通俗易懂，最后的小练习不错
- 36、有些观点还是很有启发性的

《活学活用博弈论》

- 37、行吧，准备入手高阶的牛奶可乐经济学
- 38、一次班级选票更让我读懂了博弈的奥妙啊！
- 39、中规中矩的入门读物。
- 40、2013-05-12
- 41、没读完，还了.....
- 42、请问这是儿童读物吗
- 43、神级的翻译，难能可贵的同时做到了不信、不达、不雅。难以想象这样的人能在北大混下去。不忝其同事乎？不误其学生乎？
- 44、已购买。
- 45、当小说读读还是蛮好玩的。里面很多知识蛮给力，最后的练习题很好玩。
- 46、这个版本翻译的不行，但原版确实是本好书，能看懂英文原版的还是推荐去看原版。
- 47、挺好的啊。例子挺多的，使得理论不那么晦涩难懂。不过市场是很复杂的，单凭价格竞争恐怕不行。不过受益良多呢，呵呵。
- 48、没有完全读完，主要由于大部分都是商战的，共鸣感不够。但是有几章节印象深刻，其中有威胁和序列博弈、逆向选择、囚徒困境都非常值得深读。
- 49、够实际+实用
- 50、090830 这几天在重读这本书,和上次看的感觉很不一样.(非理性/嫉妒...)
- 51、简单的入门书，没有什么数学公式，适合初学者
- 52、还以为是博弈论的正经著作，结果发现是“成功学”一类的快餐读物.....

精彩书评

- 1、听别人讲博弈论，用博弈的方法。看过后，才知道是怎么回事，也知道了在生活中会出现某些情况的必然性。很好的一本书。
- 2、记忆中好像很久没有写读书笔记的样子了。上一次还是在一月份，写的是《挑战500强面试官》。今天刚刚把《活学活用博弈论》看完，就来稍微写点感想吧，也对我最近一段时间的生活作了小小的总结。现在窗外充斥着来来往往汽车的声音，9点半了，堵了很久的道路终于畅通，我也不再听见那此起彼伏的喇叭声了，那是非常的刺耳。《活》这本书正如许多人所说的那样，写的绝对不够深入，但由于它并不是专业书籍，而只是教给一般人一点博弈论的知识，那么这样也就足够了。而选取的案例很多，许多也很典型，这是这本书的优点所在。说到美中不足的地方，便是汉化版出版社的敷衍导致书中出现许多错别字，这是不容原谅的。而这也使这本书的观赏性大减。这本书我一直是在电脑上看的，由于自己是学经济学的，而且以前也看过一本博弈论的教科书，所以书中的东西看来还是比较轻松的。本书的定位似乎是给想强化自己商业能力的人士阅读，所以案例虽然都比较普通，却大多是商务上的。像是EBAY，员工与雇主的博弈，或是定价策略等等。但我觉得，如果是商务人士，相信早已从实践中总结出自己独特的博弈理论，并且力量远比本书叙述的要强大得多，故，颇有些锦上添花之嫌。但即使你已经对博弈论有所了解，也依然能够从书中得到收益，只因为他的案例多种多样，方方面面基本上都涉及到了，所以你把它当作休闲读物看时也会有所提高。反正我是断断续续看完的，很多东西还是很好参透的。而且书里没有介绍繁杂的多人博弈，所以很利于一般人阅读。最后说点如果是对博弈论一无所知的人，你可以把本书当作一本入门书。他可以凭借丰富的案例以及有趣的描述提起你对博弈论的兴趣，当然，你也可能会由于本书中的大量错字而兴趣索然而半途而废。
- 3、看的是电子扫描版的，这书确实是用一些实例展现博弈论的精髓。但也出现一些问题就是有些实例解答有缺陷并且出现一些逻辑问题。由于缺少理论的架构使本书缺乏一种整体性，容易让读者有一种泛泛之谈的感觉。
- 4、好书一本,译者序中写道“James Miller 所著这本书最大的特点就是用通俗的语言把博弈论的基本概念和基本原理准确地表述出来。。。只要具备小学文化即可读懂这本书。”最后这句话成了我读完全书的动力。第一天,翻几页,睡着了;第二天,几页一读,昏昏欲睡;第三天,欲罢不能;第四天,一口作气。任何博弈都由三个部分:1. 一组局中人(一个局中人集合) 2. 局中人可以采取的行动 3. 局中人可能得到的支付 一至四章,名词解释及种类划分,诸如协调博弈,信任博弈,斗鸡博弈,固定和博弈/变和博弈。从第五章开始就是活学活用的博弈招术,列举了大量很棒的例子,通俗易懂,时不时的能会心笑上一笑。 逆向选择。“我拒绝加入任何会收我为会员的俱乐部”。约会的信息策略 - 如果你表现出很想和某人约会的样子,对手可能就会怀疑你是不是找不到更好的对象;当有人对你的优先作出善意的反应时,有人对她失去兴趣绝对是理性的表现,当你发现她们喜欢你后,你对于潜在配偶的评价就会下降,毕竟这表示她们找不到比你更好的对象,如果她们表现操之过急,那么你也应该另找她人。(值得女孩一读) 蛋生鸡还是鸡生蛋 雇员在为企业工作时,一定要随时注意自己所获得的经验在其它公司会不会是无用的。资本主义本来就是用来寻找完美制度的制度。因此,当事情出错时,近乎直接的反应就是“我们会继续努力”。当评论员愿意大方地分享这些信息时,信息本身的可置信度就应该打折扣。知道哪一只股票会上涨是很难的事,所以如果有很多人相信并依赖评论员,那么评论员绝对不会免费透露这些信息,而是把它拿来卖。因此,当评论员愿意撒播这些消息时,这便表示评论员不是不相信自己的预测,就是缺乏让人愿意花钱来买这些信息的公信力。如果评论员专门在企业的刊物中撰文讨论哪些股票会上涨,情况又会如何呢?如果杂志的发行人确实相信评论员,他们就不会公开预测,而会自己留着用,而不是以杂志的售价把这些预测卖出去。未来即现在-会影响股价的是“宣布”调低利率的时候,而不是真正降息的时候。总之,每章节都很受用,值得细细品味。
- 5、說真的，我沒資格評這書，因為我沒讀過。讀完博弈的人可以去讀一讀易。不提倡迷信，不提倡神秘主義。總感到中國傳統上對這博弈的有點體會，沒有很徹底的研究，但想法子跳了過去，是另一種解決問題的方法。只是一種模糊的感覺，希望對大家有啟發。
- 6、內容非常精彩，但封面设计和书名让人联想到呆板的教科书，这恐怕是这本书未能普及的原因推荐给热爱思考的人
- 7、过去的人们以为经济学是讲稀缺资源的配置，现在的人们觉得经济学的本质是讲选择。所以，博弈论不是一门玄学，而是一种可以用来分析和描述自己身边事情的有效方法或策略。那么，什么是博

弈论？任何博弈都由三个部分：1.一组局中人（一个局中人集合）2.局中人可以采取的行动。3.局中人可能得到的回报。每个局中人都选择最佳的行动，以获取最大的支付，而且每个局中人总是认为，其他的局中人在设法争取最好的成绩。在博弈论的领域中，人的行为总是以自身的利益为出发点，所以只要说谎对自己有利，每个人都会说谎。工作或生活中的博弈策略的例子有：教育不听话的孩子跟老师一样，作为家长，我会用威胁的方法教育孩子。有时，孩子才不管你为他着想，当他的脑袋发胀的时候，谁的话都听不进去。如果把他抓过来暴打一顿，实在是没有什么风度，而且也没有什么效果。所以，当他发飚的时候，我只是冷冷的告诉他：如果他不改正或道歉，我明天会去学校班主任那里告发他。无一例外，他都会道歉，承认错误。其实，他实在不该相信我会那么做。他屈服，是出于在学校里的自尊，有点小面子。但大人跑去学校告状，除非不得已，为一点小事，也是会被老师笑掉大牙。我的威胁常常能奏效，因为我用人的自尊跟孩子做一个博弈的游戏，但儿子并不知道。当然，孩子比较小。在工作和商业上，情况会复杂一些。逆向选择每次的面试过后，我都会询问应聘者的待遇要求。我问待遇的目的很简单，是一种逆向选择：一个把自己说的完美无缺的人，要很低的待遇，其本身就值得思考，要么他夸大其辞，要么他在这里暂时容身而已。纳什均衡纳什均衡，就是给定其他人的选择之后，没有人对自己的策略感到后悔。与人合作，如果比较理性的话，人关注的重心应该是自己最终是否会得到应该得到的部分，而不是比谁得到的更多。囚徒困境商业上的价格竞争使公司陷入囚徒困境。由于降价可以吸引新客户，所以商家会利用降价来提高收益，不过，竞争对手也会想尽办法把新顾客抢走。当所有的企业都以降价的方式抢夺彼此的客源，大家都无利可图。大规模协调博弈google推出了在线版的office，希望吸引人们从ms office转移。希望是好的，但从博弈论的观点来说，需要大规模协调博弈，这几乎很难实现。并不是ms office和google office谁更好的问题，而是ms office在之前创造的市场上，使word、excel成为事实上的工业标准，人们90%以上的重要资料都是以这种格式保存，人们用于交流的外部相关性的成本很高。所以，很难有理由，让人们放弃或转换到其他的系统上使用。换句话说，如果一个系统，用户数越大，越具有网络外部相关性，其商业价值也越大。在博弈论中，局中人往往是先考虑别人可能会怎么做，然后再选择行动。但是，要是你的做法是以对手的可能行动为依据，那么，他们在行动时，也同样会考虑到你将会怎么做，所以在某种程度上，你的做法其实是建立在你觉得对手认为你会怎么做的基础上！博弈论可能会搞得很复杂，但生活中的现实说明的确如此。铂程斋：<http://www.dapenti.com/blog/blog.asp?name=xilei>

8、关注博弈应该是从我们学习玩扑克开始，你手里的牌我手里的牌，如何出牌，关系到谁赢到最后。正如这本书的名字一样，活学活用，所以我们也就可以在此种体味日常生活中的种种博弈。我记得最深刻的一次博弈是高中报考大学的时候，没有任何人可以听建议，或者说我根本都不相信他们。研究出的结果是，最差走二本的第一志愿的政法大学，最好的是，要搏一搏一本的北京大学（分数线成波峰波谷交替，我考的前一年是波峰，可以一搏）。然后我开始测算一本的第二志愿，如果要走好学校，一是适当拉开分数距离，二是要拉开空间距离（江苏考生不大喜欢跑太远）。于是东北某所著名大学进入视线；一本第三志愿，学校可能是地域限制的市级学校比较有戏，于是外省的一所市级有较好口碑学校进入视线。最后考试结果出来，我走了一本的第二志愿的第二志愿专业。正如所料，这所东北的名牌大学，在江苏并没有招满名额。而第一志愿的北京大学某系录取线，只比我的考分，多7分。我在读了这个博弈论之后，才知道不知不觉用了这种博弈。局中人，是我们所有这些高考的江苏考生；而最好和最好的结果预测，是一种结果设定，我的选择就需要按照这种预测进行最好结果安排。这本书很多例子并不比我的例子复杂多少，比如关于股票评论员的分析，很有道理。建议大家没事的时候读一读，在某次选择的时候，按照这种博弈的方法，得到的结果可能比你闷头努力来得结果要好。

9、就市面所能见到的博弈论书籍而言，这本书可以说是最通俗易懂的。相较而言，国内的许多号称博弈论的普及读本都与之相去甚远。比如王则柯的《博弈论平话》、潘天群的《博弈生存》，表面上都是博弈论的普及读本，可是你要真想“被普及”真得绞些脑汁，单就随翻可见的数学公式就让人头疼。这本《活学活用博弈论》让我看到我国出版的两个很严重的问题：第一，国内的许多作者都是知名的学者与教授，但其写作思路与写作方式却很成问题，尽管他们一再试图通俗易懂，但往往都很呆板，难以勾起读者的兴趣。第二，这本书的装帧设计也犯了上一点同样的错误。就这本书的内容而言封面的设计是与之不配套的，一看就像是一本教材。就这一点，此书的销量将大打折扣。一本好内容的书如果没有好的表述方式（这是作者的问题），没有好的传播方式（这是出版者的问题），说到小处是出版社利润的损失，说到大是影响知识的大众传播度。

《活学活用博弈论》

10、首先同意楼上所说的前几条但是最后说设计不好，呵呵我有点看法首先，谁回去看这些书？当然不是什么都不懂的人，就是那些对这个一点都不关心的人。而研究博弈论的人肯定知道这个市一本初级读物，也不会去关心这本书，最多就是做个序，所以就剩下对博弈论闻名而还未见过面的人。这些人也最多的那种一瓶子不满半瓶子晃荡的人。所以最有可能读了一点基本的东西，就拿出来显摆，而他们也都是因为听说过博弈论所以会专门找一些博弈论的初级读物。然后读完以后，就觉得突然之间比别人成功了不少，而且这本书的装帧也似乎比较象那么回事，这样多好，拿出去显摆也比较有面子。于是这本书的设计装帧让此书的买卖双方以最小的支付获得了最大的利益。反正我就是这样的，哈哈

11、经济学的一些理论的确可以用做生活的解释，譬如博弈论。博弈论由冯·诺伊曼和奥斯卡·摩根斯特恩在20世纪中期创立，专业的说法是“研究决策主体的行为在直接相互作用时，人们如何进行决策以及这种决策如何达到均衡的问题。”早在20世纪初，塞梅鲁、鲍罗和冯·诺伊曼已经开始研究博弈的准确数学表达，直到1939年，冯·诺伊曼遇到经济学家奥斯卡·摩根斯特恩，并与其合作，才使博弈论进入经济学的广阔领域。1944年他与奥斯卡·摩根斯特恩合著的巨作《博弈论与经济行为》出版，标志着现代系统博弈理论的初步形成。“人生是永不停息的博弈过程，博弈意味着通过选择合适策略达到合意结果。作为博弈者，最佳策略是最大程度地利用游戏规则；作为社会的最佳策略，是通过规则引导社会整体福利的增加。人们的工作和生活，可以看作是永不停息的博弈决策过程。人们每天从一早醒来就必须不断地作决定……”我们相信，赢绝非偶然，一定是有勇气、有准备者所能获得的成就，而他们在选择走这条道路和那条道路时一定进行过痛苦、理性或感性的选择。那个抉择的过程，就是赌，就是企业家精神中的“愿冒风险”。从这个层面上来说，赌，就是赢的物种起源。赢，有无数种方法，但每一种方法的开始，都是从赌起步。生活无时无刻不在变化，这就意味着，一个人一刻前做出一个选择，可能会赢得赌局，而稍后做出选择的人却成为输家。

12、电子版的博弈论的书也看过一些，感觉作者纠缠理论太多，练习实际太少要不太枯燥，在这本通俗读本中作者例举大量贴近现实生活的活例子，连“PS2和XBOX”这样的新词（在此类理论书籍中比较）都有很多，可以想象在现场听作者讲课是多么的如沐春风，回想起大三选修博弈论这门课，博士后老师在黑板上勤奋地写了密密麻麻一大板公式演算过程，换来的只是我们当学生更多的疑惑而已，真的中美不同的教育方式啊特别推荐此书！

章节试读

1、《活学活用博弈论》的笔记-第26页

对敌方而言，破釜沉舟是为了增强威胁的置信性。
以要求加薪为例，雇员可以告诉周围人如果不加薪就跳槽，把让自己陷入如果不加薪就很尴尬的境地。
对经理而言，可以把加薪的控制权交给即使雇员跳槽，也不会受太大影响的人手中。加入所有人知道经理没有

2、《活学活用博弈论》的笔记-第12页

表明自己无权决定比较容易让人回绝不利的要求。
切断联系，拒绝接触，可以增加威胁的可置信。

《活学活用博弈论》

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