

## <<博弈的诡计>>

### 图书基本信息

书名：<<博弈的诡计>>

13位ISBN编号：9787229026998

10位ISBN编号：7229026997

出版时间：2011-3

出版时间：重庆

作者：张楚

页数：271

字数：360000

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>

## <<博弈的诡计>>

### 内容概要

博弈是从一系列的生活事件中抽象提炼出来的行为规则，它可以教你学会策略性思维，以帮助你从理性的角度去看待和分析事物，最大限度地预测他人的反应，并在此基础上规划合理的行动。如果不懂博弈，我们将会面临一系列的风险。

《博弈的诡计》从各个方面介绍了博弈技巧，通过一系列深入浅出的分析，阐述了各种博弈的规则与理论，以便人们能够从中领悟到生存的技巧和成长的智慧。

## &lt;&lt;博弈的诡计&gt;&gt;

## 书籍目录

- Part 1 “囚徒困境”论博弈：选择正确策略保持优势
- 严格劣势策略诡计：摆脱“背叛策略的困境”
  - 竞争优势策略诡计：避免“零和游戏的结果”
  - 制度约束策略诡计：解析“三个和尚没水吃”
  - 博弈循环策略诡计：杜绝“聪明反被聪明误”
  - 双赢合作策略诡计：走出“分销中的囚徒困境”
- Part 2 “信息理论”论博弈：完整的信息影响胜败
- 完整信息策略诡计：“提取和甄别信息”决定博弈胜败
  - 黔驴技穷策略诡计：完全信息的“精炼贝叶斯均衡”
  - 减灶诱敌策略诡计：“亦假亦真”的信息导向作用
  - 知己知彼策略诡计：华容道的完全信息博弈
  - 归纳演绎策略诡计：不可“窥一斑而知全豹”
  - 捕捉信息策略诡计：可口可乐之战
- Part 3 “纳什均衡”论博弈：理想的最优战略组合优势
- 双赢对局策略诡计：“纳什均衡”或“非纳什均衡”
  - 让独木桥策略诡计：“混合策略均衡”与“纯策略均衡”
  - 帕累托型策略诡计：如何实现“帕累托最优”
  - 懦夫博弈策略诡计：“二桃杀三士”的胜利
  - 企业薪酬策略诡计：“可持续性的双赢投资”
- Part 4 “智猪理论”论博弈：从天而降的免费午餐
- 搭便车型策略诡计：“小猪坐享其成，大猪疲倦奔忙”
  - 有效激励策略诡计：提高员工的“工作能动性”
  - 借助外物策略诡计：避免做“出头鸟”——付出与收获不成正比
  - 具体分析策略诡计：具体情况具体分析“风险最小利益最大”
- Part 5 “鱼与熊掌”论博弈：作对关键的选择与决策
- 自我挑战策略诡计：要勇于作出改变与选择
  - 保存实力策略诡计：理性分析“海盗分金”
  - 相对思维策略诡计：“理性与非理性”的选择
  - 果断选择策略诡计：以“有限理性”求得“满意”结果
  - 概率运用策略诡计：“频率主义”、“逻辑主义”与“心理主义”
  - 锁定目标策略诡计：轻松搞定“约会游戏”
- Part 6 “公共知识”论博弈：打破均衡有助正确决断
- 说谎均衡策略诡计：揭秘“皇帝的新装”
  - 对应镜面策略诡计：“谁的脸上有泥巴”
  - 智慧推理策略诡计：不断增加的“公共知识”
  - 辩论基础策略诡计：“每个参与者都是理性的”
- Part 7 “商业谈判”论博弈：要对方下单达到双赢
- 优势互补策略诡计：双赢的最高境界
  - 动态博弈策略诡计：各方制衡下的“相对公平”
  - 灵活处理策略诡计：“先声夺人”或“后发制人”
  - 艺术博弈策略诡计众因素决定谈判成败
  - 最后通牒策略诡计与让步相反的方法达成正面效果
- Part 8 “市场营销”论博弈：一场争取各自利益最大化的博弈
- 选择市场策略诡计：远离“眉毛胡子一把抓”
  - 品质价格策略诡计：不要孤注一掷于价格

## <<博弈的诡计>>

- 包装促销策略诡计：“爱椽及珠”提升产品销售
- 合作营销策略诡计：破解困境的最优策略
- Part 9 “企业管理”论博弈：均衡此消彼长的“蛋糕”
  - 量化分析策略诡计：摆脱“绩效考评的困境”
  - 威慑警告策略诡计：“杀一儆百”的约束作用
  - 保健激励策略诡计：双管齐下，切忌“顾一舍其一”
  - 有效机制策略诡计：彻底解决“苛西纳定律”现象
  - 矛盾转化策略诡计：“弼马温效应”解决“问题员工”
- Part 10 “商业职场”论博弈：良好的沟通机制可凝聚共识
  - 达成一致策略诡计：了解老板的期望
  - 跳卧取舍策略诡计：充分考虑必不可少
  - 善加利用策略诡计：学会与你的老板谈加薪
- Part 11 “圆滑处世”论博弈：最大限度保护自身利益
  - 以退为进策略诡计：谁才是最后的胜者
  - 言而有信策略诡计：双赢的基础性前提
  - 利他主义策略诡计：送出去再换回更大的利益
  - 相助互动策略诡计：帮助他人就是帮助自己
  - 看轻得失策略诡计：既要拿得起也要放得下
  - 当机立断策略诡计：摇摆不定反而会错过机遇
- Part 12 “人际交往”论博弈：互惠互利的合作
  - 正和博弈策略诡计：“宰相肚里能撑船”
  - 以心换心策略诡计：人际交往无胜败之分
  - 坚定信念策略诡计：切忌无端猜忌
  - 退让结局策略诡计：避免“负和博弈，两败俱伤”
- Part 13 “生存之道”论博弈：时时刻刻在弈局中决策
  - 韬光养晦策略诡计：优秀的生存博弈策略
  - 相对制约策略诡计：取得平衡方能平稳
  - 寻求关注策略诡计：会哭的孩子有奶吃
  - 多方博弈策略诡计：联盟制约，多方博弈
  - 多管闲事策略诡计：“邻居失火，不救自危”
  - 弃卒保车策略诡计：蜜蜂与农夫共赢共存

## &lt;&lt;博弈的诡计&gt;&gt;

## 章节摘录

版权页：Part 1 “囚徒困境”论博弈：选择正确策略保持优势制度约束策略诡计：解析“三个和尚没水吃”“一个和尚挑水吃，两个和尚抬水吃，三个和尚没水吃。”

这是很多儿童都熟知的古代故事。

那为什么和尚越多，反而？

没有水吃了呢？

原因就在于三个和尚陷入了囚徒困境，都是从自己最大利益的角度考虑问题，这就是“非合作性博弈”的典型模式。

美国马里兰大学的门瑟·奥尔森教授作为公共选择理论的主要奠基者，无疑是当代最有影响力的经济学家之一。

奥尔森的最独特之处，在于他对研究集体行动问题的执著。

他的代表作《集体行动的逻辑》，就是这方面研究的集大成之作。

在《集体行动的逻辑》出版以前，社会科学家往往想当然地假设：一个具有共同利益的群体一定会为实现共同利益采取集体行动。

譬如：住在同一栋楼里的邻居会提供公共楼道的照明；同一社区的人们会保持公共环境卫生；持同一公司股票的人会齐心协力扶持该股票的价格；消费者会组织起来与售卖伪劣产品的商家作斗争；同一国家的国民会支持本国货币的坚挺，等等。

但是，奥尔森通过研究发现，这个貌似合理的假设并不能很好地解释和预测集体行动的结果，许多合乎集体利益的集体行动并没有产生。

相反地，个人自发的自利行为往往导致对集体不利，甚至极其有害的结果。

因为，集体行动的成果具有公共性，所有集体的成员都能从中受益，包括那些没有分担集体行动成本的成员。

而这些没有分担集体行动成本的成员采取的就是搭便车的行为。

例如，“滥竽充数”的南郭先生不会吹竽，却混进了宫廷乐队。

虽然他实际上没有参加乐队合奏这样一个“集体行动”，但表演时毫不费力的装模作样仍然使他得以分享“国王奖赏”这个集体行动的成果。

也就是说，当集体人数较少时，集体行动比较容易产生。

然而，随着集体人数的增大，产生集体行动就越来越困难。

因为在人数众多的大集体内，要通过协商解决如何分担集体行动的成本是十分不容易的。

而且人数越多，人均收益就相应减少，搭便车的动机便越强烈，搭便车的行为也越难被发现。

晏子把桃子分别给两住大王各呈上一个，然后齐景公赏给了鲁国的孙叔大夫和自己的相国晏子各一个。

这时盘子里还剩下两个桃子。

于是晏子提议：谁的功劳大就把桃子给谁吃。

自然，没有谁的功劳是比三勇士还大的。

第一个站出来的是三勇士中的公孙捷，他说：“当年主公在狩猎时遇到两只猛虎，我一一将它们擒杀，才救得主公一命，像我这样的功劳，完全可以独自吃一个鲜桃，不与别人分吃一个！”

说着抓起一个鲜桃，站起身来就要吃。

晏子点头说：“擎天保驾之功，应该赏赐！”

公孙捷毫不客气，几口将偌大的一个金桃吃进肚子里，并且傲慢无理地用眼角扫视他人。

另一个勇士古冶子坐不住了，他站起来说：“我曾经跟随君王渡过黄河，一只鼉鱼咬住左驂马，把它拖进砥柱山下的旋涡里，我就潜入河水下面，逆流追出百步远，又顺流追赶了几里远，擒获鼉鱼而杀死它。

当时，我左手抓住左驂马的尾巴，右手提着鼉鱼头，像仙鹤一样跃出水面。

渡口的船夫都说：‘黄河水神出来了！’

他们仔细一看，原来是我举起的鼉鱼头。

## <<博弈的诡计>>

像我这样的功劳，也可以单独吃一个鲜桃，不与别人分吃一个！

”齐景公笑着说：“真是难得啊，如果没有将军恐怕一船人的性命就都没有了，把金桃和美酒赏赐给古冶子！”

”最后一位勇士田开疆着急了，他一看最后一个桃子就要赏给别人了，没有自己的份儿了。

他赶紧站起来说：“本人奉主公之命率领大军攻打徐州，俘虏五百多人，使徐国纳款投降，威震邻邦，使他们臣服于我们，并且主动上表朝贡，为我们国家奠定了盟主的地位。

我这样的功劳难道不应该获得赏赐吗？”

”晏子立刻上前，回奏齐景公：“公孙捷与古冶子的功劳的确不能与田将军的功劳同日而语，只是我们的桃子已经赏赐完了，可否先赐一杯酒给田将军，等金桃成熟之后再行赏赐不迟？”

”齐景公也安慰田开疆说：“田将军，你的功劳最大，可惜你说得太迟了，刚才寡人已经把最后一个桃子赏给古将军了，要不你就等几天桃子熟了再吃吧。”

## <<博弈的诡计>>

### 编辑推荐

《博弈的诡计:取得绝对优势的最佳策略》：人生就是一个永不停息的博弈过程。

《博弈的诡计》摒弃了市面上大部分博弈书那种枯燥的说理和说教，通过精彩的故事和深刻的剖析来讲，那些能够带你走出迷津的博弈论的[诡计]，告诉读者怎样与他人相处、怎样适应并利用世界上的种种规则、怎样在这个过程中确立自己的人格和世界观，并因此改变对社会和生活的看法，从而使自己以理性的视角和思路看待问题和解决问题，从而在事业和人生的大博弈中取得真正的成功。

谈及博弈，我们说：“最能震动人类情感的是博弈，对未来最有影响力的还是博弈。

”由此，我们可以把博弈看成是人类科学中牵涉面最广的一门科学，是用灵魂、意志、心理、情感作为元素参与其中的一些无法定量的特殊结构。

在博弈的较量中，重要的不是孰胜孰负，而是要我们去体会博弈中所隐藏的智慧——如何取胜以及如何失败，而这些智慧对我们的生存与发展具有很大的指导性作用。

把博弈的智慧精髓应用到生活和工作中，会让你的每一次决策和选择都更加理性和睿智，让你的人生更加精彩。

<<博弈的诡计>>

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>