第一图书网, tushu007.com

<<魔鬼逻辑学>>

图书基本信息

书名：<<魔鬼逻辑学>>

13位ISBN编号：9787300135717

10位ISBN编号：7300135714

出版时间：2011-5

出版时间：中国人民大学出版社

作者：周建武，王宇　编著

页数：232

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

前言

人世间的种种行为，在其美好、神圣的表象之下，存在着多少不为人知的另一面…… 世界上既没有离开现象而单独存在的本质，也没有脱离本质的纯粹的现象。
现象是表面的，本质是内在的。
现象是本质的表现，本质总要表现现象。
现象下的本质才是人们想要看到的，才是这个世界最为真实的一面。
我们生活在一个竞争时代，优胜劣汰，适者生存。
如果你一心只读“圣贤书”，两耳不闻“窗外事”，那么，可能你将一事无成。
详细阅读此书，借给你一双慧眼，让你把复杂的世界看个清清楚楚、明明白白、真真切切，透过现象看到本质。
因为此书将给你介绍一个有关隐藏在表面下的博弈的理论，它有可能改变你的世界。
有人说过这样一句话：要想在现代社会做一个成功的人，你必须对逻辑博弈有一个大致的了解。
博弈作为一种逻辑理论，也是现代经济学的基础理论之一，它研究的是人们的决策选择以及相应的均衡问题。
这个理论对现代人的处世、生存有着很重要的指导意义。
“博弈”，指的是人们在一定的规则之下进行竞赛。
博弈是人类社会和自然界中普遍存在的一种现象，博弈的双方可以是个人、群体，也可以是各类组织，各方都力图用自己的理性思考和逻辑推理，在错综复杂的相互影响中得出最合理的策略并加以实施，以取得理想的结果或收益。
人与人之间的竞争与合作，其实就是～个博弈的过程，它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。
博弈论的英文名叫Game Theory，又称对策论，它起源于20世纪初，1944年，冯·诺依曼和摩根斯坦恩合著的《博弈论和经济行为》奠定了博弈论的理论基础。
简单地说，博弈论是研究决策主体在给定信息结构下如何决策以最大化自己的效用，以及不同决策主体之间决策的均衡。
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。
” 博弈逻辑(Game Logic)研究的是理性的人在互动过程中即博弈中的推理问题，是逻辑学科的一个分支，是“理性的”行动者或参与者在互动的过程中如何选择策略或如何做出行动的逻辑，属于应用逻辑范畴。
古语说得好：世事如棋。
你就是一位棋手，你的每一个行为都会化作棋子在棋盘中和别人激战。
而此时精明慎重的棋手们大多数会揣摩着，思考着，“算计”着……精彩的棋盘会带出精彩的人生。
逻辑博弈是生活中不可回避的问题，人生处处都隐藏着博弈，不同的现象都隐藏了不同的逻辑博弈。
帕默斯顿说过：没有永恒的敌人，没有永恒的朋友，只有永恒的利益。
我们之所以进行博弈，就是要取得利益的最大化。
为了实现利益的最大化，就一定要学习博弈逻辑的精髓，做好利益的分割，争取最好的结果。
想要了解社会生活中不为人知的一面，想要看清种种现象的本质，我们就必须了解生活中的种种博弈。
任何事物都是现象和本质的统一，世界上既没有离开现象而单独存在的本质，也没有脱离本质的纯粹的现象。
现象是表面的，本质是内在的。
现象和本质密切联系，不可分割。
很多问题的答案都隐藏在表象的背后，只有认真分析、深入推理，才能找到真正的答案。

第一图书网, tushu007.com

本书中的事件都取自于历史的真实以及当今社会的现实，只不过由于大多数人没有进行逻辑分析，因此往往是普通人所注意不到、想不到的。

逻辑博弈是魔鬼，它能改变我们的一些想法和做法，它能改变我们的人生，同样，它也是我们不得不注意观察的东西，因为在人生的关键时期，它可能会决定我们一生的命运。

对于商业竞争的主体——企业来说，拥有博弈思维至为关键。

中国是一个崇尚智谋的国度，自古以来就不乏博弈思维，从《孙子兵法》的理论到孙膑著名的实践“田忌赛马”和“围魏救赵”，都是家喻户晓的经典之作，《三国演义》以及《三十六计》也都可以说是博弈论的通俗案例解说教材。

近年来，众多的企业管理人员都在研习“孙子”、“三国”，就是想从中汲取智谋的营养以用于商业竞争。

因此，在商业竞争中，思维的博弈也不失为一种良策。

本书力图通过博弈的逻辑分析来论述历史事件与社会生活中的一些现象，通过揭露表面的一些博弈现象，努力探索隐藏在其背后的逻辑博弈，从而力求在竞争中获胜。

内容概要

博弈逻辑(game logk)研究的是理性的人在互动行为中即博弈中的推理问题，是逻辑学科的一个分支，是“理性的”行动者或参与者在互动的过程中如何选择策略或如何做出行动的逻辑，属于应用逻辑范畴。

《魔鬼逻辑学:揭露潜藏在历史与社会表象下的博弈法则》是一部有关逻辑博弈的大众通俗读物。以发生于真实的历史与日常生活中的故事为分析对象，力图把社会中错综复杂的关系理性化、抽象化、推理化，以便更精确地刻画并把握事件发展变化的深刻内涵。

第一图书网, tushu007.com

<<魔鬼逻辑学>>

书籍目录

第一章 世上万事皆隐藏着逻辑博弈
1.魔鬼逻辑就在我们身边
2.历史就是在逻辑博弈下的魔鬼结果
3.三国博弈的逻辑分析
4.生活中处处隐藏着逻辑博弈
5.人的本性与本性的克服
第二章 逻辑博弈中有魔鬼一样的方略
1.瞒天过海
2.缓兵之策
3.交锋中的信息策略
4.“ 禅让 ”与实力
5.土为知己者死
6.江山与美人
第三章 逻辑博弈中有特有的魔鬼法则
1.奇货可居
2.犯错的代价
3.人多未必力量大
4.清官的博弈
5.权力的博弈
6.兔死狗烹的游戏规则
第四章 为人处世的逻辑博弈
1.人际博弈的优化策略
2.“ 傻瓜 ”之逻辑博弈
3.有舍才官皂有得
4.谦让并非坏事
5.退让让你获得更多
6.懂小忍才能名大节
7.等待时机与放手一搏
第五章 商业成败隐藏着逻辑博弈
1.讨价还价的策略
2.商业谈判的要诀
3.优劣势与均衡的博弈
4.企业管理的博弈策略
5.诚信是利益博弈的必然选择
第六章 企业竞争的潜在博弈
1.获取项目的博弈法
2.合作的信用
3.“ 智猪博弈 ”，用智慧与对手和睦相处
4.合作——企业的最佳选择
5.价格勾结的博弈分析
6.价格竞争——保持原价还是降价
7.竞争与合作，是对手也是伙伴
第七章 职场较量的博弈规则
1.一个好领导的重要性
2.职场竞技中的博弈

3.办公室内的“ 智猪博弈 ”
4.员工考核时的博弈
5.员工与薪酬之间的博弈
6.跳槽——职场利益之战
后 记

章节摘录

版权页：在被押到秦王面前的时候，秦王板起脸问他：“ 你为什么要在我们兄弟中挑拨离间？
”要知道，挑拨皇族手足相残是杀头的大罪。
左右的大臣听秦王这样发问，以为是要算魏征的老账，都替魏征捏了一把汗。
对魏征而言，在这生死关头，如果回答不善，马上就可能被杀头。
魏征面对秦王的问话，其应对策略也很高明，他很坦然地回答说：“ 如果太子李建成早听我的劝告，也不会有今天的下场。
人各为其主，我忠于我的主人李建成，这有什么错呢！
管仲不是还曾射中公子小白吗？
”李世民见魏征的回答很直爽，又早知道魏征的才华，就谅解了他，不但没有处置他，反而任命他为管事主簿。
就这样，魏征逐步取得了李世民的信任，摆脱了政治犯和阶下囚的命运。
没过几年，魏征就被提拔做了宰相。
可以说，自此魏征开始了他最重要的政治生涯。
在这段政治生涯中，魏征没有像以前那样表现得忠心耿耿，而是直言不讳地对唐太宗发表意见：“ 我希望你把我当作一个良臣，而不是把我当作一个忠臣。
”这的确是实话，但也是十分高明的自我决心表白。
魏征前后投靠了好几个主子，如果按照“ 忠臣不事二主的标准，很显然，魏征不能算是一个忠臣，但是他没有隐讳这一点，反而直截了当地对唐太宗表明了自己的立场——良臣，一个治国安邦的良臣。
这一点对于唐太宗来讲是十分重要的。

后记

博弈理论虽然产生于西方，但早在两千多年前的中国古代已经在实际生活中运用了。
人们熟知的“田忌赛马”就是一个典型的博弈案例。
赛马双方各派出三匹马，分为上中下三等，甲方总体较弱而乙方较强。
甲方怎么才能取胜呢？
他先用下等马与乙方的上等马比，输个零比一。
再用上等马与乙方的中等马比，扳成一比一。
最后，用中等马与乙方的下等马比，二比一，甲方胜。
因策略的不同，使本来较弱的一方最终战胜了较强一方。
这不由让人想起世界乒乓球赛和其他一些团体比赛，如果参赛者讲究博弈策略，排阵有方，较弱一方是有可能打败较强一方的。
　如今，博弈论已被广泛应用到各个领域。
当然，博弈论只是一种分析工具，不能为你的某个具体问题提供可以操作的具体做法，仅仅是为你提供一种分析方法，指明一个思路。
它有助于你作出正确的决策，但绝不是给你一个现成的决策。
在处事的过程中，我们要学会运用博弈理论解决实际问题。
那么，应该如何运用博弈论呢？
　在运用博弈论的时候要注意两个问题：一是设身处地地考虑问题，也就是站在对方的立场上思维，即我们平时所说的换位思考。
只有这样，才能了解对方有可能采取哪些策略，采用哪一种策略的可能性最大，从而作出正确的决策。
二是向前展望，倒后推理。
也就是说，首先要确定自己希望最后达到什么样的目标，然后从再从这个结果往后倒推，找出自己现在应该作出哪种选择，这样才能以最低的代价达成既定的目标。
　有一种比较常见的博弈情况：有两只山羊从对面走上了只能过一只山羊的独木桥，谁也过不去。
这就有四种可能：其一，两只山羊谁也不让谁，大家对峙在那里。
其二，两者相斗，这两种可能的结局都是一样的——两败俱伤，这也是谁都不愿意看到的。
其三，一退一进，但是那个退者是有损失的，所以，到底是谁退谁进呢？
双方都是不愿意退的，也知道对方不愿退。
其四，如果进的一方能够给退的一方一些补偿，只要是这种补偿同损失相当，就会有愿意退的一方。
如果双方都能够换位思考一下，它们就可以进行一个补偿谈判，最后达成以补偿换通过的协议，问题很快就能够解决了。
所以，要想达成协议，双方必须都换位思考。
考虑自己得到多少补偿才愿意退，并且用自己的想法来理解对方。
在博弈中经常会出现一些妥协现象，如双方能换位思考就可以较容易地达成协议。
但是，如果只从自己的立场出发考虑问题，不愿退，又不想给对方一定补偿的话，那么，最后僵局还是难以打破的，问题也是得不到解决的。
　通过博弈我们可以更清楚地分析一些问题，但是，博弈论只是众多分析工具中的一种，不能完全代替其他分析工具。
在这个竞争激烈的社会中，需要你综合运用各种分析方法，作出正确的抉择，才会实现自己的目标。
　现今，博弈论在商业上得到了广泛的应用，因为在日趋激烈的商业竞争中，人们迫切需要获得竞争优势，而高人一筹的策略往往是提高竞争效益的重要手段。
大量的竞争事实证明：在商业竞争中，博弈论可以有效地提供决策帮助，可以改变人们对商业的认知。
实际上，策略思维就是博弈论的实质，即人们通过对策略的推算、评估，寻求自己的最大胜算或利益，从而在竞争中成为胜利的一方。

博弈论是对竞争过程进行数理解析的理论，也可以说是一门关于竞争策略的逻辑。
　在商业竞争中，并不是所有的人都能找到自己的最优策略。
有时是因为对信息的认识和掌握、运用不够，有时则是在实践中遇到了新问题。
但无论如何，当许多相互联系的因素并存又很难从各种判断中选择正确的决策时，博弈论能为你提供有效的帮助。

编辑推荐

《魔鬼逻辑学:揭露潜藏在历史与社会表象下的博弈法则》：万事时时都陷藏着逻辑，人生处处皆潜藏博弈。
只有揭露隐藏在表象下这一逻辑博弈的魔鬼，才能看清历史事件背后不为人知的一面，才能真正把握社会生活之中种种现象的本质。
逻辑思维能力对个人的成功至关重要，不平凡的人总是善于思考，而平凡的人虽终日忙碌，最终却一事无成。
人们常常耳闻目睹社会生活中发生的诸多事件，但往往不去思考事件背后的逻辑博弈关系，从而被各种社会现象所迷惑。
其实，不同的现象背后都隐藏着内在统一的逻辑博弈。
天下熙熙，皆为利来；天下攘攘，皆为利往。
国家之间亦如此，没有永恒的敌人，也没有永恒的朋友，只有永恒的利益。
而一旦深入把握住了逻辑博弈这一“魔鬼”，我们将变得更加智慧。
逻辑博弈是魔鬼，在事物发展的关键时刻，往往决定着事件的走向和结果。
如果我们懂得逻辑博弈的思维方法，在很多情况下，在知道了一定的环境条件以及一定的规则约束的前提下，依靠所掌握的信息，就可以相当合理地预计到事件未来发生的结果，这必将有效地提升我们认识问题、解决问题的能力，从而更好地处理工作、生活以及人际关系中所遇到的诸多问题。

第一图书网, tushu007.com

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