

<<生存博弈术>>

图书基本信息

书名：<<生存博弈术>>

13位ISBN编号：9787502188702

10位ISBN编号：7502188703

出版时间：2012-1

出版时间：石油工业出版社

作者：庞中辉，张园园 编著

页数：218

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>

<<生存博弈术>>

前言

如果有一天，你正在法国巴黎的卢浮宫参观，突然发生火灾，这时你只能够救其中的一幅画，你会选择救哪一幅？

这是很多年前美国某杂志有奖竞猜的一个题目，答案可能你早就知道了，那就是救你身边的那幅。可是，你有没有想过，假如你不知道答案，你是否会像现在一样聪明？不过从当时来看，很多人都被这个问题难倒了。

就像一把钥匙开一把锁一样，骗局只要被拆穿就会失效。然而，一个人不可能随身带着很多把钥匙来开启可能出现的各种各样的锁。所以，你需要一种制作开锁钥匙的工具，帮助你获取生存博弈中的优势，这种工具就是博弈论。

在你运用博弈论的学问去赢得生存博弈之前，先要检验它是否符合我们的要求。为了解决问题，每个人都需要一种工具，这种工具必须具备截然相反的两个条件：第一，它必须是一门很抽象并且很高深的学问，只有很抽象才足以解决各种问题，只有很高深才能在生活中具有指导意义；第二，它必须很简单、很实用，简单才容易被掌握，实用才能方便我们在现实生活中运用。

博弈论是一门抽象并且高深的学问吗？

是的，你只需简单查询就会发现，很多著名学者如约翰·纳什、托马斯·谢林等都是依靠对博弈论的研究，才成为当今世界最重要的经济学奖项——诺贝尔经济学奖的获得者。

如果博弈论并不是一门抽象并且高深的学问，那么它又怎会受到诺贝尔奖的青睐呢？

博弈论是一种很简单、很实用的工具吗？

是的，博弈论的大多数理论都来自生活，而且其中的大部分理论都不需要公式就可以讲清楚。

博弈论作为一种工具，可以帮助我们在生活中遇到问题时做出正确的选择。人总是会面对很多选择，当面临这些选择时，博弈论可以帮助我们做出最为有利的决断。同时，它也可以培养我们的创造性思维，使我们学会如何从另一个角度去看待我们的生活。

在中国，博弈思维自古就有，比如《孙子兵法》中的许多军事思想。可是，博弈论这个词却是个舶来品，英文是“game theory”，也就是游戏的理论，翻译时按照“信、达、雅”的要求，译成了更为恰当的“博弈论”。

实际上，在“game theory”中还有一个需要注意的地方，那就是我们的心态。心态很容易受到外界的影响，比如当你在面对卢浮宫火灾这道问题时的心态和你身处火灾现场的心态肯定是不同的，当你面前的赌局只关系到你手中的几个筹码时的心态和关系到你全部财产时的心态也是不同的。

这时，“game theory”中的“game”告诉你的不是把人生当做游戏，而是无论面对多么紧急的情况都要有游戏时冷静的心态。

本书即是在对博弈论及其模型进行梳理、阐释的基础上，理论联系实际，为大家在生活中面对困境或者选择时，提供最佳策略。

在阅读过程中，你不仅可以感受到博弈论的智慧与魅力，而且深入研究后，你会发现自己的思维方式和处事方式都发生了质的飞跃，这将助你赢得生存这场最大的博弈。

<<生存博弈术>>

内容概要

在中国，博弈思维自古就有，博弈论这个词却是个舶来品，它的英文是“game theory”，也就是游戏的理论。

《生存博弈术(获得绝对生存优势的心理战术)》就是对博弈论模型进行系统的梳理和阐释，理论联系实际，为大家在生活中面对困境或者选择时，提供最佳的决策，以获得最大化利益，从而进一步让自己的思维方式和处事方法都发生质的飞跃，为自己的人生走向提供另一种可能……

<<生存博弈术>>

作者简介

稻盛和夫 1932年出生于日本鹿儿岛，1955年毕业于鹿儿岛大学应用化学专业。

27岁创办京都陶瓷株式会社（现名“京瓷”），52岁创办第二电电（原名DDI，现KDDI），两家公司均在其有生之年进入“世界500强”之列。

与松下公司的创始人松下幸之助、索尼公司的创始人盛田昭夫、本田公司的创始人本田宗一郎并称日本四大“经营之圣”。

<<生存博弈术>>

书籍目录

- 第一章 博弈：一场至繁至简的生存游戏
 - 从沙滩卖水果看博弈
 - 博弈论的基本假定：我们都是理性人
 - 博弈的结局：零和博弈、正和博弈与负和博弈
 - 生活中，博弈无处不在
- 第二章 信息博弈：博弈就是要打好一场信息战
 - 追美女博弈的启示：发现对你最有利的信息
 - 别让虚假信息蒙蔽你的慧眼
 - 不要向自己的对手传递更多信息
 - 沃尔森财富法则：把信息放在第一位
- 第三章 囚徒困境：在利己与利他之间，慎重出牌
 - 囚徒的“忏悔”：有时利他才能更好地利己
 - 优秀——就是要比对手跑得快
 - 不要自作聪明，馅饼也可能是陷阱
 - 囚徒困境的破解之道
- 第四章 斗鸡博弈：做智慧的勇者，也要做聪明的“懦夫”
 - 狭路相逢勇者胜
 - 遇事别意气用事，不妨做个胆小鬼
 - 如果不想输，就只能坚持
 - 威胁的智慧：实力才是成功的资本
- 第五章 智猪博弈：先动与后动之中的利益玄机
 - 做坐享其成的小猪还是疲于奔命的大猪
 - 小猪的奋斗哲学：借大猪之力成事
 - “甘当老二”也是一种智慧
 - 大树底下好乘凉，为自己寻找一位贵人
- 第六章 猎鹿博弈：让合作为彼此带来双赢
 - 钓鱼与猎鹿：合作可以无条件地进行吗
 - 利用自己的“弱点”追求更多利益
 - 人类合作定律：自私带来双赢
 - 合作随时可能终止，要时刻注意得失
 - 寻找帕累托最优，让个人利益最大化
- 第七章 顽猴博弈：笼子里的角逐与利益最大化
 - 制度是怎样产生的
 - “明哲保身”有时只是暂时的最优策略
 - 分工合作，利用自己的长处生活
 - 寻找谢林点，想对方所想以指导行动
- 第八章 重复博弈：智慧地考量长远利益与眼前利益
 - 不要因过于“远视”而忽视眼前的问题
 - 以直报怨，以德报德
 - 为防止对方背叛，就要保留报复的能力
 - 选择诚信，还是背信弃义
- 第九章 稻草原理：在欲望与贫乏之间的抉择
 - 把努力放在同一点上才能成功
 - 迈好第一步——它决定你走向痛苦还是幸福
 - 磨难是人生之梯，不要锯短身上的十字架

<<生存博弈术>>

别做最后一个傻子

第十章 酒肥博弈：盲从无异于踩上地雷

做出与多数人相反的决策

做开路人，在拥挤中另辟蹊径

穿上与众不同的衣服

防微杜渐，警惕超强的“多米诺骨牌”力量

第十一章 路径依赖：思想有多远，我们就能走多远

别让思维僵化在一种模式中

打破定势思维，激发你沉睡的创造力

出乎意料的蝴蝶效应

成功才是成功之母，马太效应如是说

第十二章 蜈蚣博弈：从后何前倒推的智慧

倒推逻辑与海盗分赃

从梦想的终点出发，重新规划人生

逆向思维与换位思考

蜈蚣博弈悖论：倒推并不一定能达成圆满

第十三章 枪手博弈：适者生存，而非强者生存

三个枪手决斗，谁能活下来

找到心照不宣的合作者

避开锋芒，韬光养晦

别跌倒在自己的优势上

第十四章 协和谬误：适时放弃，走出沉没成本困局

鳄鱼法则：两害相权取其轻

放弃，其实是另一种获得

从“等死”到“穿越”：现在开始做就对了

成功，就要对自己狠一点

第十五章 人际关系博弈：做一颗玲珑而通透的棋子

诚信是为人处世最大的无形资本

学会分享，成全别人就是成全自己

百祸从口出，别因嘴伤人

互惠共赢，大家好才是真的好

第十六章 职场博弈：办公室丛林的生存法则

老板为什么会给你加薪

职场智者的选择：为了长远利益而做大猪

不想被淘汰，就每天淘汰一遍自己

跳槽是一把双刃剑，想好了再跳

第十七章 商场博弈：险处求生与赢利的智慧

成本最小化与收益最大化

挖掘共同利益，强者联合，互搭便车

看到吃亏背后的大利

谈判时，首先摸清别人的底牌

适当让步，牺牲局部，换取整体利益

第十八章 情场博弈：用心经营一扬地老天荒

教你用“麦穗理论”选择另一半

你该信一见钟情，还是日久生情

在宝马车里哭，还是在自行车上笑

究竟要不要用老公的钱

<<生存博弈术>>

后记

<<生存博弈术>>

章节摘录

版权页：生存就是一场博弈，每个人只有不断战胜对手才能继续生存下去。

在这场博弈中，要想获得绝对的优势，你就需要了解这场既复杂又简单的游戏，了解这场游戏的玩法以及游戏的运行规律。

从沙滩卖水果看博弈 人生由一局又一局的博弈构成。

在博弈中，我们每个人都想胜出并取得高分。

而博弈论就是一个工具，它教我们采取适当的策略，将自己的利益最大化。

什么是博弈？

让我们先从小案例讲起：在风光旖旎的马尔代夫海滩上，均匀地散布着为数不多的几位游客，预计每位游客游玩期间将消费一瓶水。

现在假设有两位小贩来此卖饮料。

如果每个游客都只在靠自己最近的那个小贩那里买水，那么两位小贩将如何安排他们的摊位呢？

两位小贩的竞争，就形成了一个简单的博弈。

在这样一个博弈中，两位小贩其实都明白，如果自己摆在海滩中点以左（或右）的任何位置都不是最优选择，因为对方可以通过摆在紧邻自己的右（或左）边即可获得超过 $1/2$ 的游客消费者，而自己只能获得少于 $1/2$ 的游客消费者。

只有将自己的摊位安置在沙滩的正中点，这才是最好的，因为无论对方紧邻自己左边还是右边，自己始终可以得到 $1/2$ 的游客，其他的位置皆不可能得到这么多游客。

基于这种考虑，两位小贩无疑都会把摊位紧挨着摆在沙滩的中心点上。

在“沙滩卖水果”的博弈中，两位小贩的最佳选择就是将摊位都布置在海滩的中心点上。

而他们的这一次选择，就是一场博弈。

2005年因博弈论而获得诺贝尔经济学奖的罗伯特·奥曼教授说：“所谓博弈，就是策略性的互动决策

。

”互动性是博弈的最大特色。

无论是下棋、赌博还是为谋取利益而进行竞争，实质都是在做策略性的互动决策，参与者都不能单纯从自己的意愿出发采取行动，还必须充分考虑到其他博弈参与者会采取何种策略，并针对他们可能的策略选择，选择最有利于自己的应对策略。

博弈的目的是为了实现利益的最大化。

而我们的生存就是要将自己的利益最大化，当然，这里不仅仅包括实在具体的利益，也包含我们人生中一些无形利益的获得，例如名誉、荣誉，等等。

而为了达到这些利益的最大化，我们选择的策略应是最优策略。

所谓最优策略，就是指无论其他博弈参与者如何选择，自己做出的策略选择都是最佳的。

通俗来说即是，不管你怎么做，我所做的都是我所能做的最好的。

而一场博弈主要由三个方面来构成：参与者、策略、收益。

1.参与者：这里仍以沙滩卖水果的博弈为例，两位小贩就是参与者。

大家要知道，博弈对局存在一个必需的条件，就是要有两个或两个以上的参与者，自己跟自己玩儿不叫博弈。

从经济学的角度来看，如果不存在对手，只是一个人做决策而不需要考虑他人将如何行动，这就是一个传统的最优化问题，也就是在一个既定的局面或情况下如何决策的问题。

比如气温骤降，出门必须多穿衣服，只要有“气温骤降”这样一种既定情况存在，你出门时的最优策略选择就是多穿衣服，而不用考虑其他人是否多穿衣服，这种只有你一个人做出决策的情形不能构成博弈。

2.策略：两位小贩都将摊位布置在海滩的中心点上，这就是他们各自的策略。

双方如果没有策略的选择，就根本构不成一场博弈。

就像四个人坐在牌桌前面对着一堆牌而不打，那也无法构成赌博一样。

因此在博弈中，参与者必须“出招”，也就是做出策略选择，直接、实用地针对某一个具体问题采取

<<生存博弈术>>

应对方法。

3.收益：博弈的结果就是双方的收益。

两位小贩因为都在海滩的中心点，所以他们会赢得1/2的游客，两人形成共赢的局面，都取得了最好的收益。

当然，这只是博弈的最理想结果。

在生存中，还会有很多其他情况，例如两败俱伤，或者一赢一输的结果。

争强好胜是人的天性，在社会这个大棋局中，我们避免不了与他人进行接触与合作，这一过程中必然存在着竞争，而我们要考虑的就是在竞争中取得收益，以保证我们的生存。

因此，从这个意义上讲，人生本身就是一场博弈，而人则永远是博弈中的局中人。

作为局中人，我们能做的就是，步步为营，在生存丛林里，险中求生。

博弈论的基本假定：我们都是理性人 只有在理性状态下，我们才能真正掌控事物发展的方向，才能把握大局。

从而给出自己的最佳策略。

因此，虽然人不可能永远保持理性。

但博弈论仍以“我们都是理性人”为前提。

一个人跟着一个魔法师来到一座二层楼里，在进入一层的时候，他发现里面有一张长长的大桌子，桌子旁围坐一圈人，桌子上摆满了丰盛的佳肴。

虽然他们不停地尝试着去吃食物，但每次都失败了，没有一个人能把美食放进口中，因为大家的手臂受到魔法师诅咒，手肘都难以弯曲，只好空对着满桌美食感叹可望而不可即。

这时，他听到楼上传来了欢笑声，他好奇地上楼去看个究竟。

楼上的场景让他大吃一惊。

二楼同样也有一群人，他们的手肘也不能弯曲，但是，大家都吃得兴高采烈。

原来他们每个人都与对面的人彼此协助，互相用刀叉喂食，所以每个人都吃得十分尽兴。

<<生存博弈术>>

后记

一本著作的完成需要许多人的默默贡献，闪耀的是集体的智慧。

其中铭刻着许多艰辛的付出，凝结着许多辛勤的劳动和汗水。

本书在策划和编写过程中，得到了许多同行的关怀与帮助，及许多老师和作者的大力支持，在此向以下参与本书编写的人员致以诚挚的谢意：焦亮、黄薇、姜波、慈艳丽、廖春红、常娟、徐端、宁月玲、魏倩、庞中辉、姜翠平、孙静、陈金川、陈诗雪、李锐、卢倩倩、陈佳、张保文、上官紫微、许长荣、梁素娟、欧俊、杨云鹏、王光波、齐艳杰、李伟军、何瑞欣、武敬敏、王艳明、李文静、黄青翔、宋洁、田宇、黄桂月、王杰、周珊、张艳芬、杨英、杨艳丽、李娟、梁妤婷等。

本书在编写过程中，借鉴和参考了大量的文献和作品，从中得到了不少启悟，也汲取了其中的智慧菁华，谨向各位专家、学者表示崇高的敬意和诚挚的谢意——因为有了大家的努力，才有了本书的诞生。

最后，真诚希望本书能为读者提供一场思想的盛宴。

<<生存博弈术>>

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>