

<<博弈论不是教你诈>>

图书基本信息

书名：<<博弈论不是教你诈>>

13位ISBN编号：9787511300928

10位ISBN编号：7511300928

出版时间：2009-11

出版时间：宇琦、刘水发 中国华侨出版社 (2009-11出版)

作者：宇琦，刘水发 著

页数：321

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>

<<博弈论不是教你诈>>

前言

生活中的你想必常会为下面的现象的矛盾感到困惑：在商场中，诚实不是道德的优良，而是贪婪的另外一种表现。

断绝了后路，却反而提高了我们的利益。

企业看似盲目烧钱烧包，财富反而增加了。

大学毕业十年后，发现往昔的班花心甘情愿嫁给了无钱无势也无貌的班里最不起眼的那个男生。

被微薄的薪水逼迫得马上就要把辞职信用出，在陷入难堪的境地之后决心最后一次提出加薪，结果这次吝啬的老板眼都没眨一下就点头同意了。

以上这些事是可能的吗？

你一直半信半疑。

这些都是可能的，在现实中都有相当多的例子，都得到过验证。

这些现象背后其实就是蕴含着博弈论原理。

只要我们懂得了博弈论的一些原理，并将这些博弈策略应用到我们的生活与工作中，我们也可以出奇制胜，改变生活的原来轨道。

说到博弈论，我们常常被其著作中大量的数学模型吓倒。

<<博弈论不是教你诈>>

内容概要

《博弈论不是教你诈：左右你一生的120个博弈策略(畅销精华版)》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，读者无需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。

博弈论首先是人们思索现实世界的一套逻辑，其次才是把这套逻辑严密化的数学形式。博弈论的目的在于巧妙的策略，把复杂的问题简单化。

我们学习博弈论的目的，不是为了享受博弈分析的过程，而是为了赢取更好的结局。

博弈时时存在，它就在你我的身边。

《博弈论不是教你诈：左右你一生的120个博弈策略(畅销精华版)》就是试图通过日常生活中常见的例子，来介绍博弈论的基本思想及运用，并寻求用博弈的智慧来指导生活、工作的决策。

<<博弈论不是教你诈>>

书籍目录

第1章 生活无处不博弈——看似繁杂实是简单的游戏策略1 生活处处皆博弈策略2 学做人，先博弈策略3 “赢”才是博弈的目的策略4 应对人生中博弈的大棋局 策略5 点击博弈论关键词第2章 纷杂职场中的博弈策略——超越职场的似水年华策略6 简历是你与企业第一次的博弈策略7 你所不知道的招聘“逆向选择”策略8 老板凭什么给你加薪策略9 裁员与减薪的权衡策略10 每个办公室都有群“智猪”策略11 为什么总是大猪加班，小猪拿加班费策略12 狐假虎威，办公室菜鸟也可出风头策略13 人心博弈，轻松赢得同事欣赏策略14 抓住贵人——发达必须有他相助策略15 猎鹿博弈——职场共赢法则第3章 企业管理中的博弈——做个用脑去“管”的老板策略16 现代企业中的几对博弈关系策略17 人事从来是最头痛的博弈策略18 管理者的预期决定博弈结果策略19 大老板与中层的“较劲”策略20 尴尬的“夹心层”管理者策略21 如何让员工感觉自己与企业共赢策略22 绩效考核中的微妙战争策略23 激励背后是信用博弈策略24 用人不妨学学“分槽喂马”第4章 谈判交涉的博弈策略——适当认输有时才是强者策略25 谈判里的“情侣博弈”策略26 先退一步有时结果更好策略27 “和事佬”最能签下单子策略28 让对方感觉自己胜券在握 策略29 不要把谈判逼到绝境第5章 良性竞争的博弈策略——把竞争升华一个层次策略30 为什么要从红海游到蓝海策略31 换个项目，你可能会大不同策略32 竞争者其实是一样忧伤策略33 “零和”“负和”策略34 正和博弈——双赢才是皆大欢喜策略35 强强联合是双赢的最好选择第6章 定位人际关系的博弈策略——一起吃肉还是一起挨饿策略36 利益是人际永恒的主题策略37 非合作关系中的纳什均衡策略38 猎人博弈中的妙术 策略39 相信道德还是相信利益策略40 若不屈从，就被淘汰策略41 防止聪明反被聪明误策略42 价格战是整个行业的困境策略43 解除人际困境的方法（契约、监督、奖惩）第7章 长期交往中的博弈策略——做善良者还是做恶人策略44 重复博弈是交往常态策略45 你所承诺的都是“债”策略46 所有的诚信都会得到好报、策略47 出来混迟早要还的策略48 以牙还牙、以眼还眼明智吗策略49 “以直报怨”不会吃大亏 第8章 掌控商机的博弈策略——情报是最大的财富策略50 有时信息是种权力策略51 “海盗分金”告诉我们什么策略52 公共信息下的商场策略策略53 巧用不对称信息取得优势地位策略54 信息劣势的制胜法则策略55 抓“小”信息，发大财策略56 抓住有效信息，抢占市场先机策略57 成败得失在于主动上位策略58 好创意也要善于等待时机第9章 投资理财中的博弈策略——我想要的就是赢钱策略59 投资天然就是博弈场策略60 任何投资都是为了利益最大化策略61 股市是一场股民的心博弈……第10章 购物达人的博弈策略——你真的会买东西吗第11章 自己VS自己的博弈策略——踌躇之中的升华第12章 浓情密爱中的博弈策略——有博弈的爱情更坚固第13章 面临两难抉择的博弈策略——放弃是另一种选择第14章 抓住时运的博弈策略——当“黑天鹅”降临第15章 以弱胜强的博弈策略——弱者如何四两拨千斤第16章 逆向选择中的博弈策略——为什么人生不如意十有八九第17章 脱颖而出的博弈策略第18章 关键细节中的博弈策略——压死大象的往往是根稻草

<<博弈论不是教你诈>>

章节摘录

第1章生活无处不博弈——看似繁杂实是简单的游戏策略1：生活处处皆博弈日常生活中，处处充满着博弈，大到美日贸易战，小到该不该给自己太太送花。

在竞争激烈的商业界，博弈更为常见。

良好的博弈能力助使商家辉煌腾达的例子在历史上也不少见，最有名的人莫过于被誉为石油天才的洛克菲勒。

厌烦了朝九晚五生活的你，终于迎来了一个周末。

计划高高兴兴地去到商场大量购物，还未采购齐全生活用品，商场就发生了意外，只见浓烟滚滚，火灾发生了！

现在，摆在你面前的是两扇门，也即两个选择：是选择商场东南角的正门逃命还是选择北边的那扇小门逃奔。

在这一瞬间，你不要条件反射地按习惯来盲目选择。

因为摆在你面前的不仅仅是你一个人的问题，在你的周围，还有几千甚至上万人同样面临选择哪座门出逃的困境。

门只有那么两扇，每扇都是只有那么大，无数的人挤在一块儿不是被挤死就会被挤坏，交通的堵塞必将带来逃奔的严重延迟，带来人们生命的威胁。

选择哪座门逃奔，大多数人会选择哪座门怎样避开他们而顺利出逃，这就在生活中遇上了博弈。

日常生活中，处处充满着博弈，大到美日贸易战，小到该不该给自己太太送花。

每天匆匆忙忙上班，你忘记了太太的生日是哪一天。

但记得不是今天就是明天。

但今天回家路上要不要买花给妻子呢？买不买的选择摆在你的面前。

如果当日真是太太生日的话，你买了一束花送给她，太太一定会认为你关心她，会特别的高兴；而你没送花，她定会埋怨你心里没她，连她的生日也记不住，会伤心难过；如果当日不是太太的生日，你送了一束花给她，太太一定会感到意外和惊喜；你不送花，结果则和平常生活一样，既没波涛汹涌的喜悦，也没失落的痛苦和伤心。

这是生活中极为平常的一种自我选择的博弈。

在这个博弈中，你可以有两种策略，那就是确定今天是太太的生日或确定今天不是太太的生日，但不论采取何种策略，你的最好行动都是买花。

在竞争激烈的商业界，博弈更为常见。

良好的博弈能力助使商家腾达的例子在历史上也不少见，最有名的人莫过于被誉为石油天才的洛克菲勒。

19世纪中期，随着美国宾夕法尼亚州石油矿藏的发现，成千上万的美国人奔向这一采油区。

很快，宾夕法尼亚州土地上井架林立，美国的原油产量也跟着直线上升。

身处克利夫兰的商人们看到这一新近出现的商机自然按捺不住，他们立即推选正当年轻而又事业有成的洛克菲勒去宾州原油产地亲自勘察一番，以便获得第一手可信的资料和信息。

经过一段时间考察后，洛克菲勒回到了克利夫兰。

他的建议让商人们大吃一惊：不要在原油生产上投资。

商人们听到他的分析以后，心里释然了：那里油井已有72座，日产石油1135桶，而石油的需求有限，油市的行情必定下跌，这些都是大量的无计划开采的结果。

商人们非常信服他最终的结论，那就是，当别人全都开始进入一个行业时，我们自己的策略就是选择退出该行业。

利润就是一块蛋糕，当人们全都疯狂进入这个行业抢这块蛋糕时，在这场博弈里最明智的选择就是退出。

洛克菲勒就是根据别人的选择做出了自己在石油投资问题上的放弃的抉择。

由于一次次如上面一样的博弈选择，洛克菲勒最终成为美国的巨富，洛克菲勒家族也在美国享有令人尊敬的地位。

<<博弈论不是教你诈>>

策略2：学做人，先博弈夫妻俩一起看电视，一个喜欢看足球，一个喜欢听音乐，于是出现下面可能的三种情况：一是两人争执不下，你想看足球，我偏不让，我想听音乐，你偏不同意，于是，干脆关掉电视，谁都别看；二是你看足球，我到其他地方听音乐，或你听音乐，我到其他地方看足球；三是其中一方说服对方，两人同看足球或同听音乐。

这是无论在工作还是个人交往中，常会发生的情况。

研究这种情况的理论叫“博弈论”。

博弈论的研究者、美国著名的数学天才约翰·纳什（生于1928年），由于与另两位数学家在非合作博弈的均衡分析理论做出了开创性贡献，对博弈论和经济学产生重大影响，获得1994年诺贝尔经济学奖。有人把博弈论引入人际关系，认为“人们之间的相互矛盾和相互冲突的关系，实际上就是一种博弈关系”。

矛盾冲突的结果有三种情况，博弈也有三种类型：即负和博弈、零和博弈和正和博弈”。

下面我们根据这三种关系来解释并说明人际交往中的一些问题，也许对我们在交际中有一定启发。

博弈的三种类型及特点1．两败俱伤的“负和博弈”生活中经常会出现这样的情况，在交往时，由于相互的冲突和矛盾，不能达到统一，交际双方都不让步，最后使交际活动不能展开，结果是交际的双方都从中受损，两败俱伤，“博弈论”把这种情况叫“负和博弈”。

如上面所举的例子，夫妻俩如果互不让步，干脆关了电视，这样造成的后果是，你的心理不能得到满足，我的感情也有疙瘩，对双方来说都受到损失；双方的愿望都没有实现，剩下的只能是夫妻两个生气冷战，从而对夫妻感情造成不良影响。

由此不难看出，交际中“负和博弈”，从双方交锋的结果看，都没有所得，或者所得小于所失，其结果是两败俱伤。

交际中的“负和博弈”，只能加大双方矛盾，使双方失和。

交际发生“负和博弈”，如果是初次相交，便会因为两败俱伤而不再交往；如果是朋友，也会因不断发生“负和博弈”而逐渐疏远；即使是夫妻，经常出现“负和博弈”现象，感情自然会因之受到严重影响。

2．吃掉一方的“零和博弈”有两个人合伙做生意，一个有钱出资金，一个有神通疏通关系。

在共同努力下，他们的生意很红火。

那个有神通的人便起了歹心，想独吞生意。

于是，便向出资者提出还了那些资金，这份生意算他一个人的。

出资人当然不愿意，因此双方僵持了很长时间，矛盾越来越尖锐，最后诉诸公堂。

那个有神通的人不愧有神通，他在两人开始做生意时，便已经给对方下了套，在登记注册时，只注册他一个人的名字。

虽然出资人是原告，却因对方早就下好了套而输了官司。

结果，他眼睁睁让对方独吞了生意而没有办法。

这便是一种典型的“零和博弈”。

从博弈双方来看，有神通的人是占了便宜，他的所得正是出资人的所失。

这对神通广大的人来说，是一时得利，但他这样的作为，从更深一层意义上看，所得也一定很少。

因为这个独吞别人利益的人，会让更多的人不愿意也不敢和他交往，最终也会失去了那份很好的生意。

可见，交际中如果用欺诈行为而侵占别人的利益，可能会因为欺诈而失去更多。

试想一下，有谁愿意和一个一心只想着独吞好处的人交往呢？3．互利互惠的“正和博弈”我见到过这样一对夫妻，妻子半身瘫痪，勉强可以拄着拐走路，丈夫是个聋哑人，但他们生活得很幸福，譬如他们要去城里，丈夫由于不会说话，当然不好交际，所以，他们要到城里买东西，这个聋哑丈夫一定会骑着三轮车，让妻子坐上，到了要买东西的地方，妻子坐在三轮车上谈价钱购货物，他们从来没有发生过争吵。

为什么呢？就是他们虽然都有残疾，但却能默契配合，所以他们生活得倒也十分快乐，这倒不是因为他们有多大本领，而是因为他们能互相补充缺陷：妻子走路不方便，丈夫却有强健的身体；丈夫不会说话，妻子却有很好的口才。

<<博弈论不是教你诈>>

由于他们能取长补短，所以他们在一起仍生活得十分幸福。

这种在交际中能互利互惠的情况，便是“正和博弈”。

可见，所谓“正和博弈”，就是指博弈双方的利益都有所增加，或者至少是一方的利益增加，而另一方的利益不受损害，因而整体的利益有所增加。

交际中的“博弈论”由上可以看出，“负和博弈”和“零和博弈”是一种对抗性博弈，或者称之为不合作博弈；而“正和博弈”是一种非对抗性博弈，或者称为合作性博弈。

<<博弈论不是教你诈>>

媒体关注与评论

21世纪是博弈的世纪，我们需要关心的是如何在竞争中取胜或者双赢。

本书将为你提供竞争思维的灵光、思维的模式、思维的主题和思维的内容；它影响着你的竞争行为，影响着输赢与均衡的结果。

——读者推荐“博弈”是一个热得烫手的概念。

它不仅存在于数学的运筹学，也在经济学中占据越来越重要的地位。

但如果你认为博弈论的应用领域仅限于此的话，那你就错了。

实际上，博弈论在我们的工作和生活中无处不在！

博弈代表着一种全新的分析方法和全新的思想.从这本书中我们可以得到全面的认识。

——读者推荐

<<博弈论不是教你诈>>

编辑推荐

总统竞选借用机制，竞争法则最高智慧！

《博弈论不是教你诈:左右你一生的120个博弈策略(畅销精华版)》讲“博弈”，更是讲生活，讲处事，讲人生，讲商战。

将中国式智谋用西方理性思维解剖的精彩著述。

<<博弈论不是教你诈>>

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>