

<<博弈论的诡计大全集>>

图书基本信息

书名：<<博弈论的诡计大全集>>

13位ISBN编号：9787511306371

10位ISBN编号：7511306373

出版时间：2010-10

出版时间：中国华侨

作者：欧俊

页数：458

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>

<<博弈论的诡计大全集>>

前言

前言 人的天性中就有自私的一面，人与人之间的对抗和较量是一个不容回避的话题，在整个人生中，这种对抗和较量无时无刻不在，因为人们时时刻刻都在想着与他人竞争，人们时时刻刻都把自己摆在一个局中人的角度。

而博弈论正是一门专门研究互动局势下人们的策略行为的学问。

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。

事实上，每个人每天都在与他人打交道，或竞争或合作。

身处这样高度互动的环境之中，无论一个人是否知道博弈论，实际上他都不断地在他人进行博弈，无论是与他的父母、亲人、兄弟、老师，还是与商场对手、政治敌人……一个人可能不知道博弈论为何物，但是他的确常常在他人进行着对抗和较量，在进行着一场又一场的博弈；而生存本能，也让人们在不知不觉中学会了不少博弈技巧。

人们要想在人生的博弈局中成为胜方，实现或保护自身的最大利益，就不能不懂得一些博弈论的策略思维，也即所谓的“诡计”，否则你将永远被蒙在鼓里，处处上当受骗，被别人玩弄于股掌，赔了夫人又折兵。

且看下面一个例子。

话说一地主家有两个长工：张三和李四。

转眼到了年关，地主给了张三、李四每人一个红包。

两个人都看到自己红包里面装的是1000元钱，但不知道对方红包里面装的是多少。

这时地主发话了：“你们拿的红包里的钱可能是以下两个数字之一：1000元和3000元。

现在你们如果愿意跟对方换红包的话，可以由我来公证，但你们每人要支付100元公证费给我。

”张三心想：假定我跟李四交换红包，若他是1000元，我就相当于亏损100元公证费，这种可能性是50%；若他是3000元，则扣除公证费100元，我还净赚 $3000-1000-100=1900$ 元，这种可能性也是50%，所以，我的预期净赚价值是 $50\% \times (-100) + 50\% \times 1900 = 900$ 元。

这样看来，我跟李四交换是很划算的。

李四心里的想法跟张三一样。

他也觉得跟张三换红包是很划算的。

于是张三、李四异口同声地对地主说：“我们愿意换。

”地主露出一丝狡诈的微笑：“真愿意换？”

”愿意！”

”张三、李四毫不犹豫。

结果，正如读者所料，张三、李四各自亏损了100元，未得到任何好处。

只有地主用它小小的伎俩骗到了200元钱。

故事中地主所使用的策略就是一个典型的“博弈论的诡计”。

而张三和李四之所以中计，就在于他们不懂得博弈的策略思维。

其实他们先前的推理都没错，但是如果他们懂得博弈的策略思维，那么在地主再次询问时，他们就会拒绝交换。

因为当地主第一次问大家是否愿意交换，既然张三表示愿意，李四就该想到：“如果张三是3000，他一定不同意交换，现在他同意跟我换，说明他也是1000”；张三也应得到同样的推理。

所以，地主再次询问时，策略思维之后的答案应该是不换，这样他们就不会损失一笔所谓的公证费了。

这个例子说明，在人与人之间的互动博弈中，如果不懂策略思维，就难免中别人的诡计，导致失败的结局。

古语有云，世事如棋。

生活中每个人如同棋手，其每一个行为如同在一张看不见的棋盘上布一个子，精明慎重的棋手们相互揣摩、相互牵制，人人争赢，下出诸多精彩纷呈、变化多端的棋局。

如果将博弈论与下围棋联系在一起，那么博弈论就是研究棋手们“出棋”时理性化、逻辑

<<博弈论的诡计大全集>>

化的部分，并将其系统化为一门科学。

当下，博弈论的诡计不仅在政治斗争、军事战略、商场竞争、国际外交等场合得到广泛的运用，即使在日常生活中人们也在不自觉地使用博弈论的诡计来以最小的代价获取最大的收益。

比如股市上等待庄家抬轿的散户；等待产业市场中出现具有赢利能力的新产品，继而通过大举仿制而牟取暴利的游资；公司里不创造效益但分享成果的人，等等。

甚至在人际关系的互动、职场关系的争夺、夫妻关系的冲突之中，都可能有人利用博弈论的诡计来达到不可告人的，目的。

因此，生活中的每个人都必须懂得博弈论的策略思维，这样才能及时识破他人诡计，保护自身利益。

而一旦你能够在生活和工作的各个方面把博弈策略运用得游刃有余，成功也就不远处向你招手了。

在现代社会，一个人不懂得博弈论，就像夜晚走在陌生的道路上，永远不知道前方哪里有障碍、有沟壑，只能一路靠自己摸索下去，将成功、不跌倒、不受挫的希望寄托在幸运、猜测及有限理性上。

而懂得博弈论并能将这种理论娴熟运用的人，就仿佛同时获得了一盏明灯和一张地图，能够同时看清脚下和未来的路，必定畅行无阻。

《孙子兵法》曰：“兵者，诡道也。”

故能而示之不能，用而示之不用，近而示之远，远而示之近。

利而诱之，乱而取之，实而备之，强而避之，怒而挠之，卑而骄之，佚而劳之，亲而离之，攻其无备，出其不意。

这句话道出了“诡计”的精髓所在，而所谓博弈论的诡计就是运用博弈论的原理、策略和思维来达到以少胜多、以弱胜强，甚至蒙蔽、欺骗、陷害对手目的的方法和手段。

人生就是一个没有硝烟的战场，要想在战场上立于不败之地，就不能不懂得一些博弈论的诡计。

本书用人人都能读懂的语言对博弈论的策略思维进行了深入浅出的探讨，使这一深奥抽象的学问通俗化、易懂化，同时结合大量经典的事例，对博弈论的策略思维在处世、职场、管理、营销、投资、经商、政治、恋爱、婚姻等人生各个方面的具体应用作了详尽的阐述，帮助读者轻松学会博弈论的原理规则，运用博弈论特有的策略思维巧妙、高效地解决现实生活中的各类问题，突破困境，同时在人生博弈的大棋局中及时识破他人的各种诡计，实现或保护自身的最大利益，从而获得事业的成功和人生的幸福。

阅读本书，你将学会更游刃有余地驾驭人生，在现代社会大大小小的竞争中，为自己赢得最大的胜算。

。

<<博弈论的诡计大全集>>

内容概要

所谓博弈论的诡计就是运用博弈论的原理、方法和策略思维来达到以少胜多、以弱胜强，甚至蒙蔽、欺骗、陷害对手目的的手段和方法。

博弈论的诡计不仅在政治斗争、军事战略、商场竞争、国际外交等场合得到广泛的运用，甚至在日常生活人际关系的互动、职场关系的争夺、夫妻关系的冲突之中，都可能有人利用博弈论的诡计来达到不可告人的目的。

生活中人与人之间充满着竞争和对抗，人生就是一个没有硝烟的战场，人们相互揣摩、相互牵制，人人争赢。

在这社会人生的大弈局中，如果你不懂得一些博弈的策略思维，你就难免中别人的诡计，掉入陷阱，一着不慎，满盘皆输。

因此，生活中的每个人都必须懂得博弈论的策略思维，这样才能及时识破他人的诡计，保护自身利益

。本书用人人都能读懂的语言对博弈论的策略思维进行了深入浅出的探讨，使这一深奥抽象的学问通俗化、易懂化，同时结合大量经典的事例，对博弈论的策略思维在处世、职场、管理、营销、投资、经商、政治、恋爱、婚姻等人生各个方面的具体应用作了详尽的阐述，帮助读者轻松学会博弈论的原理规则，运用博弈论特有的策略思维巧妙、高效地解决现实生活中的各类问题，突破困境，同时在人生博弈的大棋局中及时识破他人的各种诡计，实现或保护自身的最大利益，从而获得事业的成功和人生的幸福。

阅读本书，你将学会更游刃有余地驾驭人生，在现代社会大大小小的竞争中，为自己赢得最大的胜算

。

<<博弈论的诡计大全集>>

书籍目录

绪论 人生处处有博弈——博弈论和博弈论的诡计 比较也是一种病——别人的钱包总是更诱人 爱情不讲究门当户对——美女为什么嫁不出去 不做广告也能大赚钱——烟草公司反而欢迎烟草广告禁令 究竟谁做了傻子——房屋租金的合理分配 吃亏是福——乞丐只要1美元而不要10美元 谁出卖了主人——鸡为什么会选择自杀 不冒尖也是一种勇——杜拉拉升职与办公室潜伏第一章 拨开信息迷雾：博弈中的谍影与交锋 信息博弈：信息是博弈成败的砝码 被渴死的井底之蛙，赚钱的戴尔电脑 所罗门巧断争子案，华盛顿智捉偷马贼 虚者虚之，批量生产的空城计 不会表忠心，皇帝杀重臣 占便宜吃大亏，赢的永远是商家 没有时机，等待时机 工程师缘何错失珍珠猫 信息就是财富的沃尔森法则 虚假信息：请君入瓮的欺骗 老虎怕毛驴，假信息迷惑真敌人 未卜先知，算命先生的策略欺骗 信息环境下的优劣转换 股市黑嘴，股市内幕消息的天然欺骗 逢人只说三分话，不可全抛一片心 以假乱真，控制朝廷 皮包公司为何大行其道 公共信息的借刀杀人之计 和尚为什么买梳子 先说好消息还是坏消息 史玉柱烧钱做广告：买的没有卖的精 柠檬市场：劣币驱逐良币 不选对的只买贵的 二手市场买不到好车 招不到员工和找不到工作的怪事 屈原怀才不遇而小人屡屡得志 会员卡不是蜜糖而是毒药 好酒也怕巷子深第二章 概率论会说谎：成功是运气好，还是运气不佳 与上帝博弈：美女还是老虎的大小概率 是邂逅美女还是落入虎口 概率论不是赌博 血本无归是赌客的唯一下场 我们为什么不能中大奖 每个人的运气都是独立的 巴菲特咬伤自己的拇指 降低失败的可能性 豪赌是建立在实力的基础上 冒险创业：50%的概率就要行动 不赌为赢：博弈的至高境界 石头、剪子、布：混合策略性游戏 警察与小偷的博弈：随机策略是最好的规则。 一千次的打击比不上一次的成功 电话断了谁来打 猩猩胜过高明的炒股专家 乱拳打死老师傅 伟大的事业输在小概率事件上 猎鹿博弈：寻求帕累托最优 爱情的麦穗理论与极大极小 寻找帕累托最优 下地狱而不升天堂 新闻大战：同时行动中的优势策略 田忌赛马：相继行动中的优势策略 当没有优势策略时随机应变 洛克菲勒为什么会成为超级富豪第三章 利益的权衡之道：吃亏还是赚钱 拍卖的陷阱：博弈的支付问题 1美元的困局：1美元如何拍卖成205美分 皮洛斯的胜利第四章 人性博弈下的决策：骗子不是道德问题第五章 博弈的最佳结局：单赢不是赢，多赢才自赢第六章 纳什均衡：利益天平下的游戏第七章 竞合博弈：从温柔的独裁到理性的黄赢第八章 公平博弈：多劳并不能多得第九章 劣势博弈：强者未必是最后的赢家第十章 进退博弈：狭路相逢勇者未必胜第十一章 目标博弈：南辕北辙也是一种智慧第十二章 经验博弈：墨守成规与变异创新第十三章 心理博弈：不用钱也能收买人心第十四章 两性博弈：枪炮和玫瑰第十五章 管理博弈：惩罚不如激励第十六章 商战博弈：只有永远的利益，没有永远的朋友第十七章 职声博弈：要竞争更要双赢第十八章 人际关系博弈：钱规则与潜规则第十九章 博弈论的邪恶的缺陷：博弈论不是“万灵药”

<<博弈论的诡计大全集>>

章节摘录

虚者虚之，批量生产的空城计 春秋时期，楚国的令尹（宰相）公子元，在他哥哥楚文王死了之后，非常想占有漂亮的嫂子文夫人。

他用各种方法去讨好，文夫人却无动于衷。

于是他想建立功业显自己的能耐，以此讨得文夫人的欢心。

不久，公子元亲率兵车六百乘，浩浩荡荡攻打郑国。

楚国大军一路连下几城，直逼郑国国都。

郑国国力较弱，都城内更是兵力空虚，无法抵挡楚军的进犯。

郑国危在旦夕，群臣慌乱，有的主张纳款请和，有的主张拼一死战，有的主张固守待援。

这几种主张都难解国之危难。

上卿叔詹说：“请与决战都非上策，固守待援倒是可取的方案。

郑国和齐国订有盟约，而今有难，齐国会出兵相助。

只是空谈固守，恐怕也难守住。

公子元伐郑，实际上是想邀功图名讨好文夫人。

他一定急于求成，又特别害怕失败。

我有一计，可退楚军。

“郑国按叔詹的计策，在城内作了安排，命令士兵全部埋伏起来，不让敌人看见一兵一卒，令店铺照常开门，百姓往来如常，不准露一丝慌乱之色，大开城门，放下吊桥，摆出完全不设防的样子。

楚军先锋到达郑国都城城下，见此情景，心里起了怀疑：莫非城中有了埋伏，诱我中计？

不敢妄动，等待公子元。

公子元赶到城下，也觉得好生奇怪。

他率众将到城外高地眺望，见城中确实空虚，但又隐隐约约看到了郑国的旌旗甲士。

公子元认为其中有诈，不可贸然进攻，应先进城探听虚实，于是按兵不动。

这时，齐国接到郑国的求援信，已联合鲁宋两国发兵救郑。

公子元闻报，知道三国兵到，楚军定不能胜，好在也打了几个胜仗，还是赶快撤退为妙。

他害怕撤退时郑国军队会出城追击，于是下令全军连夜撤走，人衔枚，马裹蹄，不出一点声响，所有营寨都不拆走，旌旗照旧飘扬。

第二天清晨，叔詹登城一望，说道：“楚军已经撤走。

“众人见敌营旌旗招展，不信已经撤军。

叔詹说：“如果营中有人，怎会有那样多的飞鸟盘旋上下呢？

他也用空城计欺骗了我们，急忙撤兵了。

“这种“虚者虚之”的策略，用真实信息去引诱对手并且利用对手的疑虑误导对手的做法，正是为人们所津津乐道的“空城计”博弈。

实际上，空城计并非创始自三国时代的诸葛亮，而是早在春秋时期就已经投入使用，并且在此后的历史上“批量生产”了。

在诸葛亮与司马懿西城大战期间，司马懿和诸葛亮都成功地利用了信息不对称，通过逆向选择给对方制造了很大的麻烦。

最后，司马懿杀了孟达，诸葛亮吓跑了司马懿，一胜一负，两人打了个平手。

诸葛亮和降魏原蜀将孟达商议妥当，孟达在新城举事反魏，然后顺势攻取洛阳，诸葛亮率蜀军主力攻取长安。

当诸葛亮听说司马懿官复原职，在宛、洛起兵，于是派人提醒孟达，一定要小心司马懿，不能轻视。

孟达觉得不必害怕司马懿，宛城离洛阳大约800里，到新城有1200里，司马懿要是知道自己想反魏举事，一定会向魏主票报的，这样一来，至少需要一个多月的时间，那时，我孟达把城墙加固好了，司马懿就是来了也没有什么用了。

“人言孔明心多，今观此事可知矣”；诸葛亮真是多虑了。

司马懿知道孟达准备反魏，便想到如果先上奏魏王，待魏王回复来回要一个月，那时早已无济于

<<博弈论的诡计大全集>>

事了。

于是他来了个逆向选择，日夜兼程，通宵达旦，不到10日便赶到新城擒获了孟达。

在这个回合中，司马懿胜就胜在利用信息的不对称而“出其不意，攻其不备”，孟达没有料到司马懿的心机。

诸葛亮要高出孟达许多，熟悉司马懿的心路历程。

司马懿利用逆向选择赢了孟达，诸葛亮却“以彼之道，还施彼身”，在西城，空城计的成功同样归功于孔明的逆向选择。

在空城计这一回合中，司马懿对诸葛亮的了解也就相当于孟达的水平，在他眼里，诸葛亮就是一个不见兔子不撒鹰的主。

而这次诸葛亮偏不这样，他来了个逆向选择。

司马懿认为我不弄险，我偏给你弄个大的险看看。

只见西城4个城门大开，不见一兵一卒，孔明披鹤氅、戴纶巾，在城上敌楼前凭栏而坐，焚香操琴。

结果呢，司马懿退兵了。

不会表忠心，皇帝杀重臣 很多史实都证明了，国君总是拿重臣开刀，春秋时的越王勾践就是其中的先驱，他手下很多的功臣良将都被他杀死。

春秋时期，越王勾践手下有两位重臣：文种和范蠡。

勾践被吴王打败后，能够东山再起，得益于这两人的协助。

这其中文种的贡献不可磨灭。

当初，勾践准备率兵抗吴的时候，文种认为时机还未成熟，可惜勾践一意孤行，最终战败。

文种又忍辱负重，多方奔走，促使吴王夫差答应不杀勾践。

勾践作为人质，留在吴国服侍吴王三年。

在这期间，文种代替勾践治理越国，打理朝政。

文种一直尽心尽力，大力发展越国经济，为后来越国称霸打下了坚实基础。

勾践回到越国后，文种又向勾践提出了破吴七策。

勾践采纳文种的计策，励精图治，最终得以报仇雪恨，打败吴国，迫使吴王夫差自杀。

勾践伐吴胜利后，举办了庆功大会。

大臣们争相祝贺，但勾践却没有表现出太多的喜悦之情，相反他还有些愁容，善于察言观色的范蠡首先注意到了勾践的变化。

很显然，勾践不太乐意承认大臣们的功劳，他更担心这些功臣们日后不好领导，对他们的猜忌之心也显露无遗。

足智多谋的范蠡权衡再三，决定急流勇退，他主动向勾践提出要告老还乡。

尽管勾践一再劝留，范蠡还是留下官印不辞而别。

范蠡临走前，念及旧日情分，特意给文种写了一封信。

信中写道：“还记得当初吴王夫差临死的时候说过的一句话吗？”

他说“狡兔死，走狗烹；敌国破，谋臣亡。”

他其实是说给咱们听的，越王的为人，你我都很清楚。

他既能忍受屈辱，又很忌妒他人的才能。

这样的人，只能共患难不能共安乐。

所以，我劝你也跟我一起退隐，不然只怕日后会遭遇不幸。

文种看过范蠡的信后，不以为然，他觉得自己对越国的贡献足以保证自己的安全。

不过，他还是小看了越王勾践。

勾践澎湃文种的才干，但是现在吴国已经灭掉，越国称霸诸侯，文种的作用已经不大。

像文种这样的人才，一旦参与造反作乱，对勾践会构成极大的威胁。

继续任用文种的收益要小于留着文种的风险，所以，勾践决定除掉文种。

一天，勾践亲自去看望文种。

谈及往事，勾践对文种说：“当年你有七条破吴计谋，我只用了其中的三条就消灭了吴国。

你还剩下四条计谋，准备将来用来对付谁呢？”

<<博弈论的诡计大全集>>

”文种听出勾践话中有话，又不敢贸然回答，只能低头不语。

勾践也不多说，起身离开的时候，特意送给文种一把宝剑。

文种接过宝剑，看到剑匣上刻有“属镂”二字，这才明白勾践的意思。

按当时的规矩，国君如果将刻有“属镂”字样的兵器赠给大臣时，意思就是让这个大臣自杀。

文种想起范蠡的告诫，只能长叹一声：“不听范蠡的劝告，终于落得如此下场，我太天真了！”

说完，文种拔剑自刎了。

文种的死，暗合了夫差的预言。

在中国数千年的历史上，“飞鸟尽，良弓藏”的故事一直上演着。

明朝的开国皇帝朱元璋，是典型代表，他手下众多的功臣良将，没有战死沙场的，绝大部分都被他一除掉，胡惟庸、蓝玉、傅友德等等一一被杀。

秦末，四处烽烟四起，秦之统治，岌岌可危，项羽刘邦，逐鹿中原，韩信者，幼年受胯下之辱，励精图治，学兵法，为万人敌，与赵背水一战3万灭其20万！

一时所向披靡，后从汉明修栈道，暗度陈仓，袭强楚之不备，及霸王自刎，天下初定，却被陈平、吕后、萧何设计诛于长乐宫钟室！

对皇帝来说，江山的稳定是第一位。

大臣们了解皇帝和国家机制，他们最有可能成为造反的力量。

当然，并不是所有的大臣都会造反，所以皇帝就需要识别哪些大臣最可能造反。

于是便会出现信息不对称的现象：大臣们清楚自己会不会造反，皇帝却不知道谁忠谁奸。

大臣们必须发出一个信号表明忠心或皇帝必须用一个信号来区分忠臣和奸臣。

在一般的经济活动中，由于每种经济活动的成本和收益不同，可以根据一个信号制定出分离条件。

但大臣造反这样的事却很特殊，当皇帝的收益太高，以至于任何成本都值得付出，皇帝用来识别忠奸的信号就比较模糊，寻找分离条件的困难程度大大提高。

于是，皇帝就会陷入这样的困境：他无法从大臣中分辨出忠臣和奸臣，但他又必须保证自己的基业延续千秋万代。

这个时候，皇帝只有用一种非常规的分离信号进行识别：有能力造反的和没有能力造反的。

但是，有些开国重臣在交出兵权后仍会被杀，这也可以用博弈论理论来解释。

重臣除了拥有职位、兵权这些资产外，还有声望、才能、人际关系等无形资产。

即使交出了有形的兵权，那些潜在的无形资产是无法上交的，对于皇帝来说，他们仍构成威胁。

所以，皇帝只有将那些有能力造反的重臣杀掉，剩下的大臣即使有造反之心，也无造反之力。

其实，皇帝在面对这个问题的时候，都会作出同样的选择：宁可错杀三千，不可放过一个。

……

<<博弈论的诡计大全集>>

编辑推荐

说到博弈论，我们常常被其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。一个不会编程的人照样可以成为电脑应用高手，没有高深的数学知识，我们同样通过博弈论的学习成为生活中的策略高手。比如孙滨，没有学过高等数学，但他照样可以通过策略来帮助田忌赢得赛马。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。

<<博弈论的诡计大全集>>

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>