

<<博弈论的诡计全集>>

图书基本信息

书名：<<博弈论的诡计全集>>

13位ISBN编号：9787511326775

10位ISBN编号：7511326773

出版时间：2012-9

出版时间：中国华侨出版社

作者：融智

页数：512

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>

<<博弈论的诡计全集>>

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、朋友、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。

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的诡计，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，你将能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。

<<博弈论的诡计全集>>

内容概要

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、以弱胜强的方法和手段。

《博弈论的“诡计”全集》用人人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中作了详尽的阐述，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，为自己赢得最大的成功。

<<博弈论的诡计全集>>

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 / 1 爱情不讲究门当户对——美女为什么嫁不出去 / 2 不做广告也能大赚钱——烟草公司反而欢迎烟草广告禁令 / 4 究竟谁做了傻子——房屋租金的合理分配 / 6 吃亏是福——乞丐只要1美元而不要10美元 / 7 谁出卖了主人——鸡为什么会选择自杀 / 9 不冒尖也是一种勇——杜拉拉升职与办公室潜伏 / 10 第一章 拨开信息迷局：博弈中的谍影与交锋 / 13 被渴死的井底之蛙，赚钱的戴尔电脑 / 13 所罗门巧断争子案，华盛顿智捉偷马贼 / 14 虚者虚之，批量生产的空城计 / 16 占便宜吃大亏，赢的永远是商家 / 17 信息就是财富的沃尔森法则 / 19 老虎怕毛驴，假信息迷惑真敌人 / 23 信息环境下的优劣转换 / 25 以假乱真，掌握主动 / 28 和尚为什么买梳子 / 31 先说好消息还是坏消息 / 32 史玉柱烧钱做广告：买的没有卖的精 / 34 不选对的只买贵的 / 36 二手市场买不到好车 / 38 招不到员工和找不到工作的怪事 / 40 会员卡不是蜜糖而是毒药 / 42 第二章 概率论会说谎：成功是运气好，还是运气不佳 / 44 是邂逅美女还是落入虎口 / 44 血本无归是赌客的唯一下场 / 44 5 我们为什么不能中大奖 / 47 每个人的运气都是独立的，48 巴菲特咬伤自己的拇指 / 50 降低失败的可能性，52 冒险创业：50%的概率就要行动 / 53 不赌为赢：博弈的至高境界 / 55 警察与小偷的博弈：随机策略是最好的规则 / 56 电话断了谁来打 / 457 猩猩胜过高明的炒股专家 / 59 乱拳打死老师傅 / 61 伟大的事业输在小概率事件上 / 462 新闻大战：同时行动中的优势策略 / 65 田忌赛马：相继行动中的优势策略 / 68 当没有优势策略时随机应变 / 70 洛克菲勒为什么会成为超级富豪 / 471 第三章 利益的权衡之道：吃亏，还是赚钱 / 73 1美元的困局：1美元如何拍卖成205美分 / 473 强吃剩饭是更大的浪费 / 475 违章停车与理性犯罪 / 476 蔡戈尼效应：撞到南墙就拐弯 / 478 及时止损出局 / 79 降低选择的机会成本 / 481 丢卒保车，以小损失救“局” / 82 乔丹为什么不自己修草坪 / 83 鱼与熊掌不可兼得 / 484 布里丹毛驴效应 / 86 大饼为什么越来越难吃 / 87 锦上添花不如雪中送炭 / 88 做好事的副作用 / 90 认赔服输，尽早出局 / 91 美苏争霸与骑虎难下 / 93 为了整体，放弃局部 / 94 比尔·盖茨为什么不弯腰捡钱 / 96 放弃是选择的另一种表达 / 97 第四章 人性博弈下的决策：骗子不仅仅是道德问题 / 100 大企业为什么很少偷税漏税 / 100 一次性购买之真假 / 101 欧佩克的成员国没有单独降价 / 103 一报还一报带来双方的合作 / 105 不要輕易地背叛 / 107 谁违约就处罚，带剑的契约才有效 / 108 真诚不等于轻信 / 109 熟人社会是走向共赢的最好策略 / 111 策略是制胜法宝 / 112 诚信是重复博弈的手段 / 114 市场经济是诚信经济，115 一两重的诚信抵得上一吨重的智慧 / 116 博弈离不开规则 / 118 自己能力范围之外的事，不要贸然答应 / 119 贸然接受别人的事，让你里外不是人 / 121 不骗别人但要防止被别人骗 / 123 第五章 博弈的最佳结局：单赢不是赢，多赢才算赢 / 125 狐狸与狼的博弈：狐狸得救而狼被困 / 125 不要把自己的幸福建立在别人的痛苦上 / 126 一夫一妻才是最合理的 / 128 做人做事要避免零和博弈 / 130 顶级大师的相互伤害 / 131 反目成仇的兄弟姐妹 / 132 祝福变成了诅咒 / 134 蜜蜂与农夫博弈：生存中的共赢 / 135 瘫痪妻子和聋哑丈夫的恩爱生活 / 135 利己未必必要损人 / 137 苏泊尔和金龙鱼的结亲 / 138 第六章 纳什均衡：利益天平上的游戏 / 141 纳什均衡 / 141 对手为什么总喜欢做邻居 / 142 财富的追逐与争夺 / 145 温商的财富观 / 147 利己与利他的悖论 / 149 贸易自由与贸易壁垒 / 151 三人困境，三个和尚没水喝 / 154 越来越紧张的电煤 / 156 房价为什么越来越高 / 157 多人博弈游戏的协调 / 159 压垮骆驼的最后一根稻草 / 161 欲望还是贪婪 / 162 适度污染优于零污染 / 164 一分利息吃饱饭，三分利息饿死人 / 166 第七章 竞合博弈：从温柔的独裁到理性的共赢 / 168 两个自愿坐牢的嫌疑人 / 168 人质困境：赫鲁晓夫在哪里 / 170 增产困境：农业增产不增收 / 171 旅客困境：聪明反被聪明误 / 172 降价困境：集体自杀的价格大战 / 174 活路就是比对手跑得快 / 175 因利而制权 / 176 怀疑不如信任 / 177 前线士兵为什么不选择逃跑 / 178 真正的自利是前瞻性的 / 179 第八章 公平博弈：多劳并不等于多得 / 182 搭便车的小猪 / 182 聪明人的成功经验 / 184 等待比进攻更有效 / 185 为什么有人主动做大猪 / 187 做大猪是职场智者的选择 / 189 刘备的老二哲学 / 191 大树底下好乘凉 / 192 “空手道”的智慧 / 194 阿迪达斯联姻体育明星 / 196 自驾车不如搭便车 / 198 沾边名人不平凡 / 199 骂名也会成为借力 / 200 利用别人的风头让自己出风头 / 201 借用其他企业的名气 / 203 借助“敌人”之力成就自己 / 204 第九章 劣势博弈：强者未必是最后的赢家 / 206 神枪手常常出局 / 206 倒霉是因为太聪明 / 207 选美大赛成了选丑大赛 / 208 置身世外的艺术 / 209 找到心照不宣的合作者 / 211 避开锋芒行事 / 212 从对方内部借力让你以弱胜强 / 214 第十章 进退博弈：狭路相逢勇者未必胜 / 217 债权

<<博弈论的诡计全集>>

人与债务人的斗鸡博弈 / 217 驴子和驴夫的胜利 / 218 没有赢家的朋党之争 / 220 退是为了进 / 221 让对手知道你不会退却 / 223 有勇无谋是大忌 / 224 坚持下去才有希望 / 225 让其晓得无稳操胜券的能力 / 226 表面的“不为”，是为了实实在在的“为” / 228 鹰立如睡，虎行似病 / 230 想得到要装作不想要 / 231 明修栈道，暗度陈仓 / 233 以情动人，善打感情牌 / 235 会认输也是一种资本 / 236 强者也要会示弱 / 237 给占便宜的人一点甜头 / 240 小利不取，大利不放 / 241 不“冒尖”也是一种作为 / 243 暂时退让更容易成功 / 244 第十一章目标博弈：南辕北辙也是一种智慧 / 247 海盗们的公平分赃 / 247 人生规划的倒推逻辑 / 249 农村包围城市 / 251 “歪打正着”更容易成功 / 253 冬天开业的冰淇淋店 / 254 贬低自我让对方知难而退 / 256 一把屠刀揪出屠户 / 258 艾科卡的野马汽车 / 260 李嘉诚的成功抄底 / 261 少数服从多数的伪命题 / 262 投票箱里的妖怪 / 265 公平规则下的不公平 / 267 第十二章经验博弈：墨守成规与变异创新 / 270 与大多数人做出相反的决策 / 270 热门专业难就业，冷门专业炙手可热 / 271 高速公路缘何越来越堵 / 274 冷板凳坐成热板凳 / 276 马屁股决定铁轨的宽度 / 278 在幼儿园学到的最重要的东西 / 280 避开急功近利的陷阱 / 281 分蛋糕的最后拿蛋糕 / 283 责、权、利的一致 / 284 强者是规则的制定者 / 286 公园的樱桃没有成熟就被摘光 / 288 鸡为什么没有繁衍之忧 / 290 为什么草场要围起来养羊 / 291 世界为什么没有变成疯人院 / 293 第十三章心理博弈：靠什么争取人心 / 295 破窗的破坏力 / 295 重视第一印象 / 296 及时修好破窗 / 298 克服自身缺陷 / 299 制造同仇敌忾 / 300 背后赞美对方 / 301 谁的脸是最脏的 / 302 谁的媳妇出轨了 / 304 共同知识的作用 / 305 谎言重复成真话 / 307 富邻居让你感觉穷 / 309 农夫与蛇博弈：防人之心不可无 / 310 无底线的善良是一种伤害 / 312 让他三尺又何妨 / 314 用“柔”来克“刚” / 316 摸清心思再行动 / 318 维护他人的颜面 / 320 为自己留条后路 / 321 第十四章管理博弈：惩罚不如激励 / 323 给员工一个美好愿景 / 323 未来的预期与管理 / 326 裁员是一把双刃剑 / 327 索尼公司为什么能长治久安 / 328 激励比惩罚更有效 / 330 将能而君不御 / 332 鹰鸽博弈，强硬与温和的演进 / 335 胡萝卜加大棒，威胁与承诺并举 / 335 下属负重才不会跌倒 / 339 与下属保持适当的距离 / 340 既要加油又要泼冷水 / 342 人尽其才，物尽其用 / 343 用刺头还是用奴才 / 346 由显见隐，发掘真才 / 348 放错地方的金子就是石头 / 350 分槽才能喂好马 / 352 第十五章商战博弈：商场如战场，有勇有谋方能制胜 / 354 讨价还价中的“沉锚效应” / 354 摸清别人的底牌 / 356 报价是一门艺术 / 358 灵活应对讨价还价 / 360 以退为进让对手“束手就擒” / 361 及时扭转谈判局面 / 363 给对手最后通牒 / 365 商场如战场 / 367 侧面包抄，避免直接攻击 / 368 不走寻常路，以反常方式取胜 / 370 不要吃独食，让别人也赚钱 / 370 先予后取，以诚动人 / 372 莫要刀口舔血，保持对风险的警惕 / 373 将鸡蛋放到不同的篮子里 / 374 机遇总是眷顾有心人 / 376 “钱生钱”永远都胜于“人生钱” / 377 做金钱的主人，而不是金钱的奴隶 / 379 第十六章职场博弈：要竞争更要双赢 / 381 适当地向上司邀功请赏 / 381 弃暗投明，禽择良木而栖 / 382 老板永远是对的 / 384 缺点也是优点 / 385 顾全别人的面子 / 386 拉拢他的同时将真实信息透露给他 / 387 对手是最好的成功催化剂 / 388 懂得为对手的胜利叫好 / 390 找到有潜力的职业，才有可能取得大成就 / 391 选准池塘钓大鱼 / 393 无论何时，都要发挥自己的强项 / 394 感谢折磨你的人 / 397 雕塑自己最完美的职业形象 / 398 把自己当做一个品牌来经营 / 400 跳槽是把双刃剑 / 403 第十七章人际关系博弈：不同规则之间的碰撞 / 405 低调是一种美德 / 405 谦卑会开出鲜艳的花朵 / 406 水满则溢，过犹不及 / 409 扮猪才能吃虎 / 410 隐藏自己的真实目的 / 412 出头的椽子先烂 / 414 百祸从口出 / 415 虚名是浮华的东西 / 417 为富不可不仁，为贵不可不义 / 419 盛赞之下无怒气 / 422 朋友多了路好走 / 423 把握人际交往的分寸 / 425 用人脉延伸你的工作能力 / 426 发掘你周围的人脉资源 / 428 人际交际可以重塑未来 / 429 多个朋友多条路 / 432 做预见性情感投资 / 434 声东先击西 / 436 暗中智取 / 437 请将不如激将 / 438 迂回进取 / 440 投其所好 / 441 善借外力 / 441 第十八章两性博弈：枪炮和玫瑰 / 443 爱情也是一场博弈 / 443 一见钟情会一见就堵 / 445 情人眼里出西施 / 447 放手也是爱情的智慧 / 449 爱情和婚姻不是一回事 / 450 婚姻的帕累托最优 / 452 贫贱夫妻百事哀 / 453 为什么同居而不结婚 / 455 看球赛还是音乐剧 / 458 谁来做家务 / 459 争吵伤和气 / 460 婚姻不是女性的饭票 / 461 附录一军事战争的博弈策略：兵不厌诈 / 464 孙子兵法的博弈论解读 / 464 牧野之战的解读 / 465 邲之战的解读 / 468 赤壁之战的解读 / 470 楚汉之战的解读 / 472 附录二经典博弈案例：汲取先贤的智慧光芒 / 475 秦穆公的婚姻投资 / 475 楚齐之争中的信义取舍 / 478 先发制人的玄武门之变 / 480 李自成、吴三桂、多尔衮的博弈 / 482 借权力谋生的慈禧 / 485 太平天国合作性博弈的破裂 / 488 附录三博弈经济学家 / 491 博弈的由来 / 491 托马斯·谢林 / 492 博弈论获奖的情况 / 494

<<博弈论的诡计全集>>

<<博弈论的诡计全集>>

章节摘录

版权页： 第一章拨开信息迷局：博弈中的谍影与交锋 被渴死的井底之蛙，赚钱的戴尔电脑 有一只青蛙生活在井里，这里有充足的水源。

它对自己的生活很满意，每天都欢快地歌唱。

有一天，一只鸟儿飞到这里，停下来在井边歇歇脚。

青蛙主动打招呼说：“喂，你好，你从哪里来啊？”

”鸟儿回答说：“我从很远很远的地方来，而且还要到很远很远的地方去，所以感觉很劳累。

”青蛙很吃惊地问：“天空不就是那么大的点吗？”

你怎么说是很遥远呢？”

”鸟儿说：“你一生都在井里，看到的只是井口大的一片天空，怎么能够知道外面的世界呢！”

”青蛙听完这番话后，不以为然，它想：“世界就是这么大呀！”

”后来，井水干涸，青蛙渴死了。

这是一个人们早已熟悉的寓言故事。

故事中的青蛙由于不了解外面的信息，便以为世界只有“井口那么大”，从而不愿跳出井口，寻找另外的生活，最终落得个被渴死的下场。

在现实生活中，仍然可以看到许许多多的“井底之蛙”，他们陶醉在自我的狭小领域中扬扬自得。

信息实际上就是知识，拥有某方面的信息就是拥有某方面的知识。

比如，你拥有一条信息是甲商场货品比乙商场货品便宜，就相当于你拥有“知道在甲商场买东西更便宜”的知识。

世界500强企业戴尔电脑的创始人迈克尔·戴尔在高中玩计算机时就发现，一方面本地的一些计算机批发商接手的PC机无法及时出售，而另一方面用户又无法得到他们所希望配置的计算机。

于是，戴尔就到批发商那里将积压的：PC机以批发价买回，再在机器上增加一些零部件，如更大的内存和磁盘驱动器，然后以低于零售价10%~15%的价格出售这些计算机。

1984年初，戴尔注册了“PC有限公司”。

一开始，戴尔就在当地报纸上打出广告把印有自己名字（Dell）的成品组装机卖给用户，每月收入达5~8万美元。

到1986年，戴尔的年收入已达6000万美元。

到了1987年3月，22岁的戴尔就在美国商界脱颖而出，被美国学院企业家协会评为1986年度的“青年企业家”。

用户可以根据自己的需要向戴尔公司订货。

比如可以订购17英寸的显示器，高速的CPU而不需要操作系统。

再如，负责台式Pc开发的技术人员总认为顾客需要的是性能最高、速度最快的电脑，但是航空业的客户告诉戴尔：在航空业中，电脑速度快几秒钟其实并没有太大的意义，关键是要性能稳定，不必经常更新。

于是戴尔为他们专门设计了可以跨越时代的经久耐用型PC，从而牢牢地吸引住了像波音公司这样的“巨无霸”客户。

而这些选择在IBM是不可想象的，你不能告诉IBM你需要什么，不需要什么。

你只能从IBM的众多机型中挑选一款，即使它不适合你。

<<博弈论的诡计全集>>

编辑推荐

《博弈论的"诡计"全集》由中国华侨出版社出版。

<<博弈论的诡计全集>>

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>