

<<拿来就用的博弈论诡计>>

图书基本信息

书名：<<拿来就用的博弈论诡计>>

13位ISBN编号：9787514601718

10位ISBN编号：7514601716

出版时间：2011-10

出版时间：中国画报出版社

作者：龙柒

页数：242

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>

<<拿来就用的博弈论诡计>>

前言

在一个大学的酒吧里，四个男生正商量着如何去追求一位漂亮女生，旁边一个男生却在喃喃自语：“如果他们四个人全部去追求那个漂亮女生，那她一定会摆足架子，谁也不睬。然后他们再去追其他女孩子，别人也不会接受，因为没有人愿意当‘次品’。但如果他们先去追其他女生，那么漂亮女生就会感到被孤立，这时再追她就会容易得多。”

在那个男生的眼里，追求女生就是一场“博弈”。

这是影片《美丽心灵》中的一个情节。

爱情、婚姻问题，就像一场游戏一场竞赛，在这场游戏和竞赛中，男人和女人都想彼此“征服”或“打败”对方。

当一个男人和一个女人产生爱的火花时，男人和女人之间的博弈就开始了。

但人生的博弈开始得更早。

当你出生时，就开始了和自己、和别人的博弈。

博弈论原本为游戏理论，这一理论涉及的“游戏”范围甚广：人际关系的互动、球赛或麻将的出招、股市的投资等等，都可以用博弈论巧妙地解释，可以说，红尘俗世，莫不博弈。

博弈论探讨的就是聪明又自利的“局中人”如何采取行动及与对手互动。

人生是由一局又一局的博弈所组成，你我皆在其中竞相争取高分。

所以说人生是一场永不停止的博弈游戏，每一步进退都关乎成败。

人生就是一场内容丰富的博弈，考试是博弈，事业中的决断是博弈，人生的选择也是博弈。

在和别人的对决中，你只能使自己的招式没有弊病，尽量完美。

因为你无法猜到对手的每一步棋。

人生的命运，你不知道下一步等待你的将会是什么。

但你可以通过制定完美的策略，来应对每一场困境。

在博弈中，最重要的是策略的选择。

博弈论是通过“玩游戏”而获得的人生竞争知识的理论。

如何在游戏中拔得头筹成为最大的或是最后的赢家，这才是最重要的问题。

在博弈中，那些微妙的可能性都会导致最终结果的改变。

生活中同样如此，生意场中一些无意的言辞也许就会泄露你的机密，所谓心理战术无非是检测你的博弈水平。

我们博，就是博那个我们所期待的结果；我们弈，也是期望能够推动对手往我们期待的方向移动。

我们学习博弈，就是为了让我们的生命顺利地朝着我们期望的目标行进。

研究博弈理论以及其中的各种均衡，是专家学者们的事。

但是，把博弈论中的精髓拿来为我所用，争取获得每一次竞争和选择的胜利，是我们每个人都要关注的事情。

艰涩的术语和数学计算也许会让你头疼，但其中蕴含的道理绝对可以让你获益匪浅。

《拿来就用的博弈论诡计》一书主要介绍博弈论的基本理论，以及博弈论在个人成功、企业管理以及生活上的活学活用。

文中通过一个个生动鲜活的事例向人们展示经验教训，让读者能够感悟到生存的智慧 and 方略。

衷心希望博弈论能让你的每一次选择都更加理性而睿智，让你的人生更加精彩而顺遂。

<<拿来就用的博弈论诡计>>

内容概要

人生本来就像一场游戏，一场竞赛，这这游戏竞赛之中，你需有足够的机智来应付一个个出现在自己眼前的困境，你需有强大的心理素质去面对每一个竞争对手，这就是人生中的博弈。只有掌握了博弈论的精髓所在，才能在人生的赛场上过五关斩六将，最终取得属于自己的胜利。

本书介绍了世界上最著名最实用的几种博弈手法，并且用大量的现实实例加以引申说明，概括总结，不仅对博弈论的奥秘做了深入浅出的解释，更注重教人如何将博弈论灵活运用到自己的实际生活当中，实现理论为生活服务的目的。

<<拿来就用的博弈论诡计>>

书籍目录

Part 1 有趣又有用的九大博弈论

第一章 博傻理论——看谁傻到最后

凯恩斯说：“别做最后一个傻瓜” 11

神奇的卖马交易14

远离“羊群效应”的“杯具” 18

第二章 囚徒困境——面对两难，如何选择最优

囚徒的困境24

两害相权取其轻28

现在，再换到警察的立场想一想32

第三章 枪手博弈——三枪对决弱者胜

三枪对决之拍案惊奇38

保存实力，不去硬碰硬41

两虎相争，必有一伤44

第四章 猎鹿行动——利益最大化法则

猎鹿博弈理论49

人在社会中，独自难成功53

寻求帮助也是人的能力之一56

第五章 智猪博弈——主动出击还是“搭便车”

大猪与小猪的对决62

做“大猪”还是做“小猪” 66

小猪带给你的启示69

大猪与小猪的握“蹄”言和73

第六章 信息博弈——小道消息有大灵通

从一个笑话说起79

小道消息的大道理82

不完全信息博弈85

第七章 斗鸡博弈——如何在竞争中处于不败之地

每个人都会遭遇的斗鸡博弈91

斗鸡博弈的延伸：鹰鸽博弈94

以退为进，绝地反击97

第八章 协和谬误——当陷入困境，放手还是赌一把

骑虎难下的困境103

“惨痛的胜利” 106

残忍的抉择111

Part 2 活用博弈论之个人成功篇

第一章 人群中凸显优势的优劣博弈

找到混沌世界里的临界点117

未可预知的“酒吧博弈” 119

“冷门”也能烧旺火121

第二章 不让时运从身边溜走的机遇博弈

我们的生活是偶然还是必然124

机会和幸运就只能等待吗126

作最好的准备，抱最坏的打算130

第三章 强者当道中的以弱胜强博弈

弱者的生存之道133

<<拿来就用的博弈论诡计>>

韬光养晦的生存艺术134

第四章 指引命脉走向的交际博弈

人际关系的三大契约138

以牙还牙与以德报怨140

不要错过能让你发达的贵人141

第五章 投资理财中的利益博弈

如何投资理财才能行之有效147

走进投资这座博弈场150

炒股本就是场心理赌博157

中国楼市中的博弈159

罗杰斯告诉你如何投资致富164

第六章 生活不顺，逆向博弈来化解

匪夷所思的逆向选择169

为什么有些人不如我，却混得比我好172

怀才不遇者没人可怜174

第七章 职场博弈术——助你在工作中站稳脚跟

小小简历中也有大博弈179

想成功，就要激起人的欲望182

老板凭什么不给我加薪184

为什么老板还不提拔我186

第八章 购物达人的消费博弈

讨价还价中的博弈190

几招教你探知卖家底价193

天上不会掉馅饼，警惕促销大减价195

第九章 爱情博弈——甜蜜的战斗

恋爱中的逆向选择199

追与被追的悬疑剧——先动策略200

夫妻间的“囚徒困境”203

Part 3 活用博弈论之企业管理篇

第一章 玩转企业管理的多方博弈

企业中常见的博弈关系209

老板与经理人的合作博弈210

中层管理者如何摆脱“夹心”困境212

第二章 企业常青不可忽视的细节博弈

把大难题分解成多个小问题218

如何利用绩效考核才最合适219

到底该不该“对事不对人”222

第三章 让企业立于不败之地的竞争博弈

盛极则衰，否极泰来226

强强联合，收获共赢229

品牌博弈如何取胜232

第四章 谈判博弈——短兵相接智者胜

谈判中的“情侣博弈”236

谈判中的暗战博弈239

<<拿来就用的博弈论诡计>>

章节摘录

著名的经济学家凯恩斯，为了能够专注地从事学术研究，免受金钱的困扰，曾出外讲课以赚取课时费，但课时费收入毕竟是有限的。

于是他在1919年8月，借了几千英镑去做远期外汇这种投机生意。

仅仅4个月的时间，凯恩斯净赚1万多英镑，这相当于他讲课10年的收入。

但3个月之后，凯恩斯把赚到的利润和借来的本金输了个精光。

7个月后，凯恩斯又涉足棉花期货交易，又大获成功。

凯恩斯把期货品种几乎做了个遍，而且还涉足于股票。

到1937年他因病而“金盆洗手”的时候，已经积攒起一生都享用不完的巨额财富。

与一般赌徒不同，作为经济学家的凯恩斯在这场投机的生意中，除了赚取可观的利润之外，最大也是最有收获的发现了“笨蛋理论”，也有人将其称为“博傻理论”。

什么是“博傻理论”呢？

凯恩斯曾举过这样一个例子：从100张照片中选出你认为最漂亮的脸，选中的有奖。

但确定哪一张脸是最漂亮的脸是要由大家投票来决定的。

试想，如果是你，你会怎样投票呢？

此时，因为有大家的参与，所以你的正确策略并不是选自己认为的最漂亮的那张脸，而是猜多数人会选择谁就投谁一票，哪怕丑得不堪入目。

在这里，你的行为是建立在对大众心理猜测的基础上，而并非你的真实想法。

凯恩斯说，专业投资大约可以比作以上这个比赛，由读者从100张照片中选出6张最漂亮的面孔，谁的答案最接近全体读者作为一个整体得出的平均答案，谁就能获奖；因此，每个参加者必须挑选并非他自己认为最漂亮的面孔，而是他认为最能吸引其他参加者注意力的面孔，这些其他参加者也正以同样的方式考虑这个问题。

现在要选的不是根据个人最佳判断确定的真正最漂亮的面孔，甚至也不是一般人认为的真正最漂亮的面孔。

我们必须作出第三种选择，即运用我们的智慧预计一般人的意见；认为一般人的意见应该是什么……这与谁是最漂亮的女人无关，你关心的是怎样预测其他人认为谁最漂亮，又或是其他人认为谁最漂亮……

“博傻理论”所要揭示的就是投机行为背后的动机，投机行为的关键是判断“有没有比自己更大的笨蛋”，只要自己不是最大的笨蛋，那么自己就一定是赢家，只是赢多赢少的问题。

如果再没有一个愿意出更高价格的更大笨蛋来做你的“下家”，那么你就成了最大的笨蛋。

可以这样说，任何一个投机者信奉的无非是“最大的笨蛋”理论。

生活中有许多例子与这个模型是相通的。

比如“十佳运动员”的评选，在这些投票当中，对于每个投票者的激励是：他如果“正确地”选中某些人，不仅要选中10个人，而且顺序也要正确，那么投票者将获得某种奖励。

但是如何才能选中“正确的”人选呢？

有“正确的”人选吗？

得票多的就是正确的吗？

或者严格地说，得票最多的是第一名，得票次之的是第二名，等等。

因此，投票者若想选中的话，或者说被他提名的能够“当选”的话，关键是猜测别人的想法，猜测对了你就能获胜，猜错了，你则不能获奖。

在这里，我们可以看到没有正确与否，或者谁应该选上、谁不应该选上的问题，而是投票的人相互猜测的结果（当然，在这个过程中舆论的导向作用是很大的，它似乎告诉人们某某人是其他许多人所要选的）。其实，在期货与股票市场上，人们所遵循的也是这个策略。

许多人在高价位买进股票，等行情上涨到有利可图时迅速卖出，这种操作策略通常被市场称之为傻瓜赢傻瓜，所以只能在股市处于上升行情中适用。

……

<<拿来就用的博弈论诡计>>

<<拿来就用的博弈论诡计>>

编辑推荐

《拿来就用的博弈论诡计》一书主要介绍博弈论的基本理论，以及博弈论在个人成功、企业管理以及生活上的活学活用。

文中通过一个个生动鲜活的事例向人们展示经验教训，让读者能够感悟到生存的智慧 and 方略。

<<拿来就用的博弈论诡计>>

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>