

<<超有味博弈论>>

图书基本信息

书名：<<超有味博弈论>>

13位ISBN编号：9787515101576

10位ISBN编号：7515101571

出版时间：2012-10

出版时间：西苑出版社

作者：江东

页数：228

字数：180000

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>

<<超有味博弈论>>

内容概要

《超有味博弈论(你不可不知的博弈论定律)》编著者江东。

《超有味博弈论(你不可不知的博弈论定律)》内容提要：情场蜜意柔情：有的人坦率直白，选择死缠烂打，锲而不舍；有的人温柔含蓄，选择体贴入微，春风化雨；有的人装帅耍酷，选择欲擒故纵，若即若离.....

职场道貌岸然：有的人选择勤学苦干，业绩斐然；有的人选择广交朋友，人缘广泛；有的人选择巴结领导，被视为心腹.....

商场尔虞我诈：有的企业选择怀柔，合作伙伴众多，口碑好；有的企业选择刚烈，无人敢拂其纓；有的企业选择刚柔并济。

明暗兼施.....

世界波谲云诡：有的国家选择蛮横霸道，唯我独尊，把所有利益一把揽尽；有的国家选择自强不息，不偏不倚，以公道正派换取发展机遇；有的国家选择韬光养晦，积累实力.....

<<超有味博弈论>>

书籍目录

第一章 掀起你的盖头来

——博弈论的前世今生

有人就有江湖 有江湖就有博弈

博弈不是独角戏

不是胜与负那么简单

也许 没有标准答案

博弈论的魅力 不止是智力游戏

第二章 “弱者”的自我强大

——智猪博弈

弱者不吃亏的奇怪现实

做大猪还是做小猪 你说了算

搭便车——弱者的智慧

借势 小猪的壮大之道

长不大的小猪——制度之殇

第三章 非合作不暴力的手腕

——囚徒困境

两个嫌疑人为什么自愿坐牢

人人理性 世界将陷入混乱

威胁与可信度

赫鲁晓夫在哪里

聪明反被聪明误

沟通才能化解困境

第四章 进退之间有诀窍

——斗鸡博弈

有必要两败俱伤吗

无路可退时 狭路相逢勇者胜

让他三尺又何妨

少数服从多数

退避三舍 以退为进的策略

第五章 “少数派报告”

——酒吧博弈

大多数人的选择与自己的选择

从众的悲哀

火中取栗 抢在别人的前面

羊群效应：跟着别人走

眼光独到赢得胜利

第六章 从终点出发的思维

——蜈蚣博弈

有始无终的合作

向前展望 倒后推理

人生规划的倒推逻辑

不按常理出牌

第七章 对抗or合作

——猎鹿博弈

合作捕猎比各自为战的好处大得多

<<超有味博弈论>>

找到与对方共赢的基点

利己未必要损人

负和、零和、正和

和高手合作自己才能成为高手

第八章 强有强的优势 弱有弱的玩法

——枪手博弈

枪打出头鸟——嚣张者的取死之道

坐山观虎斗——置身世外的艺术

隐忍不发——成大事者的自保之道

扮猪吃虎——一鸣惊人才是王道

合纵连横——弱者的生存之道

第九章 “谍影重重” 的黑暗较量

——信息博弈

共同知识：当所有人都知道

我知道“你不知道”：隐真示假

你不知道“我知道”：将计就计

你不知道“我不知道”：虚张声势

我知道“你知道”：心照不宣

第十章 成功其实也是一颗烟雾弹

——概率

是向左走还是向右走

为什么得万大奖的不是你

“章鱼帝”背后的博弈密码

伟大的事业输给小概率事件

血本无归是赌徒的唯一下场

第十一章 利益天平下的游戏

——均衡博弈。

纳什均衡才是最佳选择

帕累托最优时 一切无需改变

跷跷板上的你和我。

麦当劳和肯德基为什么总是“肩并肩”

一时占优能让你一生占优

“专家”就是比你多知道一点

第十二章 猫和老鼠的游戏

——警察与小偷博弈

永远也抓不到的小偷

一千次的打击比不上一次的成功

主动打电话还是被动接电话

不按招式出牌时 如何招架

第十三章 思路决定出路

——策略博弈

正确的策略选择

以变应变才有出路

讨价还价的学问

用“柔”来克“刚”

没有最优解 只有最满意解

<<超有味博弈论>>

第十四章 你不赢我不输 这就是结局

——重复博弈

生活就是一场反复博弈

小摊贩说的话可信度有多高

出来混 就要混熟人社会

当多次博弈时 诚信是唯一选择

在重复博弈中收益递减

制度约束下的最佳选择

第十五章 男人征服女人 还是女人顺从男人

——两性博弈

爱情也是一场博弈

婚姻的帕累托最优

美女为什么嫁丑男

看球赛还是音乐剧

争吵伤和气

婚恋中的楚汉之争

第十六章 读懂显规则与潜规则 潜伏在办公室

——职场博弈

“杜拉拉升职”中的学问

老板永远是对的

让自己稀缺 才能在职场中稀罕

螃蟹为什么爬不出篓子

职场中的伪装术

同事与朋友是两回事

第十七章 只有永远的利益 没有永远的朋友

——社交博弈

吃亏也是一种必要的投资

为什么有恩却不谢

打败对方未必就是赢

众人拾柴一定火焰高吗

抬高身价 增加自身分量

人脉就是钱脉

<<超有味博弈论>>

章节摘录

如今有很多企业都选用与自身品牌相适应的明星来代言，这种“名人效应”从某一方面来讲就是一种借势行为。

如早年的可乐饮料市场中可口可乐独霸天下时，百事可乐很难有市场进展，于是它们花巨资请当时最红的天皇巨星迈克尔·杰克逊做代言人，在迈克尔·杰克逊强有力的号召下，百事可乐迅速打开了可乐市场，也第一次取得和可口可乐平起平坐的机会。

现在，这种借势行为成为很多新产品、新品牌进入市场的“杀手锏”。

在经济活动中，善于借势从而获得发展的故事每天都在上演。

世界船王丹尼尔·洛维格购买第一艘货轮时，因为没有东西可抵押而被银行拒绝。

情急之下，他找到一家信誉好的石油公司，设法跟这家公司签订了租赁合同，将自己准备购买的货轮租借给石油公司，租借费用来偿还银行的贷款本息。

银行看好这家石油公司，就把钱贷给了洛维格。

于是洛维格有了第一艘货轮。

接着，他又用同样的方法，买下了第二艘、第三艘、第四艘……最终成为美国实业界的巨头。

洛维格的发家奥秘，其实就是靠借势才得以成功。

有些人做生意，两耳不闻窗外事，往往生意失败而不知其因。

精明的商人经常研究形势变化，分析政府决策动向，然后决定自己的经营目标，决策超前一步，利润颇丰。

“只拉车，不看路”被视为蛮干，路子不对，干得越多，结果可能越糟。

做人做事都是这样，不注意分析身边的有利形势，机会就有可能给你带来风险。

我们在做任何事情的时候，不能仅仅依靠勤奋就够了，我们要找到最有助于我们成功的力量，站在巨人的肩膀上，才有可能事半功倍，毕竟一个人的力量是有限的。

太多的时候，我们太过于不会寻找自己可以借助的力量，仅仅是一个人在那里孤军奋战，而我们的成就也就只有那么多了。

人们经常说，没有好的机会，其实机会又何尝不是一个人可以借助的力量呢？

敢于借别人的势来弥补自己的不足，这是一种胆识，一种智慧。

竞争中各种参与者各展身手，如果能够成功借势，一定能够收到意想不到的效果。

天下最有利的，莫过于势，善于借势，不仅会助困顿者从逆境中走出，更能最大限度地调动财力物力做成一件事情，为成功者锦上添花。

借势未必是损人利己，恰当的、周密的借势，通常会带来双赢乃至多赢。

借势的对象很多，可以是宏观环境的变化，可以是强大的对手，也可以是一向友好的伙伴。

也就是说，我们应该善于借助一切可利用的资源。

相传，大英图书馆老馆年久失修，新馆建成后，要把老馆的书搬到新馆去。

这本来是一个搬家公司的活儿，没什么好策划的，把书装上车，拉走，摆放到新馆即可。

问题是按预算需要350万英镑，图书馆没有这么多钱。

眼看着雨季就到了，不马上搬，这损失就大了。

怎么办？

馆长想了很多方案，但一筹莫展。

……

<<超有味博弈论>>

编辑推荐

为什么有恩却不谢 两个嫌疑人为什么自愿坐牢 有人就有江湖，有江湖就有博弈 婚姻的帕累托最优 “章鱼帝”背后的博弈秘密 人总是从自己的优势出发作出决策，但人人都这样做，反而人人都得不到好处。
人生活在社会中，交错在一张“联系”的大网中，一举一动都会影响到别人，博弈不是独角戏，而是在多决策主体之间相互影响、相互作用的基础上进行的……

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>