

<<有一种诡计叫博弈>>

图书基本信息

书名：<<有一种诡计叫博弈>>

13位ISBN编号：9787802037366

10位ISBN编号：7802037360

出版时间：2009-7

出版时间：朱五红 中国妇女出版社 (2009-07出版)

作者：朱五红

页数：251

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>

## <<有一种诡计叫博弈>>

### 前言

博弈是什么？

博弈是一种策略，博弈是一门艺术，博弈是一种诡计。

作为一种斗智斗勇的“权衡术”，它自古就有，不过起初人们只是运用博弈来研究棋牌、赌博胜负等。

直到20世纪初，美国著名的经济学家冯·

诺依曼的传世巨著《博弈论与经济行为》才使博弈论真正地成为一门学问，有了它自己的基本原理和理论体系。

如今，随着社会与人际关系的日趋复杂，博弈几乎无处不在。

无论是在生活中还是工作上，随时都可以捕捉到博弈的身影。

比如，彩民在购买彩票时，他会想哪一组数字最有希望，哪一组数字最难中奖。

这时，他不仅在和博彩公司进行一场“较量”，同时也在和自己的内心世界进行一场博弈。

又如，在应聘过程中如何向面试者提出合理的薪水要求，既能让面试者欣然接受，又可以使自己的薪水得到最大限度的提升，其中的权衡更是一种博弈。

博弈是一种策略，其理论发展到现在已经出现了许多经典的范例，如囚徒困境、智猪博弈、枪手博弈、蜈蚣博弈等等。

这些范例既高于生活，又源于生活，在生活中有许多运用博弈策略而成功的例子，从古至今从未间断。

博弈是一门艺术，它既可以是“阳春白雪”，也可以是“下里巴人”，关键在于运用博弈论的人的领悟能力。

## <<有一种诡计叫博弈>>

### 内容概要

《有一种诡计叫博弈》内容为：在现实生活中，你对博弈论这个名词是否还很陌生那么请赶紧打开《有一种诡计叫博弈》看看这天下第一奇谋的威力吧！

你是否还在担心不能处理好人际关系，正身陷职场暗战、同事倾轧、领导轻视、爱人误解之中而找不到解决之道阅读《有一种诡计叫博弈》后，你便能从中找到想要的所有答案。

你是否还在为如何取得人生的成功而苦恼，因不知道通往成功的道路而迷茫那么你就更有理由来学习一下集古今智慧于一体，熔中外谋略于一炉的博弈论了！

通读《有一种诡计叫博弈》并不需要你有多么高深的理论知识，也不需要你人生经验有多么丰富，或许就是床头的半小时，或许就是书中的一段话、一个小故事，便能让你茅塞顿开，恍然大悟。

博弈论正如茫茫大海中的灯塔将你引向成功的彼岸，它就是一种创造成功的人生的新资本论！

## <<有一种诡计叫博弈>>

### 书籍目录

第一章 博弈无处不在事事皆博弈博弈的基本分类零和、负和与正和博弈中的均衡优势策略和劣势策略  
第二章 囚徒困境——掌握合作与背叛的分寸都是利益惹的祸临死也要拉个垫背的找到第三条路利用对方的弱点成功如何走出囚徒困境第三章 重复博弈——建立诚信与惩罚的机制因为还有明天诚信是重复博弈的基石合作也需要建立惩罚机制用道德来维持均衡如何破解诚信危机第四章 斗鸡博弈——如何在斗争与比拼中获胜狭路相逢胜者谁不要把面子看得太重以弱胜强的博弈之道让对手主动退出僵局犹豫不决失先机要做最后的赢家把对手变成朋友第五章 智猪博弈——“搭便车”与“空手套白狼”的原理强者的无奈选择空手套白狼的博弈之道借他人之力壮大自己要善于在等待中把握时机如何避免“兔死狗烹”的结局如何让多劳者多得第六章 猎鹿博弈——追求双赢的格局合作是为了双赢单飞不如牵手合作勿流于形式生活中没有绝对的公平第七章 酒吧博弈——在冷门处成功做人群中的少数派找准临界点在冷门处成功第八章 枪手博弈——放低姿态，高处不胜寒退让是为了更好地生存强者要学会放低姿态先发制人策略的运用与弱者结盟的策略置身事外的智慧第九章 路径依赖——习惯的好处与坏处最初决定最后改变需要付出代价将错就错的策略如何破除路径依赖第十章 蜈蚣博弈——来来的目标决定现在的行动从终点出发的思维五年后的事情现在就要行动眼睛要看到远处第十一章 协和谬误——壮士断腕，华丽转身舍不下曾经的投入拿出勇气忍痛割爱撞到南墙要转弯让沉没成本为我所用第十二章 威胁与承诺的技巧一切取决于可信性“胆小鬼”并不可耻如何提高可信度威胁与承诺要适度第十三章 一报还一报的策略不占便宜不吃亏用宽容赢得人心以直报怨才是博弈的正途第十四章 欺骗的艺术欺骗与道德无关聪明人为何上当藏好自己的底牌

## &lt;&lt;有一种诡计叫博弈&gt;&gt;

## 章节摘录

第一章博弈无处不在事事皆博弈博弈是一种游戏，早在2000多年前，博弈论的原始思想即已萌芽。古代文献中不乏充满博弈思维的案例。

1710年，德国数学家莱布尼茨预言了策略博弈论出现的必然性和可能性。

两年后，詹姆斯·沃尔德格拉特首次提出了“极大极小”的策略概念。

1881年，经济学家艾吉沃斯在《数学心理学》中指出策略思维与经济过程的相似性。

20世纪初，法国数学家布莱尔用最佳策略法研究弈棋和其他具体的决策问题，并从数学角度做了尝试性的分析。

1928年，数学家约翰·冯·诺依曼发表了名为《关于二人零和游戏的最大最小定理》的论文，标志着博弈论作为一门学科开始创立。

1940年，约翰·冯·诺依曼与奥地利经济学家摩根斯坦经过四年合作出版了《博弈论与经济行为》，这部著作标志着现代系统博弈理论已经形成。

诺依曼和摩根斯坦认为，博弈论是运用数学方法研究有利益冲突的双方在竞争性活动中制定最优化的胜利策略的理论，博弈策略即根据游戏规则制定的处理竞争、冲突或危机的最佳方案。

20世纪50年代以来，通过纳什、海萨尼、泽尔腾等人的努力，使博弈论最终成熟并进入应用阶段。

博弈理论虽然出自西方，但早在2000多年前的中国古代已经在实际生活中运用了。

人们熟知的“田忌赛马”，就是一个典型的博弈案例。

齐国的大将田忌，很喜欢赛马，有一回，他和齐威王约定，要进行一场比赛。

他们商量好，把各自的马分成上、中、下三等。

比赛的时候，要上马对上马，中马对中马，下马对下马。

由于齐威王每个等级的马都比田忌的马强得多，所以比赛了几次，田忌都失败了。

田忌觉得很扫兴，比赛还没有结束，就垂头丧气地离开赛马场。

这时，田忌抬头一看，人群中有人，原来是自己的好朋友孙臆。

孙臆招呼田忌过来，拍着他的肩膀说：“我刚才看了赛马，威王的马比你的马快不了多少呀。”

孙臆还没有说完，田忌瞪了他一眼：“想不到你也来挖苦我！”

孙臆说：“我不是挖苦你，我是说你再同他赛一次，我有办法准能让你赢了他。”

田忌疑惑地看着孙臆：“你是说另换一匹马来？”

孙臆摇摇头说：“连一匹马也不需要更换。”

田忌毫无信心地说：“那还不是照样得输！”

孙臆胸有成竹地说：“你就按照我的安排办事吧。”

齐威王屡战屡胜，正在得意洋洋地夸耀自己马匹的时候，看见田忌陪着孙臆迎面走来，便站起来讥讽地说：“怎么，莫非你还不服气？”

田忌说：“当然不服气，咱们再赛一次！”

说着，“哗啦”一声，把一大堆银钱倒在桌子上，作为他下的赌钱。

齐威王一看，心里暗暗好笑，于是吩咐手下，把前几次赢得的银钱全部抬来，另外又加了一千两黄金，也放在桌子上。

齐威王轻蔑地说：“那就开始吧！”

一声锣响，比赛开始了。

孙臆先以下等马对齐威王的上等马，第一局输了。

齐威王站起来说：“想不到赫赫有名的孙臆先生，竟然想出这样拙劣的对策。”

孙臆不去理他。

接着进行第二场比赛，孙臆拿上等马对齐威王的中等马，获胜了一局。

齐威王有点心慌意乱了。

第三局比赛，孙臆拿中等马对齐威王的下等马，又战胜了一局。

这下，齐威王目瞪口呆了。

比赛的结果是三局两胜，当然是田忌赢了齐威王。

## &lt;&lt;有一种诡计叫博弈&gt;&gt;

还是同样的马匹，由于调换一下比赛的出场顺序，就得到转败为胜的结果。

从“田忌赛马”的故事中，我们可以看出：博弈就是双方或多方在竞争中争夺利益所采取的策略。只要参赛者讲究博弈策略，排阵有方，本来较弱的一方就有可能打败较强的一方，取得最后的胜利。其实，博弈策略不仅能够与人比赛时帮助自己取得成功，运用到现代商业竞争中，其取得的结果也是非常惊人的。

现代一个博弈理论指导实践的典型例子，是1994年美国政府对商家拍卖电磁波段。

由于事前请了一批博弈论专家对拍卖进行精心设计，所以，政府获得了超过100亿美元的收入。

与此相反，新西兰一个类似的拍卖会却因没有请人进行博弈设计而只获得了预期收入的15%。

由于乏人竞争，有一个大学生甚至只花一美元就买到了一个广播波段许可证！

由此可见，博弈这种思维方法是不可低估的。

从小我们就是从游戏里学习怎样生活、怎样与他人相处、怎样适应并利用这世界上的种种规则，并在这个过程中确立自己的成功。

提起博弈论，不由得就让人联想到我国的围棋，它源于4000年前的尧舜时期，作为一种可能是最简单也是最复杂的游戏，直到现在，我们也未必真弄懂了它。

说它简单，首先是最简化的棋盘——纵横各19条线所编织成的一张网格；另外是最简化的棋子（只分黑白两色）；其次是最简单的规则（轮流下子，两气活棋，空多者胜，再加上一些“劫争”之类的补充规定），一个对围棋一无所知的人也能在几分钟内熟悉这些规则与要求，可是它的玄妙深奥却又超过了任何一种棋类游戏。

如果你对围棋下过一些工夫，你就一定能从中领悟某些哲理，例如“不输就是赢”“流水不争先”“乱中求胜”“过犹不及”等。

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。

目前，博弈论这一概念已在经济学中占据越来越重要的地位，在商场中被频繁地运用。

此外，它在国际关系、政治学、军事战略和其他各个方面也都得到了广泛的应用。

博弈无处不在，它是一种神奇和智慧，自古至今，从战场到商场，从生活到工作，几乎每一个人类行为都离不开博弈的概念。

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。

博弈的基本分类博弈论可以分为合作博弈和非合作博弈，它们的区别在于相互发生作用的当事人之间有没有一个具有约束力的协议，如果有，就是合作博弈，如果没有，就是非合作博弈。

合作性博弈是指参与者从自己的利益出发与其他参与者谈判达成协议或形成联盟，其结果对联盟方均有利。

非合作性博弈是指参与者在行动选择时无法达成约束性的协议。

人们分工与交换的经济活动就是合作性的博弈，比如我们以后要讲的囚徒困境以及共地悲剧都是非合作性的博弈。

两家企业A、B合作建设一条汽车的生产线，协议由A方提供生产汽车的技术，B方则提供厂房和设备。

在对技术和设备进行资产评估时就形成非合作博弈，因为每一方都试图最大化己方的评估值，这时B方如果能够获得A方关于技术的真实估价或参考报价这类竞争情报，则可以使自己在评估中获得优势；同理，A方也是一样。

至于自己的资产评估是否会影响合作企业的总体运行效益这样的“集体利益”，则不会非常重视。

这就是非合作博弈，参与人在选择自己的行动时，优先考虑的是如何维护自己的利益。

## <<有一种诡计叫博弈>>

非合作博弈论最基本的分类有两个：一是按照博弈各方是否同时决策，分为静态博弈和动态博弈。

“囚徒困境”就是同时决策的，属于静态博弈。

决策或行动有先后次序的，叫做动态博弈。

但是，只要局中人在决策时还不知道对手的决策是什么，也算静态博弈。

比方说工程招标，截止日期是10月1日，尽管有的投标者在9月上旬就投了标，有的到了9月下旬才投标，虽然决策时间有先后，但效果与同时决策并没有什么区别。

另一分类是按照大家是否都清楚各种对局情况下每个局中人的得益，分为完全信息博弈和不完全信息博弈。

完全信息博弈指参与者对所有参与者的策略空间及策略组合下的支付有“完全的了解”，否则是不完全信息博弈。

严格地讲，完全信息博弈是指参与者的策略空间及策略组合下的支付，是博弈中所有参与者的“公共知识”的博弈。

对于不完全信息博弈，参与者所做的是努力使自己的期望支付或期望效用最大化。

现实中的博弈多是不完全信息博弈，以军事斗争为例，敌对双方都尽量隐蔽自己的意图，秘密地调动部队，以期给对手以突如其来的致命打击。

而指挥人员必须在敌方情况不明了的情况下制定作战计划，这样的决策过程就是一种不完全信息博弈。

所以，在军事斗争中，侦察员的作用是至关重要的。

## <<有一种诡计叫博弈>>

### 编辑推荐

《有一种诡计叫博弈》由中国妇女出版社出版。  
心理操纵术的巅峰，人际关系学的精髓。  
一学就会的博弈论一用就灵的制胜术一看就懂的权谋学博弈是一种策略。  
从古至今，运用它获得成功的例子，不胜枚举。  
博弈是一门艺术。  
领悟了它，便可以驾轻就熟地处理生活中的各种难题。  
博弈是一种诡计。  
它是出奇制胜的法宝，是咸鱼翻身的秘籍，是成功人生必备的枕边书。

<<有一种诡计叫博弈>>

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>