第一图书网, tushu007.com

<<博弈论的诡计II>>

图书基本信息

书名：<<博弈论的诡计II>>

13位ISBN编号：9787802343382

10位ISBN编号：7802343380

出版时间：2009-3

出版时间：中国发展

作者：王春永

页数：224

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

前言

有一个故事说，两个造假钞的人不小心造出了面值15元的假钞，于是两人决定拿到偏远山区花掉。
当他们拿一张15元的假钞买了1元的糖葫芦后，他们发现，农民找了他们两张7元的钞票。
博弈论对于生活的价值和意义，可以归纳为两点。
第一个价值，博弈论可以指导我们把制定决策的依据，从抽象的教条与准则转到对交往对手的认识和理解上来，把观察事物的角度，从自身的角度转到与你交往的人的角度。
比如说，中国的传统文化教育我们，如果举手之劳就可以帮助别人，那么是不能要报酬的。
而现代商业社会的生活读本提供的准则是：如果你帮助别人而不要报酬，那么对方就会怀疑你所做工作的质量。
要还是不要，到底哪一种策略是对的呢？
都是对的，又都是错的。
是对是错，并不是由你所决定，而是由你所交往的对手（广义的对手，指包括你的搭档和敌人在内的一切与你进行博弈的另一方），以及对手怎样看待你的策略所决定的。
也就是说，正确的策略形成于一个不断往复的过程：你在算计时不但要考虑到对手的算计，还要考虑对手在算计时会如何考虑你的算计。
在这种情况下，任何现成的锦囊妙计都是无法直接使用的，更何况教条或准则。

<<博弈论的诡计II>>

内容概要

19世纪英国首相帕麦斯顿说，没有永远的朋友，也没有不变的敌人，只有利益是永恒的！
然而本书告诉你，没有不变的朋友和敌人，也没有永恒的利益，只有永恒的策略。
要获得真正的成功，必须用博弈论的竞争思维代替斗争思维。
本书继续采用《博弈论的诡计Ⅰ》的写作方式，努力用中国人的视角，通过古今中外的故事和案例，深度挖掘“信号与策略”中的博弈智慧，并创造性地提炼出“唐鞅策略”、“曹操策略”等中国式博弈思维。
无论是面对上司、生意伙伴、朋友还是家人，我们每天都生活在有形或无形的谈判桌前。
本书所提供的博弈论思维，可以把这些谈判桌变成一张张棋盘，从中懂得棋局无闲子，学会文攻武吓和戒急用忍的策略，达到情场得意、官场顺利、家庭幸福的目标。

作者简介

王春永，男，70年代出生，文学学士、法学硕士，曾在洛阳、兰州和内蒙古等地读书和工作，现居深圳，致力于学术民间化。
出版的主要著作有《最小笨蛋=最大赢家》（中华书局）、《活得轻松的心理法则（三联书店）、《原来如此》（中国发展出版社）、《博弈论的诡计》（中国发展出版社）等。

<<博弈论的诡计II>>

书籍目录

壹·信号：博弈论中的猜心术第1章　猫和老鼠：猜透对手心这一发没装子弹不计后果的战略家从对手的立场想想把信息主动透出去有时你要欢迎打探欺骗并不等于说谎烧钱一点也不愚蠢聪明人原来是笨蛋报复是为了不受欺负杀人一千自损八百行人莫与路为仇第2章　如鱼得水，破解搭档心利益比道德更有效只有信任是不够的信任也是一种冒险任何怀疑都可能致命合作有时才更为理性诚实不过是利益需要不要让情绪压倒理性宽恕会传达错误信号第3章　闻香识女人：对信号的解读怎样找到一个好老婆学历为什么会贬值出轨男人的两难困境好心为何会办成坏事质保证书的真正作用不要被虚张声势所骗盲从也有理性的一面第4章　罢门射戟：发出信号的策略沉默是一种劣势策略信号使对手退却“易妻为妾”的信号博弈压力下的信号与真相第5章　看人下菜碟：信号与机制设计根据反应来甄别对手吃回扣背后的潜规则善行更需要好的机制赢家通吃并不理性破解背叛困境的机制贰·威胁：不战而屈人之兵第6章　吃醋与毒酒：提高威胁的可信度威胁不能全当真权衡威胁的可信度主动取消选择权主动交出控制权不留谈判的余地切断自己的退路威胁要考虑可信度用一颗毒丸作威胁装疯卖傻也是威胁第7章　杯酒释兵权：一个威胁制伏多人金刚怒目和菩萨低眉以“人不敢欺”为目标李林甫策略：杀一儆百唐鞅策略：随机惩罚序号策略：破解合谋曹操策略：使用警告发动群众斗群众随机抽查的威慑用无形的手制伏对手树立不好惹的名声“恶人”并非越少越好第8章　美人与蒙汗药：博弈中的要挟依赖会不会形成要挟请君入瓮的要挟用要挟来大捞一笔画饼也能充饥员工对公司的要挟要挟中的优势转换择木而栖摆脱要挟套牢能要挟你的人叁·策略：绝对愚蠢还是严格聪明第9章　悲喜剧：从策略到均衡　囚徒困境中的策略“公用地悲剧”的正反面两头堵的策略永远可能有下次好均衡与坏均衡均衡之间的变换中庸也是一种策略欲富而富人第10章　事与愿违：逆向选择的悖论怕什么偏偏来什么避免发生逆向选择利用逆向选择来成功裁员与减薪的权衡做好事不是独角戏永远无法和解的官司买的不如卖的精权力的逆向选择你该信任谁第11章　悬崖勒马：边缘策略的斜坡理性地运用不理性愣的也怕不要命的斜坡而不是悬崖费边主义的策略参考文献

章节摘录

插图：壹 · 信号：博弈论中的猜心术第1章猫和老鼠：猜透对手心猫和老鼠：猜透对手心这个世界上没有坏人，只有买卖人。
——电影《绿茶》台词这一发没装子弹在《吕氏春秋》中，有这样一个看似荒唐的故事。
齐国有两个自吹为勇敢的人，一个住在城东，一个住在城西，有一天两人在路上不期而遇。
住在城西的说：“ 难得见面，我们姑且去喝酒吧。
”另一个爽快地答应：“ 行 ”。
于是两人踏进酒铺喝起酒来。
酒过数巡后，住在城东的说：“ 弄一点肉来吃吃怎么样？
”这时，住在城西的说：“ 你我都是好汉。
你身上有肉，我身上有肉，还要另外买肉干什么？
”另一个听了，咬一咬牙说：“ 好！
好！
”于是，他们叫伙计拿出豆豉酱作为调料，两人便拔出刀来，你割我身上的肉吃，我割你身上的肉吃。
纵然血流满地，他们还是边割边吃，最后，两个人都送掉了性命。
《吕氏春秋》中讲完这个故事，感慨地评论说：“ 勇若此，不若无勇。
”意思是说：要是像这样也算勇敢的话，还不如没有勇敢的好。
评论所含的更重要的信息是，从割肉相啖的提议一出口，他们就已经进入了博弈论中的“ 胆小鬼博弈 ”中。
胆小鬼游戏又称胆量游戏，可以简单地描述为两个人驾车撞向对方的死对头，都希望对方会在最后一刻转向，而自己的胆量能胜对方。
胆小鬼游戏无外乎有四种结果：一是在最后一刻，甲乙双方都转向；二是甲先转向，乙获胜；三是乙先转向，甲获胜；四是甲乙都不转向，冲突或战争爆发。
如图1-1所示，在典型的胆小鬼博弈中，两辆车直接对开过去驾驶员要是转弯就输，当然如果两辆车都没有转弯，那么两位驾驶员则是两败俱伤。
要是自己直走，对手转弯，局中人就会得到最好的结果。
在这种情况下，获胜的驾驶员会得到男子汉的称号，另一个驾驶员则会被视为胆小鬼。
当两位驾驶员都直走而酿成车祸时，这是对双方最不利的结果。
因此，理性的局中人只要确信对手会直走到底，他就会转弯。
因此，在胆小鬼博弈中，只要让对手相信你绝对不会转弯，你就可以获胜。
这种博弈比的不仅仅是谁更像男子汉，还包括谁更能表现出男子汉气概。
双方都希望对手相信自己是不折不扣的、宁死不屈的男子汉。
如果你可以让对手相信你是铮铮男儿，你就能得到这场博弈的胜利，并成为公认的男子汉。
在典型的胆小鬼博弈中，神经不正常的局中人往往占有很大的优势。
难道你想证明自己比疯子更愿意赌上性命，不过要是被视为理性成了你的弱点，你该怎样办？
有没有人会相信理性的人会采用绝对不转弯的策略？
有。
如果判断你的对手肯定会转弯，绝对不转弯的策略就很合理。
如果驾驶员B相信驾驶员A一定会直驶，那么驾驶员B就会断然转弯。
此外，如果驾驶员A知道驾驶员B相信驾驶员A绝对不会转弯，那么驾驶员A就确实不会转弯。
对于自己认为会成真的事，驾驶员会自行强化这种想法。
如果每一个人都认为某个驾驶员绝对不会转弯，那么这个驾驶员的最优策略就是坚决不转弯。
我们可以再次看到，在博弈论的领域中，局中人往往是根据别人认为他们会怎样做来决定策略的。
“ 胆小鬼游戏 ”最为典型的代表，莫过于俄罗斯轮盘赌（Russianroulette）了。
对于俄罗斯轮盘赌的起源，说法众多。

一说是19世纪俄罗斯狱卒逼囚犯玩的赌命游戏，还打赌哪个囚犯输了会没命；另一说则是在第一次世界大战期间，战败的沙俄士兵在军营里用这种游戏助兴。
但不管怎样，这种赌博方式起源于俄罗斯是没有疑问的。
与其他使用扑克、骰子等赌具的赌局不同的是，俄罗斯轮盘赌的标的是人的性命。
它的规则很简单：在左轮手枪的六个弹槽中放入一颗或多颗子弹，任意旋转转轮之后，关上转轮。
游戏的参加者轮流把手枪对着自己的头，扣动扳机。
中枪的当然是自动退出，怯场的也为输，坚持到最后的就是胜者。
旁观的赌博者，则对参加者的性命压赌注。
正是因为谁也不愿做“胆小鬼”，很多人做了枪下之鬼。
1978年，美国芝加哥摇滚乐队的首席歌手特里?卡什表演这种游戏时，被子弹夺去性命。
在扣动扳机之前，他嘴里不停地念叨“没事，这一发没装子弹”。
不计后果的战略家山西霍泉在洪洞和赵城之间，自古以来，两地百姓为了争夺用水权经常大打出手，轻的断腰断腿，重的看阎王见小鬼。
两地人越打越狠，后来双方断绝了一切关系，除了打架时候见面之外，老死不相往来。
据《山西通志》记载：“洪赵争水，岁久，至二县不相婚嫁。
”到了唐朝，上级责成两地官员想办法解决纷争。
洪赵两地官员也不知道是谁出了个馊主意：举办一个挑战赛，在煮沸的油锅里放十枚铜钱，两地各选代表捞钱，捞几枚就得几分水。
两地官员担任挑战赛评委，当然不会在油锅里加醋、硼砂等材料玩骗人的鬼把戏，所有比赛道具都是真材实料。
两地老百姓为了生存，只得来到比赛现场。
洪城的人们虽然不服气，但还想观望一下赵城的人有没有胆量去捞铜钱。
就在这时，一名赵城青年抢前一步走到油锅前，他大喝一声，伸手就从油锅里捞出七枚铜钱。
洪城的人见状，只好服输。
然而，赵城的这名青年也因严重烫伤而死。
为了纪念这位青年，赵城人在泉边修建了一座好汉庙。
现在当地还有这样的民谣：“洪赵二县人性硬，为争浇地敢拼命，油锅捞钱断输赢，分三分七也公平。
”这可以说是一个典型的胆小鬼游戏，它涉及甲乙两方，双方所具备的客观游戏资源是相同的。
胆小鬼游戏中只会有一方获胜，双赢是不存在的。
因此，胆小鬼游戏更多的是零和博弈。
正因为是零和博弈，双方在一定程度上就要比胆量：硬的怕横的，横的怕不要命的。
1973年10月，埃及、叙利亚等阿拉伯国家与以色列爆发了著名的“赎罪日战争”。
鲜为人知的是，与此同时，美苏两个超级大国的舰队也剑拔弩张，在地中海上演了一场超级海上对峙。
当时，苏联因向叙利亚提供补给的船队遭到以色列飞机的袭击，实际上已参加战争。
作为牵制，美国3个航母战斗群从10月20日开始挑衅性地向苏联舰队逼近。
苏联舰队的“伏尔加”号、“格罗兹尼”号巡洋舰，3艘“卡辛”级驱逐舰均拥有威力强大的反舰巡航导弹，它们采用被美国人称为“自杀性”的队形，瞄准在场的美军3艘航母和2艘两栖攻击舰，等待一声令下即发起攻击，其他美军舰艇仅是次要目标。
换言之，苏海军一开始就没有打算在交战中生存下来，他们的任务就是在被击沉前发射尽可能多的导弹。
实际上美国人也知道，早在1973年2月，苏海军已向新闻界全盘托出了其“打航母”的战法。
时任地中海分舰队参谋长的萨莫诺夫少将将其概括为“首战齐射法”：“苏军攻击舰艇编队将使用所有的舰载武器——导弹、火箭、火炮、鱼雷——向来犯的航母和舰载机开火，原因很简单，等到空袭之后什么也剩不下了，我们搞的就是自杀式进攻”。
10月25日，苏联舰队向美军发出信号：如果美国干预苏联运输补给行动，将会遭到苏方武力回击。

千钧一发之际，美国总统尼克松下达了撤退的命令，美海军第6舰队在严阵以待的苏联舰队面前转舵西去。
在实力相对弱小而又不得不卷入关系到自身生死存亡的胆量游戏中时，决策的艰难是显而易见的。
实力弱的一方胆量过人，也许还有胜的可能，如果胆量也弱，则必败无疑。
要注意，视死如归的胆量绝非获胜最关键的因素，比胆量更重要的是对赌局的判断和采取的策略。
在现实世界中，有很多看似不计后果的举动，其实恰恰是出自一些精打细算的战略家。
他们老奸巨猾，精通权力政治，用孤注一掷式的自杀策略，获得或者企图获得理性策略不可能得到的利益。
从对手的立场想想有一个天才的工程师死后到天国报到，天国守门人看了看他的档案，说：“ 你走错地方了，所有的工程师都应该到地狱报到。
虽然我也觉得不太对劲，但你还是乖乖地到地狱去报到吧。
”在地狱住了几天之后，工程师觉得地狱的温度太热，住起来相当不舒服，于是动手设计了一套空调系统，使得地狱不再水深火热了。
过了一阵子，他又觉得地狱的运输系统不方便，又设计了一套地铁系统。
然后他又觉得地狱生活太无聊，于是又设计了有线电视和互联网。
地狱的生活水准经过他的改进之后，已变得相当舒适了。
为了向上帝夸耀地狱的进步，撒旦用最先进的影像设备打电话到天国。
上帝接起电话，看到撒旦之后，纳闷地问：“ 你的气色看起来好极了，到底怎么回事？
”撒旦说：“ 我们这里最近收了一个工程师，他把我们这里改造得比天国还舒服呢！
”上帝说：“ 不对呀，工程师都应该上天堂的。
你们一定在手续上动了手脚。
”撒旦说：“ 不，这是一个意外。
如果想要回这个工程师的话，拿1吨金子来吧。
”上帝说：“ 我劝你最好赶快把他送过来，不然我要找律师告你！
”撒旦听了忽然大笑不止。
上帝很纳闷，问撒旦：“ 你在笑什么？
”过了半天，撒旦好不容易才止住笑，反问上帝：“ 你以为律师都在哪里？
”这是一个笑话，可是从博弈的角度来看，却发现其中大有玄机。
一方面，多数谈判中，如果双方没有达成一致，虽然无法获得交易所带来的利益，但东西的价值不一定会被破坏。
另一方面，只有当局中人可能遭遇意外，而且这种意外必然造成伤害时，可能出现胆小鬼博弈。

媒体关注与评论

《博弈论的诡计》把人们所熟悉的中国式的智谋，用西方的理性思维来解剖。
写了很多我们读过，甚至读过好几次都没有想过的问题，发现了其中的机制，真是神奇。
——海纳百川《博弈论的诡计》一书涵盖范围很宽，大到人生抉择，小到一日三餐，用博弈的眼光解释了我们一生中的各类问题，包括职业、交往、爱情、经济、时间管理等等。
作者恰当地将博弈理论、试验案例和历史、政治、文学、新闻、故事等等串联在一起，融会贯通，纵横肆意，文字优美，令人佩服。
——弓弦响处作者用鲜活的语言，加之博古通今的精彩引用，深入浅出地将博弈论的观点与分析方法融入到一个个事例中，叫人读后心旷神怡。
——卓越网网友　rabbitfan

编辑推荐

《博弈论的诡计2》中有日常生活中的博弈策略，会心处不必在远，制胜策略来自一转念。
用国人思维解读博弈论的最佳读本。

第一图书网, tushu007.com

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