

<<人一生要知道的博弈学全集>>

图书基本信息

书名：<<人一生要知道的博弈学全集>>

13位ISBN编号：9787802513853

10位ISBN编号：7802513855

出版时间：2010-5

出版时间：金城

作者：白裕

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>

## <<人一生要知道的博弈学全集>>

### 前言

大经济学家保罗·萨缪尔森说：“要想在现代社会做一个有生存能力的人，你必须对博弈论有一个大致了解。

”我们每天生活在博弈中，人类已进入利益博弈时代。

在现实生活中，人们不停地进行选择，并根据这些选择作出决定。

我们每天从一早醒来就必须不断地作决定，小到决定早餐要吃什么，要不要到超市疯狂采购一番，要不要看场电影，晚饭后要不要散散步，在转盘赌局里下红或是下黑，甚至读一本什么样的书，大到决定要不要买部车，报考什么学校，选择什么专业，从事什么样的工作，怎样开展一项研究，如何打理生意，该和谁合作，做不做兼职，要不要辞掉工作，要不要竞争总裁的职位，要不要结婚，要不要孩子……不管有意无意，深思熟虑或一时冲动，你的这些决定都带有一定的博弈成分。

在这些决策中，存在一个共同的因素，那就是你并不是一个人在作决定，在一个毫无干扰的真空世界里作决定。

相反，你的身边充斥着和你一样的决策者，他们的选择与你的选择相互作用，你的对手和你同样聪明且关心自己的利益，一方面他们的目标常常与你发生冲突；另一方面，你们之间存在潜在的合作可能。

。

## <<人一生要知道的博弈学全集>>

### 内容概要

《人一生要知道的博弈学全集》内容简介：“博弈”这个词听起来高深莫测，其实它就是“游戏”的意思。

但同时，我们也不得不承认，博弈又是一种神奇和智慧。

做一个成功的人，需要掌握人生必知的博弈智慧，洞悉人性，圆润通达，善于用最能赢得人心的方式去应对人与事，唯有此，才能在竞争中游刃有余，掌握主动，在人生的磨砺里挥洒自如。

两难困境时，懂得委屈求全，弹性制胜；谈判较量里，懂得纳什均衡，话锋制胜；职场竞争中，懂得虚怀若谷，境界制胜；爱情曲折处，懂得委婉倾诉，以情制胜。

为了自己，也为了与他人更好地合作，你需要学习一点博弈学的策略思维。

不要把博弈当成是什么深不可测、难以理解的高深学问，它实际上是一门浅显易懂、容易掌握而又实用的策略性学问。

只要明白了它的原理。

我们都可以成功地运用它。

从而在既有条件下做出最优化选择，使自己的利益最大化。

## &lt;&lt;人一生要知道的博弈学全集&gt;&gt;

## 书籍目录

第一章 博弈是一种斗智斗勇的对抗“权衡术”你可以决定结局：零和、负和与正和实质：吃透对手、智慧出招与获得收益生活的公平来自博弈做一个理性人，智慧地运用博弈做博弈游戏规则的制订者历史中的博弈术：穿越心计的魔杖第二章 囚徒困境：你怎么对我，我就会怎么对你双方抵赖、供出对方还是双方坦白？  
两难选择：合作还是利己道德考验：忠诚还是背叛“旅行者困境”：聪明反被聪明误共同背叛之后果：“哈丁公用地”悲剧“撑死胆儿大的”与“饿死胆儿小的”大胆寻求突破：找到第三条思路不幸处于“囚徒困境”之中怎么办第三章 纳什均衡：作出抉择就不能反悔“没有人对博弈论的贡献超过纳什”纳什均衡：一旦作出选择谁都不要改变策略正向解读：均衡需要默契反向解读：谁强硬谁占主导如何面对多个纳什均衡点第四章 智猪博弈：以小博大的对决“小猪躺着大猪跑”善于在等待中把握时机学会如何“搭便车”借他人之力壮大自己多劳未必就会多得炒股与智猪博弈行业竞争中的智猪博弈激励让“小猪”和“大猪”和睦相处第五章 枪手博弈：仅凭实力未必胜出最有能力的不一定胜出强者要学会放低姿态弱者结盟的策略先发制人，占据主动第六章 斗鸡博弈：狭路相逢进退智慧狭路相逢胜者谁“胆小鬼”策略：软弱有时是聪明犹豫不决失先机如何让对手主动退出僵局不要把面子看得太重笑到最后，做最后的赢家把对手变成朋友，化干戈为玉帛的艺术第七章 酒吧博弈：如何运用经验正确预测酒吧博弈是怎么回事混沌中见清明：预见饱和度做人群中的少数派炒股投资的酒吧博弈第八章 重复博弈：不做一锤子买卖重复博弈：所有诚信都有利可图短期利益和长远利益的均衡用道德来维持均衡“-报还-报”的伟大胜利建立好声誉换取长远利益第九章 信息博弈：真假杂糅中如何识别真相不完全信息博弈知己知彼——博弈思维的起点用虚假信息来迷惑对手把信息主动透出去信息不对称下的逆向选择战争中的信息博弈“非典”时期的信息博弈情报：企业成功的关键所罗门王的智慧：信息甄别机制相信权威为什么会失灵第十章 蜈蚣博弈：逆向思维的罪与罚从终点开始倒推的逆向归纳法强盗分金问题绝望中看到希望：积极的逆向思维把目光放长远：向前展望，倒后推理第十一章 猎鹿博弈：如何实现利益最大化什么是猎鹿博弈合作是为了双赢取长补短合作不可耍小聪明合纵为什么斗不过连横第十二章 威胁与承诺：胡萝卜加大棒的技巧威胁和承诺许诺与威胁的适度原则说到就要做到的承诺怎样使威胁变得有效识别伪君子的虚假承诺边缘策略：极度风险性威胁胡萝卜加大棒政策如何提高可信度第十三章 职场博弈法则：明明白白做事明枪与暗箭——职场中的生存状况大猪同事与小猪同事博弈.....第十四章 人际博弈法则：方与圆的处理艺术第十五章 谈判博弈法则：不吃亏又不伤面子

## <<人一生要知道的博弈学全集>>

### 章节摘录

第一章 博弈是一种斗智斗勇的对抗“权术”你可以决定结局：零和、负和与正和博弈是为争夺利益而进行的一场游戏，游戏的结局在大多数情况下，总会有一个赢，有一个输，如果我们把获胜计算为得1分，而输者得-1分，那么，这两人得分之和就是： $1+(-1)=0$ 。

在博弈论中，这种情形被称为“零和博弈”。

零和博弈强调博弈中甲方的收益，必然是乙方的损失，各博弈方得益之和恰好为零。

有一则关于狐狸与狼的寓言可以形象地解释零和博弈的原理：一天晚上，狐狸踱步来到了水井旁，低头俯身看到井底水面上月亮的影子，它认为那是一块大奶酪。

这只饿得发昏的狐狸跨进一只吊桶下到了井底，把与之相连的另一只吊桶升到了井面。

下得井来，它才明白这“奶酪”是吃不得的，自己已铸成大错，处境十分不利，长期下去就只有等死了。

如果没有另一个饥饿的替死鬼来打这月亮的主意，以同样的方式，落得同样悲惨的下场，而把它从眼下窘迫的境地换出来，它怎能指望再活着回到地面上去呢？

两天两夜过去了，没有一只动物光顾水井。

时间一分一秒地不断流逝，银色的上弦月出现了。

沮丧的狐狸正无计可施时，刚好一只口渴的狼途经此地，狐狸不禁喜上眉梢，它对狼打招呼道：“喂，伙计，我免费招待你一顿美餐你看怎么样？”

看到狼被吸引住了，狐狸于是指着井底的月亮对狼说：“你看到这个了吗？”

这可是块十分好吃的奶酪，这是家畜森林之神福纳用奶牛伊娥的奶做出来的。

假如神王朱庇特病了，只要尝到这美味可口的食物都会胃口顿开。

我已吃掉了这奶酪的那一半，剩下这一半也够你吃一顿的了。

就请委屈你钻到我特意为你准备好的桶里下到井里来吧。

”

## <<人一生要知道的博弈学全集>>

### 编辑推荐

《人一生要知道的博弈学全集》：一部让所有人都能受益的博弈学经典读本。

通俗易懂，趣味横生，最权威，最全面。

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。

有人的地方就有竞争，有竞争就有博弈，博弈是人生中不可或缺的元素。

博弈是情趣的发源地，是科学中的科学，失败者把博弈当战场，胜利者把博弈当游戏。

一本好书 生受益大经济学家保罗·萨缪尔森说：“要想在现代社会做一个有生存能力的人，你必须对博弈学有一个大致了解。

”我们每天生活在博弈中，人类已进入利益博弈时代。

用博弈的眼光可以解释我们一生中的各类问题，包括职业生活、人际交往、爱情、婚姻、投资活动、时间管理等等。

只有学会运用博弈的智慧作为人生的指引，我们才能在这块生活的图板上描绘出人生五彩斑斓、绚丽多姿的图案。

<<人一生要知道的博弈学全集>>

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>