第一图书网, tushu007.com

<<活学活用博弈学>>

图书基本信息

书名：<<活学活用博弈学>>

13位ISBN编号：9787511301857

10位ISBN编号：7511301851

出版时间：2010-4

出版时间：中国华侨出版社

作者：刘民

页数：278

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

我们生活在一个充满博弈的世界里，每个人的生活就是由一局又一局的博弈组成，只有用博弈的眼光去了解生活，用博弈的策略武装自己，用博弈来诠释自己的生活，你才会是一个智慧的人。

人的一生只做两件事情：等待和决策。

面对生存，你的选择决定着行动方向；面对竞争，你的策略影响着成败胜负。

在这永不停息的选择、决策和行动过程中，你需要理性的思维和智慧的方法。

著名经济学家保罗·萨缪尔森说：“要想在现代社会做一个有文化的人，你必须对博弈论有一个大致了解。”在这个充满着利益冲突，甚至少不了一些尔虞我诈色彩的世界上，博弈学有助于我们认识问题的实质和作出更理性、更符合自身利益的选择。

人生就是一场心理博弈。

生活就是一场心理较量，博弈学知识和策略会在任何时候都能派上用场。

我们说话办事，不仅仅要凭自己的诚意和能力，还要有眼力和心计。

掌控人际交往的主动权，看穿别人的博弈诡计，避开陷阱，走出误区，发挥优势，使自己避免遭受挫折和损失，有效地发挥自身的影响力，顺利地落实自己的计划。

才能获得事业上的成功，生活上的幸福。

本书从博弈论的智慧、生活中的博弈智慧、博弈论与人生、博弈论与处世四个方面人手，让你在日常生活中变得更加圆融练达，更加左右逢源，更加光彩四射，更加叱咤风云。

人生处处皆博弈，你我皆在其中不遗余力地争取高分。

唯有掌握博弈的思想和方法，你的思维会更开阔，选择也会更理性、更经济。

本书以生动有趣的文笔，将博弈知识和故事巧妙结合，大大增加了其趣味性、可读性和认知性。

<<活学活用博弈学>>

内容概要

我们每天都生活在有形或无形的谈判桌前，《活学活用博弈学》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。
　古语云，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。
　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。
《活学活用博弈学》努力用中国人的视角，通过古今中外的故事和案例，深度挖掘博弈智慧，开创了中国式博弈思维的先河。

<<活学活用博弈学>>

书籍目录

第一篇 博弈论的智慧 第一章 走近博弈论，拥有好生活　博弈游戏：一场游戏一场梦　博弈其实很简单　美丽心灵和纳什均衡　负和、零和与正和博弈 第二章 成与败，在闪念之间　谁能最后活下来　优未必胜，劣未必汰　为什么做人要低调　把你的劣势变成优势　置身事外的智慧 第三章 与其等待机会，不如全力追求　为什么小猪比大猪好混　免费午餐应该这样吃　后发优势还是跟随战术　小猪也能变大猪　冒险策略越早越好 第四章 进退之间，体现大智慧　斗鸡启示：前进还是后退　牵着对方的鼻子走　以退为进，走向胜利　震慑战略：气势压制对方　让对手鞭策自己进步 第五章 困境，不只是考验自己　选择隐瞒，还是选择背叛　制造困境，坐收渔翁之利　利用困境，解决难题　聪明反被聪明误　合作如何实现 第六章 摒弃分裂，合作才能双赢　从麦克格雷迪的改变谈起　一只手环抱不了大树　从合作走向共赢　取长补短的策略　大家好才是真的好第二篇 生活中的博弈智慧 第一章 不是一锤子买卖——重复博弈　走近重复博弈　背叛的原因　诚信，博弈中获胜的关键　用道德来维持均衡　破解诚信危机 第二章 混沌状态的选择——酒吧博弈　走近酒吧博弈　与少数人博弈　学会利用“混合策略　小偷与守卫　“玄之又玄”的超感觉 第三章 直觉与理性的背叛——蜈蚣博弈　走近蜈蚣博弈　理性的人，非理性的表现　海盗分金币 第四章 强硬与温和的演进——鹰鸽博弈　走近鹰鸽博弈　寻找黄金分割点　当两营对垒时　大强示弱则更强　负重忍耐，厚积薄发 第五章 优劣与均衡的选择——商场博弈　走近商场博弈　讨价还价的技巧　品牌博弈不是你死我活　信用是一种长远的博弈　先报价与后报价的区别　买一辆送一辆的诡计 第六章 利益的最大化——股市博弈　走近股市博弈　有人赢必然有人输　识破庄家的阴谋诡计　股市是一场概率性博弈　巴菲特与“市场先生”博弈　要博傻，不要最傻　用博弈的方法分析股市第三篇 博弈论与人生 第一章 工作中的博弈规则　怎样获得满意的职位　跳还是不跳　办公室的博弈　“人才难得”与“工作难求”的博弈　如何与客户进行博弈　合作的重要性　工作中的“智猪博弈　怎样不让员工搭便车　五十元与五百万元　秘书与总经理的博弈 第二章 爱情中的博弈规则　情侣的选择——夏娃为什么比不过玛利亚　情侣怎样才能最好地相处　为什么漂亮的女孩没人追　谈靓女配拙夫现象　如何维持稳定和谐的家庭关系 第三章 经营中的博弈规则　为什么“冤家”总要在一块　小企业如何与大企业共享市场　信号传递的广告博弈　争取项目的博弈　商业投标的心理博弈　合作经营的博弈　品牌经营信息的传递　“斗鸡博弈心理”和“骑虎难下”与投资　企业的价格博弈　银行也会破产吗　银行怎样才不会垮掉　人类为什么要有法律　为什么要有共同约束心理　社会为什么要投票　总统的投票游戏 第四章 理财中的博弈规则　如何理解投资的“七二法则　不要把鸡蛋放在一个篮子里　如何买房更合算　如何理解“风险越高，收益越高　股市博弈与四国军棋　大户和小户的博弈　电视投票、博傻心理、牛顿的悲叹　跟风心理与投资泡沫　彩票与投资第四篇 博弈论与处世

章节摘录

学会置身事外是一种智慧，当你学会了这样的哲学之后，你看待事物的角度自然就不一样了，上升到了一个更高的层次。
置身事外是博弈的一种高级技巧，它的目标是在混乱的时候保护自己，其实大家应该也有这样的感受，当一场冲突很严重的时候，不是要去打倒对方，而是保护好自己才是最重要的，并且在这个时候找到有利于自己的位置。
其实，不管你是强者还是弱者，坐收渔翁之利都是出力最少，收获最大的策略。
在那场众所周知的微软收购案中，雅虎遭受的压力非常大，其管理层也不断地分崩离析。
而那场雅虎高层离职的风暴，正好给了百度扩大市场的渔翁之利。
2008年8月1日，雅虎日本主管搜索业务的副总裁井上俊一刚宣布离职，随后百度就宣布任命其担任百度日本总裁。
要知道，这个人对于日文搜索引擎市场有着极大的影响力，曾被誉为日本搜索领域“第一人”。
业内普遍认为，他的离职将对日本的搜索引擎竞争格局产生至关重要的影响，百度从中得到的利益自然不必多说。
当时过境迁之后，我们再回过头来看，不得不承认百度是这次收购案中的大赢家。
当初雅虎高级人才的不断离去给微软带来了非常大的尴尬。
在那种形势下，微软即便收购成功，也是“买得到资产，买不到人”的局面，倒使得一些优秀的高层管理人才流往百度。
或许，这就是置身事外观虎斗的好处吧。
鹬蚌相争，渔翁得利，这个寓言故事千百年来已为大家所熟知，给了我们至少两方面的启示：一方面，人们应当团结互助，不应钩心斗角，要看清和对付共同的敌人。
否则，就必然会造成漏洞，让对方钻了空子，结果互相伤害；另一方面，善于利用“鹬蚌相争，渔翁得利”的人，可以不付出一点代价，吃了上家吃下家，轻轻松松地坐收渔翁之利。
对于博弈中的弱者，如果能够制造矛盾，削弱强者的实力，是一种上佳的生存策略。
可能有两种坐享其成：第一种是先下手为强，致使对手之间自相残杀，也可以制造冲突，一个个打败，然后取胜；第二种，坐享其成，做和黄雀、渔翁类似的第三方，选择袖手旁观，等到敌人两败俱伤后，再乘虚而入。
下面这个经商的例子就属于第二种情形：　　都在一条街上，离得很近有三家各方面都差不多的裤子店，在这条商业街上几乎瓜分了所有的市场。

编辑推荐

只要是人与人相处，制胜策略往往来自一瞬间。
博弈是在竞技中的一种选择策略，两利相衡取其重，两害相权取其轻，其目的是让自己“赢”。生活是一个永无止息的决策过程，我们每个人都无法逃避这样的现实；或是成为某个策略的影响者，或是被某个蓉略所影响。
其实，我们每个人都是生活这场游戏的策略家。
人生无处不博弈，世事如棋局，善弈者生存。

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