

<<拿来就用的博弈论诡计>>

图书基本信息

书名：<<拿来就用的博弈论诡计>>

13位ISBN编号：9787514601718

10位ISBN编号：7514601716

出版时间：2011-10

出版时间：中国画报出版社

作者：龙柒

页数：242

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>

## <<拿来就用的博弈论诡计>>

### 前言

在一个大学的酒吧里，四个男生正商量着如何去追求一位漂亮女生，旁边一个男生却在喃喃自语：“如果他们四个人全部去追求那个漂亮女生，那她一定会摆足架子，谁也不睬。然后他们再去追其他女孩子，别人也不会接受，因为没有人愿意当‘次品’。但如果他们先去追其他女生，那么漂亮女生就会感到被孤立，这时再追她就会容易得多。”

在那个男生的眼里，追求女生就是一场“博弈”。

这是影片《美丽心灵》中的一个情节。

爱情、婚姻问题，就像一场游戏一场竞赛，在这场游戏和竞赛中，男人和女人都想彼此“征服”或“打败”对方。

当一个男人和一个女人产生爱的火花时，男人和女人之间的博弈就开始了。

但人生的博弈开始得更早。

当你出生时，就开始了和自己、和别人的博弈。

博弈论原本为游戏理论，这一理论涉及的“游戏”范围甚广：人际关系的互动、球赛或麻将的出招、股市的投资等等，都可以用博弈论巧妙地解释，可以说，红尘俗世，莫不博弈。

博弈论探讨的就是聪明又自利的“局中人”如何采取行动及与对手互动。

人生是由一局又一局的博弈所组成，你我皆在其中竞相争取高分。

所以说人生是一场永不停止的博弈游戏，每一步进退都关乎成败。

人生就是一场内容丰富的博弈，考试是博弈，事业中的决断是博弈，人生的选择也是博弈。

在和别人的对决中，你只能使自己的招式没有弊病，尽量完美。

因为你无法猜到对手的每一步棋。

人生的命运，你不知道下一步等待你的将会是什么。

但你可以通过制定完美的策略，来应对每一场困境。

在博弈中，最重要的是策略的选择。

博弈论是通过“玩游戏”而获得的人生竞争知识的理论。

如何在游戏中拔得头筹成为最大的或是最后的赢家，这才是最重要的问题。

在博弈中，那些微妙的可能性都会导致最终结果的改变。

生活中同样如此，生意场中一些无意的言辞也许就会泄露你的机密，所谓心理战术无非是检测你的博弈水平。

我们博，就是博那个我们所期待的结果；我们弈，也是期望能够推动对手往我们期待的方向移动。

我们学习博弈，就是为了让我们的生命顺利地朝着我们期望的目标行进。

研究博弈理论以及其中的各种均衡，是专家学者们的事。

但是，把博弈论中的精髓拿来为我所用，争取获得每一次竞争和选择的胜利，是我们每个人都要关注的事情。

艰涩的术语和数学计算也许会让你头疼，但其中蕴含的道理绝对可以让你获益匪浅。

《拿来就用的博弈论诡计》一书主要介绍博弈论的基本理论，以及博弈论在个人成功、企业管理以及生活上的活学活用。

文中通过一个个生动鲜活的事例向人们展示经验教训，让读者能够感悟到生存的智慧 and 方略。

衷心希望博弈论能让你的每一次选择都更加理性而睿智，让你的人生更加精彩而顺遂。

## <<拿来就用的博弈论诡计>>

### 内容概要

人生本来就像一场游戏，一场竞赛，这这游戏竞赛之中，你需有足够的机智来应付一个个出现在自己眼前的困境，你需有强大的心理素质去面对每一个竞争对手，这就是人生中的博弈。只有掌握了博弈论的精髓所在，才能在人生的赛场上过五关斩六将，最终取得属于自己的胜利。

本书介绍了世界上最著名最实用的几种博弈手法，并且用大量的现实实例加以引申说明，概括总结，不仅对博弈论的奥秘做了深入浅出的解释，更注重教人如何将博弈论灵活运用到自己的实际生活当中，实现理论为生活服务的目的。

## <<拿来就用的博弈论诡计>>

### 书籍目录

#### Part 1 有趣又有用的九大博弈论

##### 第一章 博傻理论——看谁傻到最后

凯恩斯说：“别做最后一个傻瓜” 11

神奇的卖马交易14

远离“羊群效应”的“杯具” 18

##### 第二章 囚徒困境——面对两难，如何选择最优

囚徒的困境24

两害相权取其轻28

现在，再换到警察的立场想一想32

##### 第三章 枪手博弈——三枪对决弱者胜

三枪对决之拍案惊奇38

保存实力，不去硬碰硬41

两虎相争，必有一伤44

##### 第四章 猎鹿行动——利益最大化法则

猎鹿博弈理论49

人在社会中，独自难成功53

寻求帮助也是人的能力之一56

##### 第五章 智猪博弈——主动出击还是“搭便车”

大猪与小猪的对决62

做“大猪”还是做“小猪” 66

小猪带给你的启示69

大猪与小猪的握“蹄”言和73

##### 第六章 信息博弈——小道消息有大灵通

从一个笑话说起79

小道消息的大道理82

不完全信息博弈85

##### 第七章 斗鸡博弈——如何在竞争中处于不败之地

每个人都会遭遇的斗鸡博弈91

斗鸡博弈的延伸：鹰鸽博弈94

以退为进，绝地反击97

##### 第八章 协和谬误——当陷入困境，放手还是赌一把

骑虎难下的困境103

“惨痛的胜利” 106

残忍的抉择111

#### Part 2 活用博弈论之个人成功篇

##### 第一章 人群中凸显优势的优劣博弈

找到混沌世界里的临界点117

未可预知的“酒吧博弈” 119

“冷门”也能烧旺火121

##### 第二章 不让时运从身边溜走的机遇博弈

我们的生活是偶然还是必然124

机会和幸运就只能等待吗126

作最好的准备，抱最坏的打算130

##### 第三章 强者当道中的以弱胜强博弈

弱者的生存之道133

## <<拿来就用的博弈论诡计>>

韬光养晦的生存艺术134

### 第四章 指引命脉走向的交际博弈

人际关系的三大契约138

以牙还牙与以德报怨140

不要错过能让你发达的贵人141

### 第五章 投资理财中的利益博弈

如何投资理财才能行之有效147

走进投资这座博弈场150

炒股本就是场心理赌博157

中国楼市中的博弈159

罗杰斯告诉你如何投资致富164

### 第六章 生活不顺，逆向博弈来化解

匪夷所思的逆向选择169

为什么有些人不如我，却混得比我好172

怀才不遇者没人可怜174

### 第七章 职场博弈术——助你在工作中站稳脚跟

小小简历中也有大博弈179

想成功，就要激起人的欲望182

老板凭什么不给我加薪184

为什么老板还不提拔我186

### 第八章 购物达人的消费博弈

讨价还价中的博弈190

几招教你探知卖家底价193

天上不会掉馅饼，警惕促销大减价195

### 第九章 爱情博弈——甜蜜的战斗

恋爱中的逆向选择199

追与被追的悬疑剧——先动策略200

夫妻间的“囚徒困境”203

## Part 3 活用博弈论之企业管理篇

### 第一章 玩转企业管理的多方博弈

企业中常见的博弈关系209

老板与经理人的合作博弈210

中层管理者如何摆脱“夹心”困境212

### 第二章 企业常青不可忽视的细节博弈

把大难题分解成多个小问题218

如何利用绩效考核才最合适219

到底该不该“对事不对人”222

### 第三章 让企业立于不败之地的竞争博弈

盛极则衰，否极泰来226

强强联合，收获共赢229

品牌博弈如何取胜232

### 第四章 谈判博弈——短兵相接智者胜

谈判中的“情侣博弈”236

谈判中的暗战博弈239

## &lt;&lt;拿来就用的博弈论诡计&gt;&gt;

## 章节摘录

著名的经济学家凯恩斯，为了能够专注地从事学术研究，免受金钱的困扰，曾出外讲课以赚取课时费，但课时费收入毕竟是有限的。

于是他在1919年8月，借了几千英镑去做远期外汇这种投机生意。

仅仅4个月的时间，凯恩斯净赚1万多英镑，这相当于他讲课10年的收入。

但3个月之后，凯恩斯把赚到的利润和借来的本金输了个精光。

7个月后，凯恩斯又涉足棉花期货交易，又大获成功。

凯恩斯把期货品种几乎做了个遍，而且还涉足于股票。

到1937年他因病而“金盆洗手”的时候，已经积攒起一生都享用不完的巨额财富。

与一般赌徒不同，作为经济学家的凯恩斯在这场投机的生意中，除了赚取可观的利润之外，最大也是最有收获的发现了“笨蛋理论”，也有人将其称为“博傻理论”。

什么是“博傻理论”呢？

凯恩斯曾举过这样一个例子：从100张照片中选出你认为最漂亮的脸，选中的有奖。

但确定哪一张脸是最漂亮的脸是要由大家投票来决定的。

试想，如果是你，你会怎样投票呢？

此时，因为有大家的参与，所以你的正确策略并不是选自己认为的最漂亮的那张脸，而是猜多数人会选择谁就投谁一票，哪怕丑得不堪入目。

在这里，你的行为是建立在对大众心理猜测的基础上，而并非你的真实想法。

凯恩斯说，专业投资大约可以比作以上这个比赛，由读者从100张照片中选出6张最漂亮的面孔，谁的答案最接近全体读者作为一个整体得出的平均答案，谁就能获奖；因此，每个参加者必须挑选并非他自己认为最漂亮的面孔，而是他认为最能吸引其他参加者注意力的面孔，这些其他参加者也正以同样的方式考虑这个问题。

现在要选的不是根据个人最佳判断确定的真正最漂亮的面孔，甚至也不是一般人认为的真正最漂亮的面孔。

我们必须作出第三种选择，即运用我们的智慧预计一般人的意见；认为一般人的意见应该是什么……

这与谁是最漂亮的女人无关，你关心的是怎样预测其他人认为谁最漂亮，又或是其他人认为谁最漂亮……

“博傻理论”所要揭示的就是投机行为背后的动机，投机行为的关键是判断“有没有比自己更大的笨蛋”，只要自己不是最大的笨蛋，那么自己就一定是赢家，只是赢多赢少的问题。

如果再没有一个愿意出更高价格的更大笨蛋来做你的“下家”，那么你就成了最大的笨蛋。

可以这样说，任何一个投机者信奉的无非是“最大的笨蛋”理论。

生活中有许多例子与这个模型是相通的。

比如“十佳运动员”的评选，在这些投票当中，对于每个投票者的激励是：他如果“正确地”选中某些人，不仅要选中10个人，而且顺序也要正确，那么投票者将获得某种奖励。

但是如何才能选中“正确的”人选呢？

有“正确的”人选吗？

得票多的就是正确的吗？

或者严格地说，得票最多的是第一名，得票次之的是第二名，等等。

因此，投票者若想选中的话，或者说被他提名的能够“当选”的话，关键是猜测别人的想法，猜测对了你就能获胜，猜错了，你则不能获奖。

在这里，我们可以看到没有正确与否，或者谁应该选上、谁不应该选上的问题，而是投票的人相互猜测的结果（当然，在这个过程中舆论的导向作用是很大的，它似乎告诉人们某某人是其他许多人所要选的）。其实，在期货与股票市场上，人们所遵循的也是这个策略。

许多人在高价位买进股票，等行情上涨到有利可图时迅速卖出，这种操作策略通常被市场称之为傻瓜赢傻瓜，所以只能在股市处于上升行情中适用。

……

<<拿来就用的博弈论诡计>>

## <<拿来就用的博弈论诡计>>

### 编辑推荐

《拿来就用的博弈论诡计》一书主要介绍博弈论的基本理论，以及博弈论在个人成功、企业管理以及生活上的活学活用。

文中通过一个个生动鲜活的事例向人们展示经验教训，让读者能够感悟到生存的智慧 and 方略。

<<拿来就用的博弈论诡计>>

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>