

<<别说你懂博弈论>>

图书基本信息

书名：<<别说你懂博弈论>>

13位ISBN编号：9787514604146

10位ISBN编号：7514604146

出版时间：2012-5

出版时间：中国画报出版社

作者：吕建平

页数：256

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>

<<别说你懂博弈论>>

内容概要

本书从博弈论最有趣、最好玩的一面入手，通俗易懂地讲述了博弈论中最经典的一些博弈模型，如囚徒困境、智猪博弈、斗鸡博弈、蜈蚣博弈、酒吧博弈等十几个日常生活中最常见、也最容易接触到的博弈，通过对这些博弈案例的讲解和阐述，相信一定会帮助大家开心着读懂博弈、轻松掌握人生。

<<别说你懂博弈论>>

作者简介

吕建平，从政二十余载，熟知人性真谛，深谙博弈之道，对生活和工作中的博弈案例研究颇深，屡屡理论联系实际而化险为夷，立足不败之地。

<<别说你懂博弈论>>

书籍目录

第一章 博弈无处不在，不懂你就吃亏

- 1.什么是博弈论？
- 2.博弈是一场可以分出胜负的游戏
- 3.约翰·纳什与博弈论
- 4.生活处处皆博弈
- 5.“博弈论”对人际交往的启示

第二章 囚徒困境：背叛或是坚持，你如何选择

- 1.囚徒困境的诠释：背叛还是坚持
- 2.上屋抽梯，将对方陷入困境
- 3.做人不要太精明
- 4.在关键时刻作出正确选择
- 5.如何走出囚徒困境？

第三章 智猪博弈：做不了开车者，不妨做搭车者

- 1.智猪之道：少劳未必少得
- 2.做小猪还是做大猪，这是一个问题
- 3.激励，智猪博弈带给管理者的最大启示
- 4.善于等待，做事要沉得住气
- 5.巧借外力，善用他人之力成就自己

第四章 枪手博弈：我们靠什么笑到最后？

- 1.枪手博弈——复杂的多人博弈
- 2.后发制人，以退为进
- 3.弱弱联合——迎战强敌的最佳选择
- 4.低调做人，切忌锋芒过露
- 5.笑到最后才是真正的胜者
- 6.化解僵局与尴尬的最佳选择

第五章 酒吧博弈：胜利者永远只是少数

- 1.酒吧博弈是一种少数人的博弈
- 2.脱颖而出的少数者
- 3.独辟蹊径，不走寻常路
- 4.不要迷信权威

第六章 以牙还牙策略：冤冤相报还是相逢一笑

- 1.什么是以牙还牙策略
- 2.不要什么事情都忍让，适当表达你的愤怒！

- 3.冤冤相报何时了，人生不必太计较
- 4.化敌为友，学会拥抱你的对手
- 5.吃亏是福，正确看待个人得失

第七章 零和博弈：谁是大赢家

- 1.什么是“零和博弈”？
- 2.非零和博弈与双赢
- 3.助人即是助己

<<别说你懂博弈论>>

- 4.学会善待你的对手
- 5.竞争不一定要分出胜负,你吃萝卜也可以让别人喝汤
- 6.婚姻和爱情不是场零和博弈

第八章 协和谬误：如何走出骑虎难下的困局

- 1.欲罢不能的困局和骑虎难下的尴尬
- 2.犹豫不决不如当机立断,扼腕叹息不如放手一搏
- 3.不要让自己一错再错
- 4.不要什么事都大包大揽,要了解自己的能力
- 5.学会选择与放弃：两利相权取其重,两弊相衡取其轻
- 6.学会变通：善于变通的人更易成功

第九章 蜈蚣博弈：猜到了结局,还会不知道怎么开始？

- 1.一个颠倒前后的奇怪博弈
- 2.有趣的强盗分金博弈
- 3.与你的合作伙伴分享荣耀与成果
- 4.眼光放长远些,不要为眼前的利益所迷惑
- 5.逆向思维的魔力

第十章 分蛋糕博弈：想赚钱？

那就吃透这个博弈

- 1.分蛋糕博弈与讨价还价
- 2.如何正确对待不公平的遭遇
- 3.在讨价还价中找到利益平衡点
- 4.处于弱势一方时的谈判对策
- 5.谈判时要善用“暂停”

第十一章 斗鸡博弈：不到万不得已,不要选择死拼

- 1.两“鸡”相争,必有一伤
- 2.威加于敌,不战而屈人之兵——斗鸡博弈中的威慑战略
- 3.丢掉虚荣心,做人不能太爱面子
- 4.培养强者意识,宁可战死不被吓死
- 5.示弱、守弱,再以弱胜强
- 6.当仁不让,应该争取的就不要放弃

第十二章 脏脸博弈：为什么我们总是要通过别人来看自己？

- 1.共同认知引发的奇怪博弈——什么是脏脸博弈？
- 2.旁观者清,要善于听取别人的意见
- 3.正确接受别人的批评
- 4.改变别人难上难,调整自己最简单

第十三章 猎鹿博弈：合作与双赢的博弈之道

- 1.什么是猎鹿博弈？
- 2.单枪匹马难成大事
- 3.合作是壮大自身的重要手段
- 4.合作,才会在竞争中立于不败之地
- 5.与同行合作,携手双赢

第十四章 信息博弈：信息决定成败

- 1.完全信息博弈与不完全信息博弈

<<别说你懂博弈论>>

2.信息中蕴藏着财富

3.全方位获取信息

4.巧妙运用信息不对称

5.小心，保护好你的商业机密

第十五章 人质困境：沉默，还是反抗，这是一个问题

1.什么是人质困境？

2.职场中应用：凡事要有主见，切忌唯唯诺诺

3.处理好个体与团队的关系，依靠团队取得胜利

<<别说你懂博弈论>>

章节摘录

第一章 博弈无处不在，不懂你就吃亏 1. 什么是博弈论？

什么是“博弈论”？

简单来说，博弈论就是分析博弈行为和博弈决策的一门科学。

博弈论可以算得上是近百年来最时兴的一门前沿学科，这一点可以从研究“博弈论”的学者屡屡被诺贝尔奖青睐而看出，从1994年约翰·纳什，也就是曾获取奥斯卡最佳影片的《美丽心灵》中的主人公，因他的“纳什均衡”获得诺贝尔经济学奖以来，到现在已经有将近十来位经济学家因研究博弈论而获奖。

事实上，“博弈论”并不是西方人专利，中国古代也早已有之，被称之为“博戏”，是一门古老的游戏，《孙子兵法》就是一本中国式最古老最全面的“博弈大全”。

而中国人向来也不乏运用博弈的经典案例，古有“三十六计”、“田忌赛马”、“庞涓斗志”，今有毛泽东的“十六字游击战术”，无不显示博弈之美。

我们下面再简单了解一下博弈的分类。

从不同角度分析，博弈论可以分为以下几类： 一是分为合作博弈与非合作博弈。

如果各博弈方能达成某种有约束力的契约或默契，以此选择共同的策略，此种博弈就是合作博弈，反之，就属于非合作博弈。

比如，企业之间的联合定价就属于合作博弈，而经常挑起价格战的企业采用的便主要是非合作博弈。在合作博弈中往往包含着非合作博弈，如石油输出国组织是合作博弈的产物，但其中为了各自利益的勾心斗角又属于非合作博弈。

二是分为零和博弈、常和博弈与变和博弈。

零和博弈指的是所有博弈方的得益总和为零，各种赌博就属于零和博弈。

例如4个人参与一场赌博，其中3个人总共输了1000元，那么另外一个人必然赢了1000元。

期货交易市场的参与者之间的关系也属于零和博弈。

人们平常所说的“损人利己”实际上也包含有零和博弈的意思。

常和博弈则是指所有博弈方的得益总和等于非零的常数。

例如若干人分配一份总额既定的财产就是典型的常和博弈。

变和博弈则是指随着博弈参与者选择的策略不同，各方的得益总和也不同。

如在同一个股票市场，面对同样的大盘走势，伴随着投资者的投资策略不同，有可能大部分人赚钱而小部分人亏钱，也有可能小部分人赚而大部分人亏，甚至还有可能所有人都赚或都亏。

.....

<<别说你懂博弈论>>

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>