

<<到底要不要撒谎>>

图书基本信息

书名：<<到底要不要撒谎>>

13位ISBN编号：9787535760005

10位ISBN编号：7535760007

出版时间：2010-7

出版时间：湖南科技

作者：生天目章

页数：205

译者：张婧

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>

<<到底要不要撒谎>>

前言

悬疑剧是犯人和警察的“捉迷藏游戏”。

在悬疑剧中，警察总是掌握着“必胜战略”，并且最后都以警察的胜利而告终，但千篇一律的必胜战略会在很大程度上减少观众的乐趣。

电脑游戏就不同了，玩游戏的人以取胜为目标，但他们不掌握必胜战略。

以取胜为目标和取胜是两码事。

玩游戏的人所关心的不是游戏的结果，而是如何享受游戏过程。

为此，他们费尽了心思。

让我们从电视剧和游戏世界走出来，看一看现实世界吧。

不和他人来往，过独居生活固然省心，但很多人都会因此而感到寂寞。

于是，他们就会去寻找朋友。

男女三三两两凑到一起，就会产生友情、爱情等各种关系。

如果有幸遇到一位不错的异性，你们之间就可能发展为“只是认识”、“单相思”、“相知相爱”等各种关系。

<<到底要不要撒谎>>

内容概要

本书运用“博弈论”的方法，对日常生活中与竞争对手、朋友相处的问题进行解说。

本书也对在这种情况下应该采取哪种行为做了思考。

在本书中，作者就为什么构筑相互有利、相互满足的关系非常难这点做了分析。

另外，还尝试探索了跨越障碍、构筑理想的人际关系秘诀。

除了身边的人际关系问题，作者还通过日常生活中常见的社会现象，例如交通堵塞问题、散布流言引起一时热潮的现象，运用博弈论对隐藏在深层的人际关系做了解读。

<<到底要不要撒谎>>

作者简介

生天目章

1950年出生于日本福岛县。

1973年毕业于防卫大学，在斯坦福大学研究生院获得博士学位，随后就职于航空自卫队。

1986年担任防卫大学和乔治梅森大学信息工学部的客座副教授，专攻领域为“智能体”、“复杂系”、“计算社会科学”。

著作有《博弈论和进化动力学》、《多智能体和复杂系》、《战略性意思决定》等。

<<到底要不要撒谎>>

书籍目录

第1章 解读社会结构 剖析人际关系的博弈论 分蛋糕也需要规则 公平分配蛋糕法 习惯和博弈论 来自社会活动的“智慧” 人们为什么要排队？

人们为什么要互传流言？

流言的传播方式 为什么失败不能被共有？

专栏：从博弈性的状况中孕育出来的格言第2章 猜拳和三者制衡的关系 猜拳决定法 猜拳的历史 专栏：三者制衡关系 世界各地的猜拳游戏 从猜拳中看文化的差异 猜拳和二选原理 三者制衡关系的运用 二选一问题：猜硬币游戏 专栏：计算机的预测方法 猜拳游戏的表达方式 专栏：拥有三者制衡雕像的大宝寺第3章 人是如何行动的 为什么力量很难聚集？

公共财产博弈和“白蹭” 看公共财产博弈中的普遍性 如何防止“白蹭” 人类行为的普遍性 人的良心和牺牲精神 什么是最后通告博弈 最后通告博弈的解 爱好公平的人们 公平性和回避不平等 战略互惠性(回报战略) 战略互惠性的普遍性 战略互惠性的界限第4章 和看得见的对手的战略策略：博弈论入门 出现在《欺诈博弈》中的零和博弈：走私博弈 掌握命运的支配战略博弈 个人利益和集体利益不一致的社会性尴尬 匿名招来的魔鬼：交易博弈(尴尬博弈) 什么是尴尬博弈？

重视眼前利益的集中博弈：力量的聚集 专栏：帕累托最优战略和风险最优战略 不同选择有利的分散博弈 战况取决于对方的鹰·鸽博弈 兜圈子博弈(信用博弈) 根据概率改变行动的混合战略：隐藏意图 非零和博弈的均衡解 博弈的求解方法 零和博弈的解第5章 社会博弈的背后 社会博弈研究什么 “白蹭”是有原因的 恼人的社会性尴尬 专栏：比目鱼型的人们 消除混乱的良策——少数派博弈 把占椅子游戏运用于少数派博弈 谦让孕育理想规则第6章 大家的意见正确吗 “想骑优胜马”的美人投票博弈 观察投资家脸色的“金钱博弈” 美人投票博弈中的“相互解读” 意想不到的拔河历史 1000人拔河时的胜负——拔河博弈 社会的缩影——拔河与推迟决定 队伍的长度在传达真实情况吗 孕育畅销品的串联现象 没穿衣服的皇帝和沉默的漩涡 无声中的协调 解说：焦点 合成的谬误 个别与整体关系的难点所在 突生现象和不意之果 专栏：各种各样的串联现象 解说：突发与悖论第7章 重复博弈：产生持续性关系的智慧 结果决定好坏 进化博弈 划分势力范围 解说：势力范围博弈和等级制 影响力的武器 解说：稀有性原理 人为什么要模仿 红桃王后说和共进化 重复尴尬博弈第8章 撒谎有利吗 人为什么要撒谎 和邪恶的虚伪有什么不同 欺骗他人 交易和欺诈的区别 战略研究的历史：操纵与被操纵 托马斯·谢林的功绩 虚假的个人信息 相互欺骗(1)：斩断退路 相互欺骗(2)：冒死互探对方 相互欺骗(3)：悬崖勒马战略 社会的信用(1) 社会的信用(2) 专栏：劣币驱逐良币 如何面对谎言 参考文献

<<到底要不要撒谎>>

章节摘录

插图：每年正月，在全国各地的商场都能看到人们熬夜排队等待“初卖”（译注：日语词汇，意为新年后第一次出售）。

像这样很多人长时间排队的情景到处可见。

人们为什么要费那么长时间排队呢？

“人们的渴求欲增强了，即使花很长时间，也要得到自己想要的东西”，这种说法似乎不能完全解答这个疑问。

除此之外，还有个原因就是每个人的秩序意识和效仿别人行为的倾向增强了。

为了能够满足自己以及和自己处于同样境遇的诸多他人的欲求而产生了排队这种秩序。

另外，从排队的方法中也可以看出一些技巧。

比如说，在银行，如果在每个窗口自由排队的话，由于队伍有长有短，有时会浪费很多时间。

但如果所有等待的人都排成一队，按顺序到空着的窗口接受服务，等待着的人的不公平感就会减少很多（图1.10）。

众所周知，我们的行为会受周围人们行为的影响，但很少有人能够意识到我们的行为也会对周围的人产生一定的影响。

或者很多人都认为自己所采取的行为对周围人的影响微乎其微。

但是，排队这种行为以将他人吸引到队伍中的形式而对其产生影响。

这样，在博弈论的剖析下，人们为什么要排队就变得一清二楚了。

<<到底要不要撒谎>>

编辑推荐

《到底要不要撒谎》：分蛋糕，在ATM前排队，竞拍，等等，我们每天都在参与“社会博弈”，是否有在这些人生博弈中获胜的秘诀呢，是否有击退恶意谎言的策略呢，为了找到谁都想要的良策，《到底要不要撒谎》运用“博弈论”，从具体的例子中，轻松导出人际关系的策略。

用新博弈论业解读人际关系的内幕。

最易懂的新博弈论入门书。

你的人生必胜战略！

亲密的朋友之间也“讨价还价”。

第1章 解读社会结构第2章 猜拳和三者制衡的关系第3章 人是如何行动的第4章 和看得见的对手的战略策略：博弈论入门第5章 社会博弈的背后第6章 大家的意见正确吗第7章 重复博弈：产生持续性关系的智慧第8章 撒谎有利吗

<<到底要不要撒谎>>

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>