

<<全世界成功人士都在用的100个博>>

图书基本信息

书名：<<全世界成功人士都在用的100个博弈智慧>>

13位ISBN编号：9787802225381

10位ISBN编号：7802225388

出版时间：2008-5

出版时间：中国华侨出版社

作者：宿春礼，邢群麟 著

页数：313

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

2005年10月，诺贝尔奖评选委员会宣布：“本年的诺贝尔经济学奖，授予博弈论研究专家罗伯特·奥曼和托马斯·谢林。

” 1994年度和1996年度的诺贝尔经济学奖，也曾由纳什、维克瑞、海萨尼等博弈论专家分享。瑞典皇家学院接二连三将诺贝尔奖授予博弈论研究专家，无疑体现了这一理论在主流经济学中日益重要的地位。

其实，博弈论已经被广泛地运用到各个领域，著名经济学家保罗·萨缪尔森说：“要在现代社会做个有文化的人，你必须对博弈有一个大致的了解。

” 那么，究竟什么是博弈呢？

罗伯特·奥曼在权威的《帕尔格雷夫大辞典》中，对“博弈论”词条的解释十分精辟和凝练。他认为，博弈论描述性的名称应是“互动的决策论”。

因为人们之间的决策与行为会形成互为影响的关系，一个主体在决策时必须考虑到对方的反应。

通俗地讲，博弈就是指在游戏中的一种选择策略，即人们遵循一定规则的活动，其目的是让自己“赢”。

这不但要考虑自己的策略，还要考虑其他人的选择。

生活中博弈的案例很多，只要涉及人群的互动，只要涉及策略的选择，就有博弈。

比如，晚饭后，夫妻俩都想看电视，老公想看足球，但老婆想看电视剧。

矛盾产生了，此时，如果没有其他条件的约束。

那么老公在家看球，老婆去隔壁家看电视剧，或者老婆在家看电视剧，老公去隔壁家看球，都会是两全其美的解决办法。

但问题在于，他们的感情非常好，如胶似漆，分开会让他们很不乐意，这样一来，他们就面临着一场选择，博弈。

博弈最大的特色就是互动性，也即博弈的参与者至少有两个，就算只有一个人，比如我们考虑今天出门是否带雨伞，也要把天气作为另一个参与者。

只要明白了博弈的这个特点，任何事情我们都可以看做是博弈。

比如选择什么专业、报考什么学校、从事什么样的工作、该和谁合作、怎样与他人进行相处、怎样在力量弱小时借助别人的力量平步青云、如何让别人为你所用、又如何将弱势转化为强势等等，都需要我们在考虑互动性的基础上做出正确的选择。

人生就是一个不断选择的过程，一个不断博弈的过程。

如果你拥有在每一场博弈中都能完美胜出的智慧，那么你就能够获得通俗意义上的成功。

譬如，你等车等了半个小时后车还没来，每每想放弃另寻他法的时候，你就想到已经等了这么长时间，就再等一下，车终于在一个小时后来了，而你也迟到了。

此时，如果运用博弈智慧，你就会明白，已经花费的那半个小时属于沉没成本，不管你是走是留，它都不可收回，所以你最佳的策略是选择立即走而非继续等。

比如，在公司里，你勤奋工作的时候总是有人偷懒，但是干出成绩时的奖金、薪酬却是大家一同分享，你虽气愤但却无计可施。

此时，如果运用博弈智慧，你就知道，应对这种典型的“小猪跟随策略”，只能要求公司改变薪酬奖励制度，将薪酬与个人工作业绩完全挂钩。

再如，你去集贸市场买衣服，经过一番艰苦的讨价还价，你本以为自己这次终于没有吃亏，但走了没几步就发现有人用便宜你几十元的钱买了同样一件衣服。

此时，运用博弈智慧，你就会明白，在这种讨价还价的博弈中，你与卖家总是处于信息不对称的地位，而要打破这种信息不对称，让自己买到物有所值甚至物超所值的衣服，只有通过货比三家的策略...

... 本书摒弃了市面上大部分博弈书那样枯燥的说理和说教，通过精彩的小故事和深刻的剖析来讲述如何在博弈中做出正确选择。

阅读本书，我们不仅可以了解到那些令人叹服的博弈智慧之外，还可以学会如何运用这些智慧来指导我们日常生活中的决策。

<<全世界成功人士都在用的100个博>>

内容概要

《全世界成功人士都在用的100个博弈智慧》提供了100个博弈智慧不仅可以帮助读者了解哪些令人叹服的选择策略，还可以学会如何运用这些智慧来指导我们日常生活的决策。

博弈理论主流经济学中地位日益凸显，并运用到各个领域。

1994年度、1996年度、2005年度的诺贝尔经济学奖先后授予了博弈论研究专家，这足以说明“博弈论”在现代主流社会中的地位及其重要性。

博弈论描述性的名称是“互动的决策论”，因为人们之间的决策与行为会形成互为影响的关系，一个主体在决策时必须考虑到对方的反应。

这不但要考虑自己的策略，还要考虑其他人的选择，趋利避害，审时度势。

生活中只要涉及人群的互动，只要涉及策略的选择，就有博弈。

著名经济学家保罗·萨缪尔森甚至说：“要想在现代社会做一个有文化的人，就必须对博弈有一个大致的了解。”

<<全世界成功人士都在用的100个博>>

书籍目录

第一章 当断则断，摆脱沉没成本的羁绊谨防错上加错，摆脱沉没成本的羁绊人生有时需要“半途而废”，撞到南墙就转弯放弃自以为是的尊严，用“面子”换回机遇选择简单，只关注生命中最重要的事先吃“好苹果”，降低选择的机会成本认赔服输，莫让无穷的追悔导致错上加错壮士断臂，用悲壮的豪迈赢得全局的胜利第二章 莫做独行客，学会借风使力空手道，实现多赢博弈善待身边的每一个人，好风也要凭借力寻找一位“衣食父母”，借其之力平步青云莫做独行客，学会借势扬名.....第三章 显假隐真，在博弈中迂回取胜第四章 甩开“红海”，与“蓝海”同行第五章 有效合作，让牵手抚平单飞的痛第六章 找到支点，巧借杠杆以小博大第七章 狭路相逢勇者未必胜，予人活路才是智者第八章 两利相权取其重，两害相权取其轻第九章 藏好自己的底牌，不让它成为刺伤自己的利剑第十章 不“冒尖”也是一种勇，在低调中把握主动第十一章 眼光高远，收获一片海阔天空、第十二章 时刻保持对风险的“痛觉”，莫做刀口舔血的狼第十三章 文饰不如情饰，得人心者得天下第十四章 不做篓子里的螃蟹，让大脑随时升级

章节摘录

【博弈智慧解读】 我们在为那位忠诚无比的文学青年和那只坚持而有主见的老鼠惋惜的同时，也得到一些博弈论上的启示：人生有时需要“半途而废”，我们应学会撞到南墙就转弯。当我们在人生的路上举步维艰时，所要做的或许并不是坚持到底，一条路跑到黑；而是停下来想一想，观察一下，问一问自己：选择的这个方向对不对？是不是已经到了应该放弃的时候？心理学研究表明，人们天生有一种把事情做完的内在冲动。

请试画一个圆圈，在最后留下一个小缺口，现在请再看它一眼，你有一种冲动要把这个圆完成。这就是“趋合心理”，是促使人们完成一件事的内驱力的原因之一。

为了探究这个问题，心理学家蔡戈尼曾于1927年做了一个试验。她将受试者分为甲、乙两组，让他们同时演算相同的并不十分困难的数学题。让甲组一直演算完毕，而在乙组演算中途突然下令停止。

然后让两组分别回忆演算的题目。

结果，乙组记忆成绩明显优于甲组。

这是因为人们在面对问题时，往往全神贯注，一旦解开了就会松懈下来，因而很快忘记。

而对解不开或尚未解开的问题，则要想尽一切办法去完成它，因而一直在脑海中徘徊，久久无法忘记。

。

<<全世界成功人士都在用的100个博>>

编辑推荐

阅读《全世界成功人士都在用的100个博弈智慧》，我们不仅可以了解到那些令人叹服的博弈智慧之外，还可以学会如何运用这些智慧来指导我们日常生活中的决策。

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>