

<<人际博弈论>>

图书基本信息

书名：<<人际博弈论>>

13位ISBN编号：9787506478212

10位ISBN编号：7506478218

出版时间：2012-2

出版时间：中国纺织出版社

作者：于鯤

页数：282

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>

## &lt;&lt;人际博弈论&gt;&gt;

## 前言

大多数人认为博弈论非常艰涩，难以理解。

实际上，博弈论并没有想象中那么深奥。

简单地说，博弈论是一种关于策略的理论，它应用于人与人之间各种不同场合的交往。

比如，职场中下属与上司之间进行关于薪酬的谈判，恋人之间关于看文艺片还是军事片的争论，商场中同行之间的竞争与合作……这些都是博弈。

社会是一个没有硝烟的博弈战场，有人的地方就存在博弈。

因此博弈是人际交往中的一种智慧。

生活中也许每个人的经历不尽相同，但是都可以抽象地被纳入到常见的博弈模型中，如智猪博弈、斗鸡博弈、猎鹿博弈、蜈蚣博弈、困境博弈等。

如果把博弈论与日常生活结合起来，你就会发现，在某种程度上，生活就是博弈。

有鉴于博弈论对人的影响至深至广，哈佛大学将其定为必修课程，这一课程的内容从政治、经济等大范畴应用，延伸至人际交往的小范围应用，具有很强的实用性。

世界前首富比尔·盖茨、美国前总统罗斯福、投资天才杰西·米亚、世界著名经济学家马丁·费尔斯坦等杰出的哈佛人，都从哈佛的博弈论教育中受益匪浅。

比尔·盖茨正是运用博弈论的“不对称信息”原理，才成功地低价收购了西雅图计算机公司的操作系统，从而为自己赢得了与IBM合作的筹码，赚得事业上的第一桶金。

可想而知，如果没有接受过哈佛的博弈论教育，比尔·盖茨的事业道路不会那么顺利，也不会有如今蜚声国际的成就。

博弈论教会了无数哈佛学子用博弈的智慧规划自己的人生，使得众多哈佛学子毕业后成为社会各界精英。

鉴于博弈论的重要作用，哈佛一直致力于博弈论的研究与教育，可以说哈佛是研究和传授博弈论的先驱。

那么，让众多哈佛学子受益匪浅的哈佛博弈论，到底蕴藏着怎样的魔力呢？

本书采用哈佛商学院最著名的教学法——案例教学法，把读者带入一个由哈佛人丰富多彩的经历所组成的博弈论世界中。

首先，本书向读者介绍了什么是博弈论；然后讲解了哈佛人与博弈论之间有着怎样的不解之缘；接着，以哈佛人的亲身博弈经历讲述了现实生活中常见的不可不知的博弈模型；最后，引导读者跟随哈佛人一起在职场、情场、商场、社交场合中去实践博弈论的智慧，感受博弈论的魅力，让博弈论真正成为读者人生的舵手和助手，而不仅仅是理论。

本书旨在传播哈佛博弈智慧，让读者真正掌握博弈论那博大精深的智慧，学会运用博弈论制胜人生。

相信本书一定会在人际交往方面给读者很大的帮助。

即便你没有跟哈佛学子一样坐在哈佛大学的教室里学习博弈论，你仍然可以通过自身的努力和学习让自己的博弈水平提高，从而使自己更好地工作和生活。

拿起这本书，你就迈出了成功的第一步！

于鲲 2011年12月

## <<人际博弈论>>

### 内容概要

有人的地方就存在博弈，博弈是人来人往的智慧。  
虽然每个人的经历不同，但都可抽象地被纳入到常见的博弈模型中。

本书采用哈佛商学院最著名的教学法——案例法，把读者带入一个由哈佛人趣味十足的经历所组成的博弈论世界中。

本书首先介绍了什么是博弈论；然后讲解哈佛人与博弈论之间有着怎样的不解之缘；接着以哈佛人的亲身博弈经历讲述了常见的、不可不知的博弈模型；最后，使读者跟随哈佛人一起在职场、情场、社交等各种场合中实践博弈论的智慧，让博弈论真正成为人生助力，而非生硬的理论。

## <<人际博弈论>>

### 书籍目录

- 第一章 初识博弈：跟着哈佛人了解博弈
  - 博弈是智谋游戏
  - 生活中博弈无处不在
  - 博弈中的纳什均衡
  - 社会：没有硝烟的博弈战场
- 第二章 博弈论与哈佛：哈佛与哈佛学子在博弈中成长
  - 博弈论为何成为哈佛学子的必修课
  - 博弈论的智慧成就了哈佛
  - 博弈智慧是哈佛大学百年声誉的保护神
  - 博弈的智慧助哈佛人制胜人生
- 第三章 智者博弈：比尔·盖茨与IBM的博弈
  - 小猪不劳而获
  - 猪圈中的“囚徒”
- ……
- 第四章 斗鸡博弈：罗斯福博弈智慧的演绎
- 第五章 猎鹿博弈：“好汉”也要有人帮
- 第六章 蜈蚣博弈：瞻前顾后的必要性
- 第七章 困境博弈：如何于“困境”中占据先机
- 第八章 促成合作：掌握促成使用的博弈策略
- 第九章 信息不对称：不断地追加信息投资费用明智吗
- 第十章 承诺与威胁：胡萝卜加大棒的艺术
- 第十一章 职场博弈：用博弈的智慧应付纷杂的人际关系
- 第十二章 情场博弈：理性又感性的特殊博弈
- 第十三章 商场博弈：智者的金钱游戏
- 第十四章 谈判博弈：讨价还价的艺术
- 第十五章 处世博弈：于方圆之间进退的处世之道
- 第十六章 管理博弈：用恰当的策略让一切井井有条

## <<人际博弈论>>

### 章节摘录

版权页：人是群居动物，每个人都必定要和身边的人交往。

人们在交往过程中会有意识或无意识地产生各种竞争或合作的想法，这就产生了博弈。

而日.无论你是否愿意，社会生活中的所有事情都不以人的意志为转移地与博弈息息相关。

博弈真实存在于每个人的人生。

从你一出生博弈就开始伴随你，直到你离开人世，无时无刻不在。

无论是错综复杂的政治界，风起云涌的商业界，竞争激烈的文艺界，还是日常琐碎的工作生活中与上司、同事、亲人的相处，每个人都在进行着各种各样的博弈。

可以说，人人都在博弈。

作为社会缩影的哈佛大学每时每刻都在上演着博弈，这是哈佛学子们的切身感受，他们是这样认为的

。

威廉·史密斯对哈佛大学的第一印象就是紧张有序，在学校里没有华丽的衣服，也没有漂亮的妆容，有的只是匆匆的脚步在这里，他不再是备受关注的佼佼者，因为进入哈佛的学子们都很优秀。

<<人际博弈论>>

编辑推荐

<<人际博弈论>>

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>