

<<博弈论的诡计大全集>>

图书基本信息

书名：<<博弈论的诡计大全集>>

13位ISBN编号：9787802556010

10位ISBN编号：7802556015

出版时间：2010-11

出版时间：企业管理出版社

作者：盛乐

页数：368

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>

<<博弈论的诡计大全集>>

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的时候，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。

但你是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。

在刑侦案件中一个细微的表情变化也会让刑警洞悉你的心里，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，是经济学家们的事。

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。

艰涩的经济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。

《博弈论的诡计大全集》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、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。

<<博弈论的诡计大全集>>

内容概要

说到博弈论，我们常常被其著作中大量的数学模型吓倒。

其实，博弈论不是学者们用来唬人的把戏，而是一种一般性的分析方法。

一个不会编程的人照样可以成为电脑应用高手，没有高深的数学知识，我们同样通过博弈论的学习成为生活中的策略高手。

比如孙臧，没有学过高等数学，但他照样可以通过策略来帮助田忌赢得赛马。

博弈论首先是人们思索现实世界的一套逻辑，其次才是把这套逻辑严密化的数学形式。

博弈论的目的在于巧妙的策略，把复杂的问题简单化。

我们学习博弈论的目的，不是为了享受博弈分析的过程，而是为了赢取更好的结局。

<<博弈论的诡计大全集>>

书籍目录

第一篇 最重要的10个博弈理论 第1章 博傻理论，做聪明的投资者 别做最后一个傻子 郁金香和君子兰 神奇的卖马交易 投资、投机与博傻 不要盲目跟风 贪心让人成笨蛋 第2章 囚徒困境，选择决定胜败 两难选择，合作还是背叛 遵守游戏规则 两害相权取其轻 自行车赛的启示 向聪明的警察学习 商战中的真假囚徒 第3章 脏脸博弈，眼睛紧盯自己 谁的脸是脏的 你的镜子在哪里 真的是她错了吗 学会反省自己 不要“先人后己” 不为他人所动 第4章 枪手之战，弱者的生存智慧 保存实力最重要 不与他人争辩 不争输赢，只为成长 塞翁失马，焉知非福 是否要打破平衡 两虎相争，必有一伤 第5章 猎鹿行动，合作创出奇迹 让我们一起实现目标 你很难独自成功 众人齐心，其力断金 和别人分享你的优势 不要吝于寻求帮助 培养合作能力 第6章 智猪博弈，行动之前开动脑筋 小猪不劳动更好 做“大猪”还是“小猪” 小猪带给你的启示 树上开花，借鸡生蛋 小猪大猪，各有对策 平衡大小猪的收益 第7章 信息博弈，比的就是信息 从一个笑话说起 小道消息能不能信 不完全信息博弈 获得信息优势 学会利用信息 谁掌握的信息更多 第8章 斗鸡博弈，进与退的智慧 后退还是进攻 假如你是鸽子 不要太爱面子 用气势压倒对方 退是策略，进是目的 对手让你更加强大 第9章 蜈蚣博弈，想到百步之后 逻辑和直觉的悖论 倒推法的智慧 不要忘记你的目标 条条大道通罗马 人生的目标倒推法 选择决定人生 第10章 协和谬误，该放弃就放弃 骑虎难下的局面 不要“皮洛斯的胜利” 该放手时就放手 弃卒保车，小舍大得 沉没成本与机会成本 不为洒掉的牛奶哭泣 第二篇 个人成功与博弈论活用 第11章 人群中凸显优势的优劣博弈 找到混沌世界里的临界点 “大多数人”可能恰恰是错的 未可预知的“酒吧博弈” 走不寻常之路，抢占先机 “冷门”其实并不冷 第12章 与自己斗争的自我升华博弈 轻信与多疑——成功的绊脚石 和自己的贪婪本性博弈 世界上没有永恒的优势 认识心中的恶魔，走出心魔 暂时压抑欲望是另一种前进 转换想法，心境豁然开朗 第13章 不让时运从身边溜走的机遇博弈 不要放弃独立的运气 所谓概率就是扔色子吗 概率可以增大吗 做最好的准备，抱最坏的打算 第14章 强者当道中的以弱胜强博弈 强者凭什么通吃 强者的规则中，弱者也有生存空间 智猪博弈：弱者不一定输全盘 最弱者如何生存下来 弱者要扭转局面，须先认清局面 韬光养晦，等待反击的那一刻 第15章 面对不如意生活的逆向博弈 匪夷所思的逆向选择 怕什么偏偏来什么的困惑 小人得志并非偶然 天才最怕怀才不遇 顺境要避免逆向选择 第16章 笑傲职业生涯的共赢博弈 简历是你踏入职场的“第一搏” 不得不注意的招聘“逆向选择” 老板凭什么给你加薪 裁员与减薪哪个更值 找个靠山，你也可以挺起腰杆 同事夹缝中的生存技巧 不要错过能让你发达的贵人 猎鹿博弈：职场共赢法则 第17章 工作内外的人际博弈 利益是人事博弈永恒的主题 非合作关系中的纳什均衡 相信道德还是相信利益 背叛和淘汰的博弈 聪明反被聪明误 推行价格联盟，为价格战解套 解除人际困境的方法 第三篇 企业管理与博弈论活用 第18章 玩转企业管理的多方博弈 企业中常见的博弈关系 管理博弈，最头痛的就是人事 管理者的预期决定博弈结果 老板与经理人的“较劲” 尴尬的“夹心层” 让员工从心理上认同与企业的共赢 绩效考核中的微妙战争 激励背后是信用博弈 内部管理，不妨“分槽喂马” 第19章 掌控商机的信息博弈 信息的权力优势 “海盗分金”告诉我们什么 从公共信息说起 巧用不对称信息 信息劣势的制胜法则 “小”信息中的大财机遇 抓住有效信息，抢占市场先机 好创意也要看时机 第20章 企业立于不败之地的竞争博弈 从红海游到蓝海 脱颖而出，人心博弈先行 换个项目经营，企业可能会大不同 “零和”与“负和” 正和博弈，寻求共赢 强强联合是共赢的最好选择 企业竞争者的忧伤 第21章 企业常青不可忽视的细节博弈 问题的解决要有个过程 把一个大难题分解成若干个小问题 决定成功的企业交际细节 韬光养晦，以求大业 成为机会的“捕风者” 小事情里含着大机会 第22章 以退为进的谈判博弈 谈判里的“情侣博弈” 适时让步结果会更好 “和事佬”最能签下单子 藏锋敛迹，让对方感觉自己胜券在握 懂得退让，不要把谈判逼到绝境 第四篇 生活与博弈论活用 第23章 生活中不得不注意的交往博弈 重复博弈是交往常态 你所承诺的都是“债” 诚信是重复博弈下的手段 出来混，迟早要还的 以牙还牙，以眼还眼 “以直报怨”不会吃大亏 第24章 两难困境之下的得失博弈 不要再为舍弃惋惜 做出抉择前要慎重考虑 你的决定不必这样 一次抉择错误是未来的福分 后悔是失败之后更大的失败 第25章 投资理财中的利益博弈 投资天然是博弈场 投资中的利益最大化 投资股市是场心理赌注 “大家发财”究竟发谁的财 “啤酒”与“泡沫” “冤大头理

<<博弈论的诡计大全集>>

论”与“郁金香狂热” 疯狂楼市：一场多方动态博弈 多人投资博弈里的借力技巧 投资理财最要
读懂周围人 理财投资就是上帝掷色子吗 第26章 购物达人的消费博弈 日常生活中的讨价还价博弈
弄清商家的报价技巧 几招教你探知卖家底价 让利不靠谱，勿因小利而失大 舍弃与成交的最佳时
机 在品牌博弈中占尽便宜 第27章 寻寻觅觅中的爱情博弈 一见钟情还是日久生情 逆向选择，美丑
搭配最常见 追与被追的悬疑剧——先动策略 性别之战中的纳什均衡 适时吃点醋，为你的爱情增
加点调味剂 夫妻之间的“囚徒困境”

<<博弈论的诡计大全集>>

章节摘录

别做最后一个傻子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是你的真实想法。

凯恩斯说，专业投资大约可以比作报纸举办的比赛，这些比赛由读者从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的并非他自己认为最漂亮的面子，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，甚至也不是一般人的意见认为的真正最漂亮的面孔。

我们必须做出第三种选择，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“正确的”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？

或者严格的说，得票最多的是第一名，得票次之的是第二名，等等。

因此，投票者能够选中的话，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，他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。

<<博弈论的诡计大全集>>

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。

从理论上讲，博傻也有其合理的一面，博傻策略是高价之上还有高价，低价之下还有低价，其游戏规则就像接力棒，只要不是接最后一棒都有利可图，做多者有利润可赚，做空者减少损失，只有接到最后一棒者倒霉。

人们之所以完全不管某个东西的真实价值，而愿意花高价购买，是因为他们预期有一个更大的笨蛋，会花更高的价格，从他们那儿把它买走。

比如说，你不知道某个股票的真实价值，但为什么你会花20块钱去买一股呢？

因为你预期当你抛出时会有人花更高的价钱来买它。

所以，在资本市场中（如股票、期货市场），人们之所以完全不管某个东西的真实价值而愿意花高价购买，是因为他们预期会有一个更大的笨蛋会花更高的价格从他们那儿把它买走。

再比如说艺术品投资，你之所以完全不管某件艺术品的真实价值，即使它一文不值，也愿意花高价买下，是因为你预期会有更大的笨蛋花更高的价格从你手中买走它。

而投资成功的关键就在于能否准确判断究竟有没有比自己更大的笨蛋出现。

只要你不是最大的笨蛋。

就仅仅是赚多赚少的问题。

如果再也找不到愿意出更高价格的更大笨蛋从你手中买走这件艺术品的话，那么，很显然你就是最大的笨蛋了。

当然，肯定会有人成为最后的笨蛋。

1720年，英国股票投机狂潮中就有这样一个插曲：一个无名氏创建了一家莫须有的公司。

自始至终无人知道这是一家什么公司，但认购时近千名投资者争先恐后把大门挤倒。

没有多少人相信他真正获利丰厚，而是预期有更大的笨蛋会出现，价格会上涨，自己能赚钱。

饶有意味的是，牛顿参与了这场投机，并且最终成了最大的笨蛋。

他因此感叹：“我能计算出天体运行，但人们的疯狂实在难以估计。

”有一天，有一个人去文物市场，有商人向他推销一个钱币，金黄色的，商人说这是金币，要卖100块钱。

这个人一眼就看出来这是黄铜，最多只值1块钱。

于是这个人对商人说：1块钱的东西，100块钱我肯定不会买，但是我愿意以5块钱买下来。

商人看他是识货的，不敢再骗人，最后以5块钱成交。

这个人的朋友知道了这件事，对他说：你真傻，明知道是1块钱的东西，你花5块钱买下来，那不是傻瓜吗？

这个人说：是的，我很傻，但是，我知道有人比我更傻，我花5块钱买来的东西很快就有更傻的人以10块钱买走。

<<博弈论的诡计大全集>>

编辑推荐

《博弈论的诡计大全集(超值金版)》：人人都爱博弈论.....在我们身边常常会出现一些看似矛盾的现象：在商战中，许多人展示的诚实，并不是基于道德，而是由于贪婪。

不为自己留退路的选择可以提高我们的收益。

企业烧钱可以增加财富。

进行短线投机的人也会关注股价的长期趋势。

要求加薪时，使自己陷入可能的难堪境地，能够增加自己的谈判力。

有精神问题的人比心智健全的同事更具谈判优势。

与《孙子兵法》一样，博弈论的应用并不限于某一领域，只要存在合作、竞争与对抗，博弈论方法就可以发挥效力。

一口气读完十个最重要的博弈论原理，一本书学会让人生出奇制胜的博弈论诡计。

<<博弈论的诡计大全集>>

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>