

图书基本信息

书名：<<全球最具创造性的268个博弈智慧案例>>

13位ISBN编号：9787807428060

10位ISBN编号：7807428066

出版时间：2009-10

出版时间：赵红艳 百花洲文艺出版社 (2009-10出版)

作者：赵红艳

页数：287

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>

内容概要

这是一本写给睿智人看的书，这是一本让人看了更睿智的书。
本书衷心希望博弈的智慧能给你带来有益的影响，让你的每一次选择都更加理性而睿智，让你的思维变得富有挑战性和创造性，让你的人生更加精彩而顺遂。

书籍目录

第一章 信息博弈：信息决定成败经典信息博弈案例回放：空城计1.村庄里的集体屠杀2.说服3.掌中之火4.将军的难题5.聪明的所罗门王6.哈雷彗星来了7.狙公失狙8.三个火枪手9.曹操败走华容道10.官渡之战的序曲11.国王的新衣12.李广的谋略13.恍然大悟的博弈14.后发制人15.小小修理单16.迪士尼伤心法国17.咖啡与茶的战争18.让欧米茄见鬼去吧19.“大众”用户的抱怨20.土老帽智斗洋企业第二章 心理博弈：拨不开的人心迷雾经典心理博弈案例回放：囚徒困境1.诸葛亮七擒孟获2.草人借箭计上计3.蒋介石三次拒绝美核袭大陆4.哈丁公用地悲剧5.李斯那一生6.仁者无敌7.冲动是魔鬼8.好心没有好报9.千斤顶10.水上漂11.误会12.让“买瓜者夸瓜”13.企业家不要把每分钱看得太死14.伯格厨师公司15.飞机误点16.捐款17.嬉闹的孩子18.啤酒里的玻璃碎渣19.以直报怨20.持枪的盗贼21.抓住太太的心22.同调23.将心比心24.谁偷了斧头25.士为知己者死26.阿富汗挂毯27.智慧资本的价值28.吴起为士兵吸脓血第三章 大国博弈：风云变幻的对决经典博弈案例回放：古巴导弹危机1.美西战争2.核博弈3.拿破仑称霸欧洲计划破产4.三国干涉还辽5.中校的选择6.地中海上的自杀式决斗7.左右时局的天气8.地摊盛会9.明清与大顺的对峙10.唇亡齿寒11.汉武帝扫除匈奴12.巴黎和会13.华盛顿共识14.假途伐虢15.东亚三国16.戴高乐的“空椅”政策17.美国的狂轰滥炸18.抗美援朝19.拿破仑与俄国的蜜月期20.《苏德互不侵犯条约》的签订21.四十辆美式吉普车22.第五次俄土战争23.荆州之争24.退避三舍25.宋楚之争26.挟天子以令诸侯27.李鸿章与“洋枪队”第四章 商场博弈：熙熙攘攘皆为利来经典博弈案例回放：有肯德基的地方就有麦当劳1.可口可乐与百事可乐的博弈2.25美分的《纽约邮报》3.雷达和飞亚达的手表之战4.粗暴的通用食品公司5.洛克菲勒的慷慨赠予6.小公司，大博弈7.联想的“蛇吞象”之举8.众里寻他千百度9.被超越的摩托车王者10.格兰仕的远交近攻11.退一步，进两步12.虚拟工厂13.约翰逊的粉质膏14.救世主15.谣言来袭16.以其人之道，还治其人之身17.过河拆桥18.拘小节19.笔中贵族20.电视机大战21.中国大鬃商22.垃圾堆里的情报23.长长的报价单24.“日光牌”灯泡25.九龙仓之战26.耐克跑步飞追阿迪达斯27.贝尔公司的陨落28.翻身之仗29.放弃第五章 官场博弈：翻手为云，覆手为雨经典博弈案例回放：将相和1.杯酒释兵权2.六尺巷3.替代4.慈禧与李鸿章5.举荐6.竞选7.奥巴马的橄榄枝8.以退为进提身价9.你再来这一套了10.背黑锅11.闲聊12.一百顶高帽13.贪财以释君疑14.知音15.寇准力劝宋真宗御驾亲征16.和亲17.口蜜腹剑18.公叔设套除吴起19.王莽嫁女20.灭顶之灾21.伍子胥与伯嚭之交22.鬼才贾诩23.良禽择木而栖24.白起之死25.沈德潜之死第六章 职场博弈：你仗倚天剑，我持屠龙力经典博弈案例回放：智猪博弈1.办公室的战争2.流言3.当上司抄袭了你的企划案4.牺牲品5.性骚扰6.遭遇降薪7.勇敢地留下来8.君子报仇9.才女的苦恼10.“严”上司11.便利贴女孩12.你是我的心腹13.不要做老板的主14.被同事摆了一道15.空姐的微笑16.一枝独秀不是春17.为自己打工18.“打工女皇”19.向上司借书20.为领导找回面子21.上司的错误第七章 谈判博弈：一拍即合还是一拍两散经典博弈案例回放：限你五分钟之内离开此地1.毫不让步2.一场皮具贸易洽谈3.第一颗原子弹的爆炸4.威逼利诱5.优势谈判6.沉默带来黄金7.黑脸白脸8.华尔街大佬与总统的谈判9.职业运动员的“保留条款”10.最后通牒11.美丽的亚加利亚乐曲12.17.8度13.理赔14.湾仔码头的选择15.暗度陈仓16.好莱坞编剧罢工17.釜底抽薪18.你在说什么19.我们不是很理解20.一言不让21.火车和飞机22.红旗白旗23.历史性的“干杯”24.不情愿的卖家25.我就住他那间了26.谈判专家的生活趣事27.恭维28.蒙牛的户外广告第八章 情场博弈：枪炮与玫瑰经典博弈案例回放：绝色美女的困惑1.爱情，请不要暧昧2.只是寂寞3.今天是看足球，还是看芭蕾舞4.女孩的morningcall5.清水白菜汤6.始于一场单恋7.父母之命8.午夜豆浆9.倾城之恋10.当爱情变成恩情11.别让试探伤害了感情12.普希金的爱情13.贫贱夫妻百事哀14.少女心事15.爱情的距离16.当容颜老去17.爱情的麦穗18.“夭折”的爱情19.第一个转身的人20.女人的爱情江湖21.一位作家的诞生22.吵架的成本23.当年凤求凰，今日白头吟24.糟糠之妻不下堂25.七年之痒26.第六十句对不起27.爱情忠贞承诺28.78岁的新娘29.徐志摩的“烦恼结”30.林肯痛苦的婚姻31.河东狮吼32.第一夫人第九章 生活博弈：今天，你“博”了没有经典博弈案例回放：大火来袭1.泰坦尼克号的沉没2.威胁3.克尤公园的杀人案4.尤里乌斯的两马克5.乞讨的小孩6.贪心的流浪汉7.200元的熊掌8.女儿的钢琴9.教授的缓考试题10.圣诞礼物11.坏心情好心情12.一哭二闹13.被抢劫的中国餐馆14.迟到者的惩罚15.粉丝的力量16.超女版田忌赛马17.麻辣婆婆18.女人的衣柜19.免费的交通保险20.早恋21.剃头22.让路23.倒着看报纸24.规定25.租房26.卓别林的更正27.睦邻友好28.当垆卖酒第十章 趣味博弈：给博弈加点盐经典博弈案例回放：鳄鱼悖论1.鲍西亚的匣子2.长颈鹿跑出来了3.投机倒把的蝙蝠4.世界杯点球密码5.海盗分赃6.古

希腊的一场诉讼7.霍布森选择8.挨揍的猴子9.森林集团诞生记10.猎鹿博弈11.让总统折服的书商12.警察与小偷13.酒吧博弈14.拿破仑的枪声15.分橙子16.待宰的猴群17.赎回尸体18.公孙龙论秦赵之约19.偷鸡贼20.赛凡特的游戏

章节摘录

第一章信息博弈：信息决定成败经典信息博弈案例回放：空城计诸葛亮因错用马谡而失掉战略要地街亭，此时，魏将司马懿引大军十五万向诸葛亮所在的西城蜂拥而来。

当时的诸葛亮身边没有猛将，只有一班文官，所带领的五千军队，也有一半运粮草去了，只剩二千五百名士兵在城里。

众人听到司马懿带兵前来的消息都大惊失色。

诸葛亮登城楼观望后，对众人说：“大家不要惊慌，我略用计策，便可教司马懿退兵。”

于是，诸葛亮传令，将所有的旌旗都藏起来，士兵原地不动，如果有私自外出以及大声喧哗的，立即斩首。

又让士兵把四个城门打开，每个城门之上派二十名士兵扮成百姓模样，洒水扫街。

诸葛亮自己披上鹤氅，戴上高高的纶巾，领着两个小书童，带上一张琴，到城上望敌楼前凭栏坐下，燃香悠然抚琴。

司马懿的先头部队到达城下，见到这种气势，都不敢轻易入城，便急忙返回报告司马懿。

司马懿听后，笑着说：“这怎么可能呢？”

于是便令三军停下，自己飞马前去观看。

临近西城城门时，他果然看见诸葛亮端坐在城楼上，笑容可掬，正在焚香弹琴。

城门里外，二十多个百姓模样的人在低头洒扫，旁若无人。

司马懿看后，疑惑不已，便来到军中，想了许久终于下令撤军。

他的二子司马昭说：“莫非是诸葛亮家中无兵，所以故意弄出这个样子来？”

父亲您为什么要退兵呢？”

司马懿说：“诸葛亮一生谨慎，不曾冒险。

现在城门大开，里面必有埋伏，我军如果进去，正好中了他们的计。

还是快快撤退吧！”

于是各路兵马都退了回去。

【博弈解析】这一次的博弈是信息不对称博弈。

诸葛亮所拥有的信息包括：敌方兵草实力是我方的六十倍，司马懿谨慎多疑，同时会认为诸葛亮行事谨慎。

司马懿所拥有的信息是：敌方实力不明，可能强于我方可能弱于我方，诸葛亮行事谨慎，西城一派祥和，诸葛亮安然抚琴。

司马懿所拥有的信息显然是少于诸葛亮的，不仅如此，诸葛亮更是制造假的信息以迷惑司马懿，司马懿没有分辨出真相而退兵。

诸葛亮可以选择的策略是“弃城”或“守城”。

无论是“弃”还是“守”，只要司马懿明确知道他的策略，那么诸葛亮均要被其所擒。

诸葛亮唯一的办法就是不让司马懿知道他的策略。

他的空城计是加大司马懿对进攻失败的主观概率。

此时，在司马懿看来，诸葛亮行事谨慎不打无准备之仗，因此判断城中可能有伏兵。

得出此推断，司马懿认为自己进攻失败的可能性较大，而退兵的期望效用大于进攻的期望效用。

二人博弈的结果是司马懿引兵退去，诸葛亮得以逃脱并成就“空城计”一段佳话。

【博弈故事】1. 村庄里的集体屠杀在一个母系氏族公社里，女人对一切事务都说了算。

这个部落里有一百对夫妇。

在这个部落里有一条不成文的规定：如果女人发现自己的丈夫对自己不忠的话，就会在当天将他杀死。

当然，她必须有确切的证据来证明她丈夫不忠。

由于这个因素，某个女人发现某个男人不忠，一般来说，她不会将之告诉那个不忠男人的妻子，而是会告诉其他人的妻子，并且女人们会相互传递这一信息。

因此，一个男人不忠，除了其妻子不知道外，其他女人都知道。

而事实上是，部落里的这一百对夫妇的男人都不忠，但是每个女人又都不知道自己的男人不忠。

因此，该部落一直很稳定，而没有发生妻子杀死丈夫的行为。

部落里有一个辈分极高的老太太，每个女人都向她汇报部落的情况，因此她对部落的情况了如指掌，她知道每个男人都不忠，当然，其他女人不知道她所知道的。

一天，这位老太太对这一百个女人说了一句很平常的话：“你们的男人当中至少有一个是不忠的。”

于是，部落发生了这样一个事情：前九十九天，部落风平浪静，但到了第一百天，部落发生了一场大屠杀，所有的女人都杀死了她们的丈夫。

【博弈解析】这个博弈案例里涉及到一个名词——公共知识。

所谓公共知识是指，一群体的每个人不仅知道这个事实，而且每个人知道该群体的其他人知道这个事实，并且其他人也知道其他的每个人都知这个事实……这涉及一个无穷的知道过程。

在这个村落里，一百个男人的不忠就不是公共知识。

可以说，老太太未宣布之前，对村子里的女人来说，“至少一个男人是不忠的”不是一个公共知识。

在这个二百人组成的部落里，老太太的宣布使得“至少一个男人是不忠的”成了公共知识。

我们可以将事情简化，假设只有ABCZ个女人。

第一天和第二天她们都认定对方的男人是不忠的，因为掌握生杀权的妻子都不知道自己丈夫不忠，因此相安无事。

而第三天的相安无事是不符合“至少有一个男人是不忠”的条件，女人们终于觉醒，除了别人的男人不忠之外，自己的丈夫也是不忠的。

当推理开始时，大屠杀也开始了。

【博弈故事】2. 说服有一艘豪华游轮在大西洋上航行着，轮船里坐满了来自不同国籍的乘客。

他们之中，有的是高官政要，有的是显耀商贾，还有的是社会名流等。

他们都在舒服而惬意地享受着海风的吹拂。

在驶入近海时，这艘船不幸触礁。

在危急时刻船长命令大副告诉游客抱着救生圈跳到海里去。

大副急忙去通知游客。

但是游客们根本不知道情况的危急，他们认为大副太大惊小怪了，仍在高枕无忧地谈论着而不立刻跳到海里求生。

过了好一会儿，大副跑回来报告说：“报告船长，他们死活也不往下跳。”

船长听后亲自去了，几分钟后他回来说：“他们全都跳下去了。”

大副不相信地问船长是如何说服他们的。

船长笑着回答说：“很简单，我对英国人说这是一项很好玩而健身的体育运动，于是他毫不犹豫地跳下去了；我对法国人说这很浪漫，你不想尝试一下吗？”

于是他也跳下去了；我对德国人说这是命令；对意大利人说这是不被基督教禁止的；对前苏联人说，这是革命行动，是英雄行为；而对美国人则保证：你已经被保险了。

因为在美国，不管是国家元首，还是平民百姓，保险是人们生活中不可缺少的一环，是生存中必要的一部分。

就这样，他们纷纷跳下去了。

大副看见游客纷纷抱着救生圈跳下海，对船长佩服得五体投地。

【博弈解析】船长正因为了解不同国家的人的性格，知道英国人爱好运动所以对英国人说这是一项运动；知道法国人喜欢浪漫，让法国人浪漫地跳下去；知道德国人严格遵守命令；知道意大利人宗教意识强烈；知道前苏联人忠于革命；知道美国人在乎安全感。

最终让所有的游客都跳下游轮。

船长对于不同的游客使用不同的方法，做到对症下药，最终说服游客。

故事的真实性虽然有待考证，但是这充分说明了一个问题，就是信息的重要性。

了解对手多一点，胜算就大一些。

【博弈故事】3. 掌中之火《三国演义》第四十九回“七星坛诸葛祭风，三江口周瑜纵火”中，曹操带领大军进攻东吴，诸葛亮来到东吴，劝说东吴与刘备一起抵抗曹操大军，都督周瑜向诸葛亮请教如

何破曹操的百万大军。

才情自比甚高的周瑜说：“我昨天察看曹操水寨，极为严整、有章法，不是一般人所能攻破的。我想了一个计策，不知道是否可行，请先生为我决策。”

诸葛亮则说：“都督暂不要说，我们各自写在手上，看一看是否一样。”

两人命人取笔，挥毫而就。

果然，两人手掌上都是“火”字。

两人大笑，周瑜说：“既然我们两个人意见相同，那就用此计吧。”

只是千万不要泄露。

【博弈解析】火攻曹操是诸葛亮和周瑜各自在心中计量的妙计，只是，他们在写出让对方观看之时，这“火攻”并不是他们的公共知识，而当两人在手中写出“火”字，并“互相观看”之后，这个策略可以取胜为他们的公共知识。

同时他们商量“不足外人道也”，这样相对于其他人，“火攻”仍然不是公共知识。

如果其他人尤其是知道火攻为诸葛亮和周瑜之间的公共知识，那么火攻策略便不能战胜曹操，赤壁一战便会出现另外的结果。

【博弈故事】4. 将军的难题同一支部队的两个将军分别带领着自己的队伍埋伏在有一定距离的两座高地上，等候敌人，战争一触即发。

两个将军分别都得到可靠情报说，敌人刚刚到达，立足未稳。

如果敌人没有防备，两股部队一起进攻的话，就能够获得胜利；而如果只有一方进攻的话，进攻方将失败。

将军们遇到了一个难题：如何让另外一个将军协同进攻？

编辑推荐

《全球最具创造性的268个博弈智慧案例》编辑推荐：人生就是一盘棋，红尘何处不博弈；入得局来无闲子，博弈之中见高低。

有一句经典的电影台词说道：“有人的地方就有江湖，你怎么退出？

”套用它的句式，我们也可以说：“有人的地方就有博弈，你只能参与。

”既然参与，我们就要明白博弈的规则，领会博弈的精髓，掌握博弈的手段。

人生就是一场永不停止的博弈游戏，每一步进退都关乎成败。

作为对弈中的一位棋手，你的每一个行为都会化作棋子，落下即不能反悔，每一步都要下得小心谨慎，通篇布局、细节推敲，运筹帷幄，方能决胜千里之外。

信息博弈：信息决定成败心理博弈：拨不开的人心迷雾大国博弈：风云变幻的对决商场博弈：熙熙攘攘皆为利来官场博弈：翻手为云，覆手为雨职场博弈：你仗倚天剑，我持屠龙刀谈判博弈：一拍即合还是一拍两散情场博弈：枪炮与玫瑰生活博弈：今天，你“博”了没有趣味博弈：给博弈加点盐读源自生活的博弈经典，做步步为“赢”的博弈大师。

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>