

<<一看就懂博弈思维>>

图书基本信息

书名：<<一看就懂博弈思维>>

13位ISBN编号：9787542925855

10位ISBN编号：7542925857

出版时间：2010-7

出版时间：立信会计

作者：邢群麟//王艳明

页数：295

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>

## <<一看就懂博弈思维>>

### 前言

田忌赛马的故事妇孺皆知，说的是战国时期齐威王和大将田忌赛马。

参赛的马被分成上、中、下三等，齐威王的马在每一等级上都比田忌的马好。

齐威王原本可以稳操胜券，不料军师孙臆给田忌出了个主意，要田忌用下等马输给齐威王的上等马，然后用上等马和中等马分别赢了齐王的中等马和下等马。

三局两胜，最后是处于劣势的田忌取胜。

齐威王为什么会在占优势的情况下输掉比赛？

关键在于第一场。

在这场比赛中，齐威王虽然取得了胜利，但是却为此付出了巨大的代价——上等马与下等马的实力差距被白白浪费掉了，并直接导致输掉了后面两场。

孙臆的主意，其实包含着博弈道理，不愧为一种智慧的策略。

博弈即是一种策略的相互依存状况，一个选择者的选择将会得到什么结果，取决于另一个或另一群有目的的选择者的选择。

因此，在博弈中，强者未必胜券在握，弱者也未必永无出头之日。

有这样一个脑筋急转弯的问题：在什么情况下零大于二，二大于五，五又大于零？

答案是在玩“剪刀—石头—布”游戏的时候。

博弈，就是用这种游戏思维来突破看似无法改变的局面，解决现实中的严肃问题的策略。

博弈思维，充满着浓郁的艺术气息，它总是可以用一种出人意料的方式曲径通幽。

博弈时时存在，处处可见。

我们耳熟能详的成语和典故，如围魏救赵、背水一战、暗度陈仓、釜底抽薪、借鸡生蛋、狡兔三窟等都属于博弈策略。

也许有人会认为，这些策略只存在于久远的历史当中，与我们今天的现实生活无关，其实事实并非如此。

## <<一看就懂博弈思维>>

### 内容概要

如果你在吵架时总是处于下风，麻将出招招招点炮，想提出加薪却又找不到合适的时机……或者你的父母已经拿你当“处理品”，多次相亲都被对方“看扁”，找工作总是不能把自己“卖”个好价钱……那么你就真是需要懂一点博弈思维了！

成为一个从容的人，未必需要多少数字的财富，或许只需要一个懂得博弈的头脑。

本书摒弃了市面上大部分博弈书和思维书那种枯燥的说理和说教，试图通过日常生活中常见的例子以及各种生动、直观的图解，来介绍博弈论的基本思想及运用，并寻求用博弈的思维智慧来指导生活、工作的决策。

## &lt;&lt;一看就懂博弈思维&gt;&gt;

## 书籍目录

第一章 博弈思维——逻辑使人决策制胜 对博弈的理解 博弈中的策略选择 什么是博弈思维 理性！理性！

还是理性！

博弈论更是一种思维方式 博弈思维是与人“斗心眼儿”的利器 博弈的均衡——纳什均衡 博弈思维成就智慧人生第二章 博弈模型——智慧生存的思维法则 斗鸡博弈：针尖对麦芒的困境 赌徒博弈：注定要输的游戏 智猪博弈：行动之前开动脑筋 酒吧博弈：胜利者永远只是少数 猎鹿博弈：合作创造奇迹 蜈蚣博弈：学会以结果为导向思考问题 鹰鸽博弈：强硬与温和的演绎 枪手博弈：弱者的生存智慧 重复博弈：蛰伏中的理性较量 策略博弈：亮出手中的优势牌 脏脸博弈：以人推己的最佳策略 多人博弈：集体行动的逻辑 协和谬误：不要将错误进行到底 零和博弈：有赢有输的游戏 非零和博弈：两败俱伤与互利双赢的权衡第三章 经济篇——参透经济学中的博弈思维 刘备为何能“借”走荆州 共同知识引发的奇怪推理 乌龟为什么要和兔子合作 “一锤子买卖”为什么会时常发生 坐山观虎斗——坐收渔人之利 郑堂烧画——做善用策略欺骗的高手 什么样的威胁才具有可信度 “一毛不拔”的完美结局——帕累托最优 女方为何索要彩礼第四章 信息篇——信息是博弈成功的筹码 信息的优劣和多寡决定胜算 “井底之蛙”难逃被渴死的命运 信息：成功的关键 利用信息不对称取得有利地位 信息不对称下的逆向选择 没有信息时善于等待时机 信息的提取和甄别 公共信息下的锦囊妙策第五章 生活篇——现实生活中的博弈策略 博弈无处不在——发现生活中的博弈现象 理性与非理性的较量 用博弈，学做人 用博弈解决生活的难题 和自己的贪婪博弈 随机应变让复杂问题简单化 应试教育与素质教育的无奈抉择 女博士为何会成为“第三种人” 孩子，捧在掌心里的“小皇帝” 可爱又可恨的会员卡 就业还是创业——面对事业的艰难选择第六章 人际篇——进退自如的处世哲学 交往中的心理博弈 空手道，实现多赢博弈 打好“借”字这张牌 善借名人效应成就自己 利用别人的风头让自己出风头 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 化敌为友，借对手成功。

承诺也是一种竞争力，用承诺赢取合作 找准他人的“兴奋点”，用兴趣诱导合作 有效合作，让牵手抚平单飞的痛 成功需要炒作，巧借媒体于平中生奇 顺势而为，借时势而成气候 强强联合，与狼共舞 胜过在羊群里独领风骚 做人要避免“零和博弈”第七章 职场篇——生存要有竞争，也要双赢 避免职业选择中的“双输现象” 办公室中的“智猪博弈” 职场中的多人博弈原则 跳槽是把双刃剑 绩效考核中的博弈 企业要有好的机制 分槽喂马的用人方略 老板与经理的良性互动 企业与员工的共赢之道 这样考核最公正 激励背后的信用博弈 “我要加薪”VS“我该加薪”第八章 爱情篇——不要空耗自己的爱 不登对的爱情 爱在心中口要开 纯粹的爱情，会让人两手空空 付出不一定会有回报 婚姻是不可预期的 婚恋中的楚汉之争 小乔的幸福双赢选择 绝色“剩女”的烦恼 有没有一种智慧可以让恋爱不分手

章节摘录

插图：任何一个决策都是由决策主体作出的，如果从决策主体的人数来分，决策分个人决策和群体决策。

个人决策是指某一个决策者根据他自己的目标从他备选的策略中选择最优策略的一个过程；群体决策则是指一个至少由两个人组成的群体，在一定的规则下，根据群体各成员的决策而形成总的决策的过程。

对于某个决策者而言，其决策环境有两种：其他决策者和自然。

其他决策者构成他的决策环境是指这样的情况：决策者的利益与其他决策者的行为选择有关联，其他决策者的利益与该决策者的利益存在关联。

此时，决策者的策略选择要考虑其他决策者的策略选择，其他决策者的决策也要考虑该决策者的策略选择。

此时的行为选择构成一个博弈。

博弈是行为的互动过程，当不存在这样的互动的时候，决策便是面对自然的决策。

生活是由无数的博弈即互动所组成的。

我们并不是单独地生活在自然之中，而是生活在群体或社会之中。

我们不仅从社会中获得生活必需品，而且也从社会中获得荣誉感和认同感。

同时，我们也为社会或者说为他人作出贡献。

我们与人群中的其他人组成一个互动的社会，我们依存于这个社会。

由于我们生活在社会之中，我们的决策环境更多的是他人。

所以我们进行决策时要考虑我们的策略对他人的影响（这个影响反过来又影响到我们自己），我们也要考虑他人的策略选择对我们的影响。

我们的行动和他人的行动是交织在一起的，我们时刻与他人处于互动即博弈之中。

因此，这里所说的策略选择是针对我们与他人处于一个博弈而言，而不讨论人们面对自然的决策。

因此，在作决策时要对我们所处于其中的博弈局势进行理性分析，正确地作出策略选择，以达到我们所要实现的目标。

<<一看就懂博弈思维>>

编辑推荐

《一看就懂博弈思维(图解)》编辑推荐：有人的地方就有江湖，何不学会博弈江湖，逍遥人生！将此书献给想让生活更美好的读者，图文对照，直观易懂；有限篇幅，无限信息；搞笑漫画，增添乐趣。

幸福生活的现实法则，从容处世的圆通之道。

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>