

<<一看就懂的博弈论>>

图书基本信息

书名：<<一看就懂的博弈论>>

13位ISBN编号：9787563924998

10位ISBN编号：756392499X

出版时间：2010-10

出版单位：北京工业大学

作者：任利红

页数：258

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>

## <<一看就懂的博弈论>>

### 前言

博弈论看似深奥，却并不神奇。

人生在世，时时刻刻都会面临博弈。

小到选择周末去哪里放松，大到选择职业，无一不是博弈。

博弈就是从一系列的生活事件中抽象提炼出来的行为规则，它可以教你学会策略性思维，以帮助你从理性的角度出发去看待和分析事物，最大限度地预测他人的反应，并在此基础上作出合理的行动。

如果不懂博弈，我们将会面临一些风险。

一群老鼠一起去偷油。

它们经过千辛万苦之后终于找到油缸，但油缸很深，油只有一点，它们只能闻到油味却喝不到。

三只焦急的老鼠冥思苦想终于想出一个主意：一只老鼠咬着另一只老鼠的尾巴，依次吊下去，直到喝到油，然后大家轮流喝油，谁都不可以独享。

第一只老鼠先喝到油，它咂着嘴巴想：“油就这么一点点，要是都轮流喝，我就只能喝一点点，太不过瘾了。

还好我运气好，排在第一个，我得先喝个痛快。

”它把先前的约定抛到了脑后，贪婪地吮起油来。

第二只老鼠也在想：“油很少，要是都被第一只老鼠喝了，我喝什么？

我岂不是白忙一场，不行，不能让它独享。

”于是，它毫不犹豫地张开了嘴巴，看着第一只老鼠掉到缸底并被油淹没，然后自己痛快地喝起来。

## <<一看就懂的博弈论>>

### 内容概要

博弈是从一系列的生活事件中抽象提炼出来的行为规则，它可以教你学会策略性思维，以帮助你从理性的角度出发去看待和分析事物，最大限度地预测他人的反应，并在此基础上规划合理的行动。

如果不懂博弈，我们将会面临一些风险。

本书分别介绍了历史、职场、管理、谈判、人际关系、商场、投资、爱情等方面的博弈技巧，通过一系列深入浅出的分析，阐述了各种博弈的规则与理论，以便人们能够从中领悟到生存的技巧和成长的智慧。

## &lt;&lt;一看就懂的博弈论&gt;&gt;

## 书籍目录

第一章 生活无处不博弈——看似繁杂其实简单的游戏 博弈就是策略制胜的游戏 跷跷板上的你和我：纳什均衡 黑猫与白猫：博弈的竞争本质 并非戴着镣铐跳舞：竞合规则 天下熙熙复攘攘：以利益为目的 上兵伐谋：博弈论就是教你制胜之道 我不是万灵药：博弈论的局限，莫被聪明撞了腰：理想博弈与现实博弈

第二章 历史上的博弈术——用博弈思维来解读历史 利益小博弈与命运大博弈 思前想后，算无遗策 要尽力争取也要相机而行 大利益与小利益的较量 用人之术与人才之争 路径依赖与萧规曹随 等待机会，一飞冲天 瞒天过海，虚实结合 用缓兵之策牵制对手 智谋决定博弈的结果 忠臣与昏君的博弈 利益是唯一的黏合剂

第三章 职场上的博弈术——升职还是加薪 做青蛙还是做螃蟹 办公室菜鸟如何成雄鹰 不要向老板要求公平 懂得战略上的退避 谁拿了你的加班费 老板为什么要给你加薪 实现职场目标要从现在开始努力 跳槽，利还是弊 做有原则的处事圆通之人

第四章 管理中的博弈术——管人先要管心 企业与员工的博弈 企业与经销商的博弈 奖与罚的博弈 考核与被考核的博弈 能动性与被动性的博弈 惩治违法与追究失责的博弈 减负与增负的博弈

第五章 人际交往中的博弈术——众人拾柴未必火焰高 走出囚徒困境，要助人如助己 一报还一报还是宽大为怀 当利益挑战道德 诚信是博弈中获胜的关键 收敛锋芒才能更安全 两败俱伤是怎样出现的 打败对方未必就是赢 不必剩勇追穷寇 互利互惠是人际交往的基础 酒吧问题与从众效应 逐个击破将有更大的威力 难得糊涂的智慧 不要和他人发生正面冲突 放弃是为了得到更多 人多未必力量大 公共资源的悲剧

第六章 谈判中的博弈术——智慧比口才更重要 情侣博弈式的谈判策略 选择最好的报价时机 抓住对方的弱点 讨价还价的技巧 保持威胁的可信性 保护自己的信息

第七章 商场上的博弈术——利益是最高目标 价格战中的纳什均衡 麦当劳与肯德基的默契 买一辆送一辆的诡计 少数派策略，商机在哪里 低调是弱者的生存智慧 惩罚与奖励，诚信形成的机制 双赢才是真的赢 计算出属于你的优势策略 竞争对手也是伙伴 如何在竞争中取得优势 以退为进，困境下的生存策略 从胆小鬼走向英雄 二手车市场的困惑 后发制人，跟随也能取胜 当断则断，时间决定商机 项目竞标中的价格诚实 秉持合作精神的强强联手

第八章 投资中的博弈术——有人赢就一定有人输 “智猪博弈”：你说我容易吗 散户警示：为什么受伤的总是我 博傻理论：谁是那个最大的笨蛋 零和正和：成败输赢总有时 彩票梦：馅饼砸到的不是你

第九章 爱情中的博弈术——谁是与你共度一生的人 我是不是该安静地走开 誓言说吧说吧不是罪 不做布里丹的驴子 牛粪呼叫鲜花 执子之手，子在哪里 麦琪的礼物是否成了无用之物 毕业呼叫转移，博弈到此结束

## <<一看就懂的博弈论>>

### 章节摘录

这两个学生很高兴，他们抓紧当天晚上和第二天上午的时间认真复习，作好了应对考试的一切准备。

考试开始以后，他们被分别安排在两个不同的考场里，并很快拿到了试卷。

试卷一共有两页，第一页上是一个非常简单的题目，他们轻松地做完了，并暗自庆幸教授还真是照顾自己。

等翻到第二页的时候，他们傻眼了——上面只有一道考题，题目是：爆胎的是哪个车轮？

在故事中，这位教授就面临一个难题，即要不要相信学生的话。

如果只是出于直觉而不相信学生的话，那么就是对学生的不尊重，但如果相信了学生说的话，但他们其实是在撒谎，那对其他学生来说就是不公平的。

而问题的关键在于，教授无法去实地验证学生的话。

那教授该怎么办呢？

这时，聪明的教授就运用了博弈思维去解决这个问题。

他把两个学生分开放在两个不同的考场里，这样他们就无法串供。

在这样的情况下，如果两个学生的答案是一致的，就说明他们说的多半是真话，如果他们的答案是不一致的，就说明他们说的多半是谎话。

在这个故事中，博弈思维得到了淋漓尽致的运用。

其实，所谓“博弈”就是指可以分出胜负的游戏，也就是双方或多方在竞局中为争夺利益所采取的策略。

只要参赛者讲究博弈策略，排阵有方，本来较弱或比较被动的一方就有可能打败较强或比较主动的一方，取得最后的胜利。

就像上述故事中处境被动的教授就是通过一个巧妙的计策来验证了学生的话。

博弈可以说是无处不在的，我们的工作和生活就是永不停息的博弈决策过程，小至决定早餐要吃什么，晚上要不要到超市疯狂采购一番，要不要看场电影、散散步、买部车、把菜吃完，或是读哪一本书，大至报考什么学校、选择什么专业、从事什么样的工作、怎样开展一项研究、如何打理生意、该和谁合作、做不做兼职、要不要辞掉工作、要不要竞争总裁的职位，甚至是要不要结婚、什么时候结婚、该和谁结婚、要不要孩子、怎样将孩子抚养成人等，不管有意无意，一时冲动还是深思熟虑。

## <<一看就懂的博弈论>>

### 编辑推荐

人人都应该掌握的博弈之道，一学就会的制胜之道，一看就懂的权谋之策。

策略决定胜负，博弈成就输赢 博弈是一种策略。

从古至今，运用它获得成功的例子不胜枚举。

博弈是一门艺术。

领悟了它，便可以驾轻就熟地处理生活中的难题。

博弈是一种计谋。

它是出奇制胜的法宝。

<<一看就懂的博弈论>>

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>