

# 《每天学点博弈诡计学》

## 图书基本信息

书名：《每天学点博弈诡计学》

13位ISBN编号：9787801408785

10位ISBN编号：7801408780

出版时间：2010-8

出版社：国家行政学院

作者：黄哲东

页数：308

版权说明：本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介以及在线试读，请支持正版图书。

更多资源请访问：[www.tushu000.com](http://www.tushu000.com)

# 《每天学点博弈诡计学》

## 前言

人生就像一个棋局，需要我们用心去破解。我们人生当中的每一个决定和策略，就如同在一张无形的棋盘上布上一个棋子。就在你出手的时候，精明的对手也在揣摩你的心思，于是在相互博弈中，我们创造了丰富多彩的人生棋局。人的一生是由一局又一局的博弈组成。你和别人都在博弈中争取让自己夺得高分，你的每一步进退将决定人生的成败。所以，了解博弈论，对每一个现代人而言是非常有必要的。

与其他理论相比，博弈论算是一门新兴的学科，它只有50多年的历史。博弈论的开创者是数学家冯·诺伊曼和奥斯卡·摩根斯坦。两个人合作的《博弈论与经济行为》是博弈论的开山之作，二人也就成了博弈论的开山鼻祖。经过几代人的努力，至今博弈论已经发展成为一门成熟的学科。

简而言之，博弈论就是研究人们如何进行决策以及这种决策如何达到均衡的科学。每个博弈者在决定采取任何行动的时候，不但要根据自身的利益和目的行事，还必须要考虑他的决策对其他人造成的影响，以及其他人的反应行为可能带来的后果。通过选择最佳行动策略，来寻求收益的最大化。说得通俗一点，博弈玩的就是心眼，教你学会如何在博弈中使用心计而立于不败之地。如今博弈论已被广泛应用到各个领域。能够正确使用博弈论必能达到所要的效果，特别是在这个竞争激烈的现代社会。

# 《每天学点博弈诡计学》

## 内容概要

《每天学点博弈诡计学》内容简介：人生就像一个棋局，需要我们用心去破解。我们人生当中的每一个决定和策略，就如同在一张无形的棋盘上布上一个棋子。就在你出手的时候，精明的对手也在揣摩你的心思，于是在相互博弈中，我们创造了丰富多彩的人生棋局。人的一生是由一局又一局的博弈组成，你和别人都在博弈中争取让自己夺得高分，你的每一步进退将决定人生的成败。所以，了解博弈论，对。每一个现代人而言是非常有必要的。

## 书籍目录

第一章 博弈论：策略性的思维之道 1.博弈让我们学会理性思考 2.博弈是一种竞合智力游戏 3.学习博弈论必备的常识 4.零和博弈与非零和博弈 5.假设所有人都是理性的 6.博弈就是教你学会策略思维 7.博弈策略决定人生的成败 8.博弈中的理性与多变的人性

第二章 囚徒困境：都是“聪明”惹的祸 1.两个囚徒之间的“难题” 2.看清真假“囚徒困境” 3.既然要玩就要遵守规则 4.必要时把对方“拉下水” 5.瓦解囚徒困境的三大策略 6.按优势策略的逻辑找出均衡 7.判断自己最优策略的依据

第三章 纳什均衡：你好我好大家都好 1.纳什均衡理论的诞生 2.情侣博弈中的纳什均衡 3.独木桥思维与行业价格大战 4.纳什均衡是一个策略组合 5.在推理中你能走多远 6.树立一个“不好惹”的形象 7.必要时就要脚踩两只船

第四章 斗鸡博弈：两强相斗必有一伤 1.斗鸡博弈：两“鸡”相斗必有一伤 2.妥协也是一种明智的策略 3.用震慑让对方主动退出争斗 4.不要斗狠，该让步时就让步 5.丢车保帅，以小博大 6.不要做“自杀式”的报复 7.双赢是斗鸡博弈的最好结局 8.比的就是谁更有威胁力 9.“奉陪到底”的强硬策略

第五章 蜈蚣博弈：目标倒推思维 1.蜈蚣博弈的悖论 2.强盗分金博弈与倒推法 3.向前展望，倒后推理 4.眼光要长远，舍小利为大局 5.得不到的就是最好的吗 6.任何时候都不要忘记目标 7.“越早冒险越好”的博弈策略

第六章 猎鹿博弈：众人拾柴火焰高 1.猎鹿博弈：合作让利益最大化 2.落井下石与银行的困境 3.到底怎样分配才算最公平 4.怎样防止公地悲剧的上演 5.只有合作才能实现双赢 6.都是“精明”惹的祸 7.别陷入“绝对公平”的陷阱 8.建立有利的协调机制

第七章 枪手博弈：枪打出头鸟 1.三个枪手决斗的生死博弈 2.弱者或貌似弱者生存的最佳博弈策略 3.打破常规，采取结盟策略 4.化解僵局的明智选择 5.历史上最著名的枪手博弈

第八章 信息博弈：信息决定谁精谁傻 1.生活中的不对称信息博弈 2.多掌握信息才不会当冤大头 3.驴与老虎之间的信息博弈 4.战争本质上就是信息战 5.所罗门断案与信息甄别机制 6.看清真假，别当糊涂虫 7.信号传递与信息甄别

第九章 智猪博弈：好风凭借力，送我上青云 1.大猪与小猪之间的博弈 2.团队建设中的“智猪博弈” 3.后动也有优势策略 4.让大小猪的收益达到平衡 5.智猪博弈中的共同生存策略 6.好风凭借力，送我上青云 7.别人那样做，我就这样做

第十章 脏脸博弈：天知地知，你知我知 1.脏脸博弈中的公共知识 2.多人之间的“脏脸博弈” 3.公共知识构成的条件 4.帽子是红色的还是白色的 5.别人的信封总是诱人的 6.共同知识的作用机制 7.为什么所有的人都在说谎

第十一章 警匪博弈：不按常理出牌 1.警察应该到哪里去抓匪徒 2.电话中的混合策略博弈 3.混合策略的纳什均衡 4.石头、剪刀、布的游戏 5.体育比赛中的随机性策略 6.可口可乐与百事可乐的促销战 7.永远不要和概率过不去 8.为何久赌不养家：赌徒谬误

第十二章 蛋糕博弈：覆水难收，见好就收 1.蛋糕怎样分才最公平 2.生活中讨价还价的技巧 3.利用对手的弱点巧妙牟利 4.该妥协时就不要再坚持 5.抓住讨价还价的最佳时机 6.“不同意就拉倒”的谈判策略 7.不要轻易暴露自己的底牌

第十三章 威胁、承诺与惩罚：不战而屈人之兵 1.威胁与承诺的适度原则 2.如何在威胁与许诺之间选择 3.威胁许诺与警告保证的差异 4.边缘策略：把对方带到危险边缘 5.设法增加威胁的可信度 6.阻止对方的行动变得可信

第十四章 博弈论活学活用：学会选择，理性决策 1.学会运用博弈解决实际问题 2.为人处世中的博弈智慧 3.灵活运用恋爱博弈智慧 4.麦穗理论与伴侣选择智慧 5.如何打破情侣博弈的困境 6.人际交往中的重复博弈 7.一根稻草也能压倒骆驼 8.协和谬误与放弃的智慧 9.活学活用投资的博傻规则

## 章节摘录

在博弈论中，有一个基本的假定就是，所有的博弈参与者都是理性的。通俗地讲就是你我都是明白人，谁也不比谁更傻，你想到的我也想到了，而我想到的你也能想得到。在博弈中，“所有的人都是理性的”，用一个经济学术语来表示，叫做“理性经济人”。所谓“理性经济人”原本是西方经济学的一个基本假设，即假定人都是利己的，而且在面临以上两种选择时，总会选择对自己更有利的方案。西方经济学大师亚当·史密斯认为：人只要做“理性经济人”就可以了。因为“如此一来。他就好像被一只无形之手引领，在不自觉中对社会的改进尽力而为。在一般的情形下。一个人为了私利而无心对社会作出的贡献，远比有意图作出的大”。而博弈论中的“理性经济人”，则是指博弈的参与者都是绝对理性的，其参与博弈的根本目的就是通过理性的决策，使自己的收益最大化。也就是在已知的环境下，采取一定的行为，使自己获得最大的收益。在博弈论中，尽管个人收益不仅由自己的战略选择与市场状况决定。更为重要的是，参与者要考虑其他理性参与者会采取的决策，于是每个人都将面临复杂的情况。即便如此。我们仍然可以把理性条件下的战略选择看作数学问题，以决策者的收益最大化为目标。因此，博弈论中的一些理论模式，只有在“参与者是理性经济人”这一条件下，才会将作用发挥到最大。

# 《每天学点博弈诡计学》

## 编辑推荐

博弈论的神奇之处，它能给我们带来全新的策略思维。研究博弈论是数学家或者经济学家们的啦情，拿来博弈论的成果为自己所用。为自己赢得竞争的胜利，是我们要做的出情。《每天学点博弈诡计学》精选博弈论中最具有实用价值的博弈模型，并紧密结合现代生活中的各种现象，经过由浅入深的分析，最后总结出最有利的策略与决定。《每天学点博弈诡计学》通俗易懂，而义不乏深度，探讨了待人处世、理财投资、恋爱婚姻、参与竞争等方面的错慧，是现代人营造美好人生的必备参考书。

# 《每天学点博弈诡计学》

## 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:[www.tushu000.com](http://www.tushu000.com)