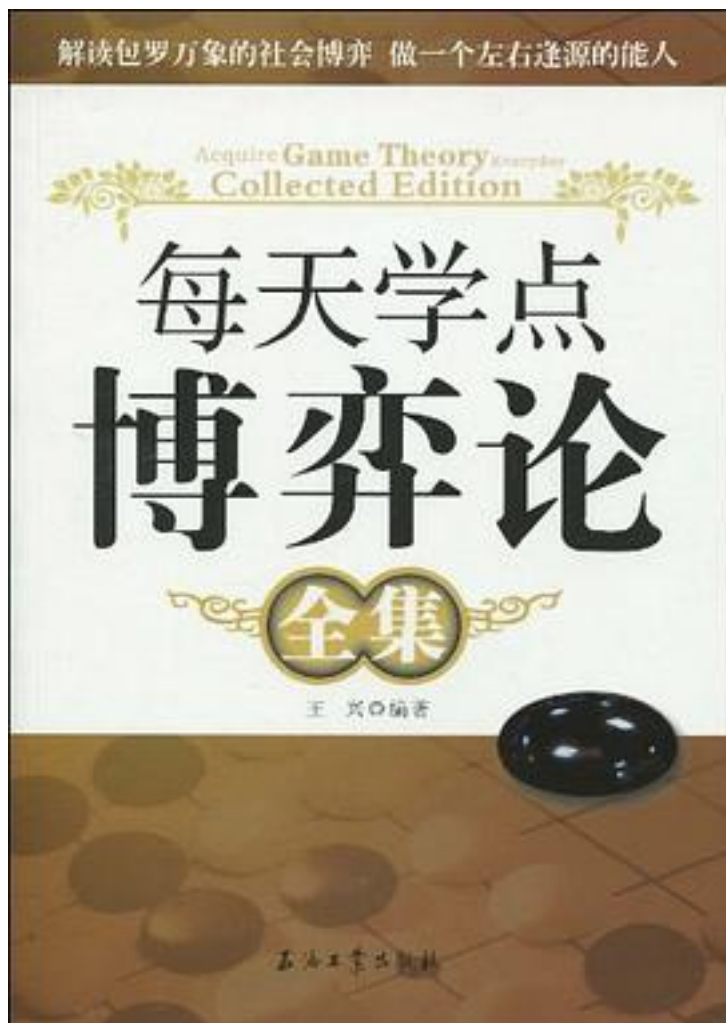


每天学点博弈论全集



[每天学点博弈论全集_下载链接1](#)

著者:王兴

出版者:石油工业

出版时间:2010-4

装帧:

isbn:9787502176440

《每天学点博弈论全集》共分三篇，主要介绍了博弈的一些基本原理，以及博弈在生活

、营销、投资、管理、谈判、处世、人际、职场、爱情、生存等方面给予人们的指导，通过一个个生动鲜活的事例向人们展示经验教训，从而使人们能够感悟到生存的智慧 and 方略。

作者介绍:

目录: 上篇 博弈论的真实面目 第一章 什么是博弈? 从“囚徒困境”说起
“囚徒困境”的故事 三个和尚没水吃 “旅行者困境”: 从100到0
公共品供给的“囚徒困境” 娃哈哈如何走出“分销中的囚徒困境”
破解囚徒困境的“一报还一报” 第二章 纳什均衡: 最理想的博弈 《美丽心灵》的故事
价格大战的最终结局 “独木桥”上谁退谁让 帕累托优势
“二桃杀三士”中的博弈 “勇士” “纳什均衡”下的企业薪酬策略 第三章
智猪博弈: “不劳而获”的免费午餐 小猪躺着, 大猪跑着 枪打出头鸟 奖励劳动者
学会后发制人的本领 TCL的诱敌战: 让小猪去按按钮 第四章
信息博弈: 知己知彼的重要性 信息决定博弈的胜败 孙膑的“减灶诱敌”之计
猴子的黑色幽默 “黔驴技穷”和不完全信息动态博弈 华容道的完全信息博弈
可乐之战—信息之战 第五章 公共知识和打破均衡 博弈论中的“公共知识”
庄子与惠施的争论 “皇帝的新装”新解 猜猜老师的生日是哪天
别人也可以成为你的镜子 第六章 鱼和熊掌该如何选择
“霍布森选择”和“布里丹的驴子” 棉花、金子与“手表” 两难的“约会游戏”
海盗们是怎样分金的 理性与非理性也是一种选择 抽奖者的难题
成本估算决定决策的选择 中篇 博弈的运用 第七章 营销博弈: 买的没有卖的精
“降价策略”不是杀撒手锏 包装是产品 “无声的促销员” 让顾客自己产生好奇心
做市场进入者别做市场侵入者 从竞争到竞合——合作营销 第八章
投资博弈: 让财富不断增值的把戏 谁是股市里的最大笨蛋 你中五百万的概率有多大
证券市场的随机游走理论 传销圈套是怎么套到你头上的 风险投资和利益最大化 第九章
管理博弈: 多用“阳谋”, 少用“阴谋” 员工绩效考评困境
“保健因素”与“激励因素”的博弈 苛希纳定律 “弼马温”效应 杀一究竟能不能做百
第十章 谈判中的博弈: 让对方觉得自己赢了 谁的蛋糕大谁的蛋糕小
是先报价还是后报价 谈判中的“懦夫博弈” 谈判中的信息博弈
双赢的最高境界是让对方感觉赢了下篇 身边的博弈 第十一章
处世博弈: 方与圆、进与退 帮助别人就是帮助自己 既要拿得起也要放得下
做事切莫患得患失 以退为进, 以舍为得 诚信的立身之本 与自己的自私博弈 第十二章
人际交往博弈: 互惠互利的合作 心胸宽广, 有容人雅量 互不相让一两败俱伤
人际间“零和博弈”, 胜者不算赢 猜忌是人际交往的大敌 自己活, 也让他人活
第十三章 职场博弈: 把自己卖个高价 你知道老板的期望吗
你是职场“大猪”还是“小猪” 苦干不如巧干 跳槽还是“卧槽” 学会和老板谈加薪
第十四章 情爱博弈: 爱情人还是爱自己 恋爱中的“囚徒” 选择另一半的“次优”策略
别以爱的名义相互伤害 “夫妻相处的重复博弈之道 第十五章 生存博弈: 隐藏自己
“木秀于林, 风必摧之”的生存博弈论 皇帝与权臣: 权力天平上的游戏
棒子、老虎、鸡: 冤冤相报何时了 看客心理, 到底害了谁 会哭的孩子有奶吃
蜜蜂与农夫在博弈中共赢共存
· · · · · (收起)

[每天学点博弈论全集_下载链接1](#)

标签

管理

博弈

经济

人

经管

学习方法

复杂系统

评论

读一下我爸的书，算是博弈论入门书。内容虽然有些感觉不是很切实际，但总体还算是通俗易懂，翻起来挺有趣的，对我这种门外汉比较友好。之后有空再读一读正儿八经的学术书籍。三星半

快餐书

就前面有点概念，还能看看，后面全是无聊的事例。有机会再看看学术著作吧。搞不懂怎么就顺手拿了本这个书来看。

第一本博弈论入门书，介绍了很多概念，适合于新接触的人

这本书不错，对于工作中的人很有帮助！

[每天学点博弈论全集_下载链接1](#)

书评

[每天学点博弈论全集_下载链接1](#)