

博弈论的诡计大全集



[博弈论的诡计大全集_下载链接1](#)

著者:欧俊

出版者:中国华侨

出版时间:2010-10

装帧:

isbn:9787511306371

《博弈论的诡计大全集》用人人都能读懂的语言对博弈论的策略思维进行了深入浅出的探讨，使这一深奥抽象的学问通俗化、易懂化，同时结合大量经典的事例，对博弈论的策略思维在处世、职场、管理、营销、投资、经商、政治、恋爱、婚姻等人生各个方面的具体应用作了详尽的阐述，帮助读者轻松学会博弈论的原理规则，运用博弈论特有的策略思维巧妙、高效地解决现实生活中的各类问题，突破困境，同时在人生博弈的大棋局中及时识破他人的各种诡计，实现或保护自身的最大利益，从而获得事业的成功和人生的幸福。阅读《博弈论的诡计大全集》，你将学会更游刃有余地驾驭人生，在现代社会大大小小的竞争中，为自己赢得最大的胜算。

所谓博弈论的诡计就是运用博弈论的原理、方法和策略思维来达到以少胜多、以弱胜强，甚至蒙蔽、欺骗、陷害对手目的的手段和方法。博弈论的诡计不仅在政治斗争、军事战略、商场竞争、国际外交等场合得到广泛的运用，甚至在日常生活人际关系的互动、职场关系的争夺、夫妻关系的冲突之中，都可能有人利用博弈论的诡计来达到不可告人的目的。生活中人与人之间充满着竞争和对抗，人生就是一个没有硝烟的战场，人们相互揣摩、相互牵制，人人争赢。在这社会人生的大弈局中，如果你不懂得一些博弈的策略思维，你就难免中别人的诡计，掉入陷阱，一着不慎，满盘皆输。因此，生活中的每个人都必须懂得博弈论的策略思维，这样才能及时识破他人的诡计，保护自身利益。

作者介绍:

目录: 绪论 人生处处有博弈——博弈论和博弈论的诡计

比较也是一种病——别人的钱包总是更诱人

爱情不讲门当户对——美女为什么嫁不出去

不做广告也能大赚钱——烟草公司反而欢迎烟草广告禁令

究竟谁做了傻子——房屋租金的合理分配 吃亏是福——乞丐只要1美元而不要10美元

谁出卖了主人——鸡为什么会选择自杀 不冒尖也是一种勇——杜拉拉升职与办公室潜伏

第一章 拨开信息迷局：博弈中的谍影与交锋 信息博弈：信息是博弈成败的砝码

被渴死的井底之蛙，赚钱的戴尔电脑 所罗门巧断争子案，华盛顿智捉偷马贼

虚者虚之，批量生产的空城计 不会表忠心，皇帝杀重臣

占便宜吃大亏，赢的永远是商家 没有时机，等待时机 工程师缘何错失珍珠猫

信息就是财富的沃尔森法则 虚假信息：请君入瓮的欺骗

老虎怕毛驴，假信息迷惑真敌人 未卜先知，算命先生的策略欺骗

信息环境下的优劣转换 股市黑嘴，股市内幕消息的天然欺骗

逢人只说三分话，不可全抛一片心 以假乱真，控制朝廷 皮包公司为何大行其道

公共信息的借刀杀人计 和尚为什么买梳子 先说好消息还是坏消息

史玉柱烧钱做广告：买的没有卖的精 柠檬市场：劣币驱逐良币 不选对的只买贵的

二手市场买不到好车 招不到员工和找不到工作的怪事 屈原怀才不遇而小人屡屡得志

会员卡不是蜜糖而是毒药 好酒也怕巷子深 第二章

概率论会说谎：成功是运气好，还是运气不佳与上帝博弈：美女还是老虎的大小概率

是邂逅美女还是落入虎口 概率论不是赌博 血本无归是赌客的唯一下场

我们为什么不能中大奖 每个人的运气都是独立的 巴菲特咬伤自己的拇指

降低失败的可能性 豪赌是建立在实力的基础上 冒险创业：50%的概率就要行动

不赌为赢：博弈的至高境界 石头、剪子、布：混合策略性游戏

警察与小偷的博弈：随机策略是最好的规则 一千次的打击比不上一次的成功

电话断了谁来打 猩猩胜过高明的炒股专家 乱拳打死老师傅

伟大的事业输在小概率事件上 猎鹿博弈：寻求帕累托最优 爱情的麦穗理论与极大极小

寻找帕累托最优 下地狱而不升天堂 新闻大战：同时行动中的优势策略

田忌赛马：相继行动中的优势策略 当没有优势策略时随机应变

洛克菲勒为什么会成为超级富豪 第三章

利益的权衡之道：吃亏还是赚钱 拍卖的陷阱：博弈的支付问题

1美元的困局：1美元如何拍卖成205美分 皮洛斯的胜利 成本=机会成本+沉没成本

收益小于成本的事情不去做 强吃剩饭是更大的浪费

违章停车与理性犯罪决定命运的是选择而非机遇 什么样的选择决定什么样的生活
生活中的霍布斯选择 蔡戈尼效应：撞到南墙就拐弯 及时止损出局 降低选择的机会成本
丢卒保车，以小损失救“局” 乔丹为什么不自己修草坪 鱼与熊掌不可得兼
布里丹毛驴效应 边际效用：好东西不是越多越好 大饼为什么越来越难吃
有钱不一定是幸福 锦上添花不如雪中送炭 做好事的副作用
死刑并不是多多益善 协和谬误：欲罢不能的困局 认赔服输，尽早出局
美苏争霸与骑虎难下 为了整体，放弃局部 比尔·盖茨为什么不弯腰捡钱
放弃是选择的另一种表达 第四章
人性博弈下的决策：骗子不是道德问题 重复性博弈：丈夫会不会真打妻子
大企业为什么很少偷税漏税 为什么火车站小贩卖假烟 情人为什么出卖贪官
欧佩克的成员国没有单独降价 59岁为什么会成为腐败高峰 一报还一报带来双方的合作
不要轻易地背叛 信任是社会的进化：带剑的契约才有效
谁违约就处罚，带剑的契约才有效 真诚不等于轻信 熟人社会是走向共赢的最好策略
欺骗跟道德无关 诚信是重复博弈的手段 诚信博弈：道德遭遇自私 市场经济是诚信经济
一两重的诚信抵得上一吨重的智慧 博弈离不开规则
自己能力范围之外的事，不要贸然答应 贸然接受别人的事，让你里外不是人
不骗别人但要防止被别人骗 第五章
博弈的最佳结局：单赢不是赢，多赢才算赢 零和博弈：有人赚钱就有人吃亏
狐狸与狼的博弈：狐狸得救而狼被困 自己的幸福建立在别人的痛苦上
妻子和小妾的此消彼长 房地产是“棺材生意” 有人欢喜有人忧
做人做事要避免零和博弈 负和博弈：从“冤冤相报”到“两败俱伤”
顶级大师的相互伤害 拆迁公司和钉子户的你死我活 反目成仇的兄弟姐妹
祝福变成了诅咒 正和博弈：共赢中的生存 蜜蜂与农夫博弈：生存中的共赢
瘫痪妻子和聋哑丈夫的恩爱生活 利己未必要损人 苏泊尔和金龙鱼的结亲
从合作中走向成功 奔驰优秀是因为宝马撑得紧 走向合作的承诺
互利互惠是出于双赢的考虑 第六章
纳什均衡：利益天平上的游戏 利益追逐：淡泊明志 晓进退 纳什均衡
对手为什么总喜欢做邻居 与虎谋皮 财富的追逐与争夺
温商的财富观 顽猴博弈：笼子里的利益角逐 事不关己，高高挂起 孔融让梨跟道德无关
利己与利他的悖论 贸易自由与贸易壁垒
想驾驭别人，就要给人好处 三个和尚没水喝，多人博弈协调下的均衡
三人困境，三个和尚没水喝 越来越紧张的电煤 房价为什么越来越高
多人博弈游戏的协调稻草原理，在欲望和贪婪之间的度 压垮骆驼的最后一根稻草
锐志车风波中的小事问题 成功在于积累 欲望还是贪婪 适度污染优于零污染
水温够了茶才会香 一分利息吃饱饭，三分利息饿死人 逐步解决问题最有威力 第七章
竞合博弈：从温柔的独裁到理性的共赢 囚徒困境：精明策略与糟糕结局
两个自愿坐牢的嫌疑人 人质困境：赫鲁晓夫在哪里 增产困境：农业增产不增收
旅客困境：聪明反被聪明误 降价困境：集体自杀的价格大战
房价困境：屡调屡涨的房价 放弃合作者：无奈的生存选择 活路就是比对手跑得快
放弃合作者是因为利益使然 因利而制权 怀疑不如信任 前线士兵为什么不选择逃跑
真正的自利是前瞻性的 第八章 公平博弈：多劳并不能多得 智猪博弈：先动与后动
搭便车的小猪 聪明人的成功经验 等待比进攻更有效 为什么有人主动做大猪
做大猪是职场智者的选择 办公室出风头的菜鸟 刘备的老二哲学 大树底下好乘凉
空手更容易套白狼 聪明者善借：隔山打牛，借力使力 阿迪达斯联姻体育明星
自驾车不如搭便车 沾边名人不平凡 骂名也会成为借力 利用别人的风头让自己出风头
借用其他企业的名气 为什么炒作越来越火 借助“敌人”之力成就自己 第九章
劣势博弈：强者未必是最后的赢家 枪手博弈：能人跌倒在自己的优势上
神枪手常常出局 倒霉是因为太聪明 清官常常遭淘汰 选美大赛成了选丑大赛
置身世外的艺术 幸存者的策略：先发制人与后发优势 找到心照不宣的合作者
避开锋芒行事 从对方内部借力让你以弱胜强 第十章
进退博弈：狭路相逢勇者未必胜 斗鸡博弈：进一步与退一步
债权人与债务人的斗鸡博弈 驴子和驴夫的胜利 没有赢家的朋党之争
退是为了进 懦夫困境：撑死胆大的与饿死胆小的 让对手知道你不会退却
有勇无谋是大忌 坚持下去才有希望 狂人有时候更占优势 呆若木鸡：斗鸡的麻痹政策

让其晓得无稳操胜券的能力 表面的“不为”，是为了实实在在的“为”
鹰立如睡，虎行似病 想得到要装作不想要 明修栈道，暗度陈仓 以情动人，善打感情牌
厚脸皮也是一种资本 强者也要装脚痛 吃亏是福 给占便宜的人一点甜头
小利不取，大利不放 不“冒尖”也是一种作为 暂时退让更容易成功
以退为进，曲线成事 第十一章
目标博弈：南辕北辙也是一种智慧 蜈蚣博弈：从后向前的倒推 海盗们的公平分赃
人生规划的倒推逻辑 农村包围城市 “歪打正着”更容易成功
冬天开业的冰淇淋店 逆向思维的妙用 贬低自我让对方知难而退 一把屠刀揪出屠户
艾科卡的野马汽车 李嘉诚的成功抄底 阿罗不可能定律，是民主还是诡计
少数服从多数的伪命题 投票箱里的妖怪
公平规则下的不公平 阿罗不可能定理：通往民主之路的入口到底在何方 第十二章
经验博弈：墨守成规与变异创新 酒吧博弈：盲从无异于踩上地雷
与大多数人做出相反的决策 热门专业难就业，冷门专业炙手可热
高速公路缘何越来越堵 不要做盲目从众的羊 冷板凳坐成热板凳
长尾理论，站在少数者的人群里
跳出红海，与“蓝海”同行 路径依赖：为什么没有人一步登天 马屁股决定铁轨的宽度
无法预测的蝴蝶效应 成功总是接连出现 僵化的思维无法创造辉煌的人生
在幼儿园学到的最重要的东西 没有人一步登天
避开急功近利的陷阱 分蛋糕博弈：不患贫而患不公 分蛋糕的最后拿蛋糕
责、权、利的一致 农民工讨薪 强者是规则的制定者 滥竽充数是齐宣王的错
制度是最好的上帝 哈定悲剧：无限制的选择是社会灾难 熟悉而又陌生的哈定悲剧
公园的樱桃没有成熟就被摘光 皇帝为什么不能拆除石磨 医疗收费为什么会越来越高
灯塔为什么只能由政府建造 鸡为什么没有繁衍之忧 为什么草场要围起来养羊
世界为什么没有变成疯人院 第十三章
心理博弈：不用钱也能收买人心 破窗理论：假作真时真亦假 破窗的破坏力
重视第一印象 及时修好破窗 克服自身缺陷 制造同仇敌忾
背后赞美对方 脏脸博弈：别人也可以成为你的镜子 谁的脸是最脏的 谁的媳妇出轨了
共同知识的作用 谎言重复成真话
富邻居让你感觉穷 刚柔之间：完全理智的心就是一把锋利的刀
农夫与蛇博弈：防人之心不可无 善良有时也是一种“罪” 让他三尺又何妨
用“柔”来克“刚” 摸清心思再行动 用伪装克敌制胜 脚踏两船并不坏 第十四章
两性博弈：枪炮和玫瑰 爱情博弈：爱了不该爱的人 爱情也是一场博弈
一见钟情会一见就堵 情人眼里出西施 放手也是爱情的智慧
女博士是“第三种人” 婚姻博弈：自古丑女嫁俊男 爱情和婚姻不是一回事
婚姻的帕累托最优 贫贱夫妻百事哀 为什么同居而不结婚 楚汉战争：家庭中的男女博弈
看球赛还是音乐剧 谁来做家务 争吵伤和气 男人有钱就变坏 婚姻不是女性的饭票
第十五章 管理博弈：惩罚不如激励 赚取利润不如收买人心 给员工一个美好愿景
未来的预期与管理 裁员是一把双刃剑 索尼公司为什么能长治久安 激励比惩罚更有效
将能而君不御 管理场中的生意伙伴关系 承诺与威胁：胡萝卜加大棒的艺术
鹰鸽博弈，强硬与温和的演进 胡萝卜加大棒，威胁与承诺并举 下属负重才不会跌倒
与下属保持适当的距离 既要加油又要泼冷水 谋才博弈：二流人才也是人才
人尽其才，物尽其用 用刺头还是用奴才 由显见隐，发掘真才 放错地方的金子就是石头
分槽才能喂好马 第十六章
商战博弈：只有永远的利益，没有永远的朋友 商业谈判里的“胆小鬼策略”和“让步之道”
讨价还价中的“沉锚效应” 摸清别人的底牌 报价是一门艺术 灵活应对讨价还价
以退为进 让对手“束手就擒” 及时扭转谈判局面 给对手最后通牒 商业竞争：兵不厌诈
兵不厌诈，诱使对手出错招 侧面包抄，避免直接攻击 不走寻常路，以反常方式取胜
不要吃独食，让别人也赚钱 先予后取，以诚动人
莫要刀口舔血，保持对风险的警惕 财富博弈：你不理财，财不理你
将鸡蛋放到不同的篮子里 机遇总是眷顾有心人 “钱生钱”永远都胜于“人生钱”
做金钱的主人，而不是金钱的奴隶 第十七章
职场博弈：要竞争更要双赢 游刃职场，办公室政治的空手道 适当地向上司邀功请赏
做墙头草并没有大错 弃暗投明，禽择良木而栖 老板永远是对的 缺点也是优点
顾全别人的面子，你才有面子 拉拢他的同时将真实信息透露给他

对手是最好的成功催化剂 懂得为对手的胜利叫好选对工作，赢在卓越的平台
找到有潜力的职业，才有可能取得大成就 选准池塘钓大鱼
无论何时，都要发挥自己的强项 感谢折磨你的人 雕塑自己最完美的职业形象
把自己当做一个品牌来经营 跳槽是把双刃剑 第十八章
人际关系博弈：钱规则与潜规则低调做人：谦让也是一种武器 低调是一种美德
谦卑会开出鲜艳的花朵 水满则溢，过犹不及 扮猪才能吃虎 隐藏自己的真实目的
出头的椽子先烂 百祸从口出 虚名是浮华的东西人脉就是钱脉：钱吃亏不能人吃亏
为富不可不仁，为贵不可不义 盛赞之下无怒气 朋友多了路好走 把握人际交往的分寸
用人脉延伸你的工作能力 发掘你周围的人脉资源 人脉就是钱脉
多个朋友多条路求人办事：请将不如激将 放长线，钓大鱼 声东先击西 暗中智取
请将不如激将 迂回进取 投其所好 善借后台 自我贴金 第十九章
博弈论的邪恶和缺陷：博弈论不是“万灵药” 弑父娶母的传说先发制人的核战争标准答案的漏洞金融海啸的真相猎人与猎狗的持续博弈附录一
军事战争的博弈策略：兵不厌诈 孙子兵法的博弈论解读 牧野之战的解读 邲之战的解读
赤壁之战的解读 楚汉之战的解读附录二 经典博弈案例：汲取先贤的智慧光芒
秦穆公的婚姻投资 楚齐之争中的信义取舍 先发制人的玄武门之变
李自成、吴三桂、多尔衮的博弈 借权力谋生的慈禧 太平天国合作性博弈的破裂附录三
博弈经济学家 博弈的由来 纳什的故事 托马斯·谢林 博弈论获奖的情况
· · · · · · ([收起](#))

[博弈论的诡计大全集](#) [下载链接1](#)

标签

博弈论

理性

智慧

哲学人生

经管励志

经济学

理性人生指南

现实

评论

很不专业，面向外行的书。

很山寨

如果人是理性的，那么博弈论确实可以用来指导人生。可惜，我们并不都是那么理性。

指导生活，学会抉择。

[博弈论的诡计大全集_下载链接1](#)

书评

[博弈论的诡计大全集_下载链接1](#)