# 实施思维推进策略(发言稿)

来源：网络 作者：红尘浅笑 更新时间：2024-08-10

*第一篇：实施思维推进策略(发言稿)实施“四位推进”策略，提升家长学校教育水平单 位: 昌邑市外国语学校 项目负责人:万春江 翟金花 刘慧玲2024年6月实施“四位推进”策略，提升家长学校教育水平昌邑市外国语学校 万春江 翟金花 刘慧玲一、...*

**第一篇：实施思维推进策略(发言稿)**

实施“四位推进”策略，提升家长学校教育水平

单 位: 昌邑市外国语学校 项目负责人:万春江 翟金花 刘慧玲

2024年6月

实施“四位推进”策略，提升家长学校教育水平

昌邑市外国语学校 万春江 翟金花 刘慧玲

一、项目要解决的主要问题

众所周知，家庭教育是一切教育的基础，在儿童的成长过程中起着举足轻重的作用。但在现实生活中，由于家长的素质良莠不齐，学校对家庭教育的干预力度不够。致使家庭教育仍停留在原始化的水平。

从几句话看当今家庭教育的困境：

1、‚学校是怎么教育的！‛‚家长一点也不管（不负责任）！‛ 一方面反应出家长和老师沟通渠道非常闭塞。另一方面也反应出家长和老师都没有充分认识到自己在孩子成长过程中的巨大作用，做不到互相合作、扬长避短。

2、‚这么忙，开什么家长会‛

分析这句话的动机，我们有三点收获，一是‚不重视‛，家长素质参差不齐，没有认识到家庭教育的重要性；二是‚无引力‛，家庭教育课缺少吸引力。三是‚无约束‛，完全以自愿为原则，管理模式陈旧，不能有效约束家长。

3、‚回去再找你算账‛

‚老师给家长敲警钟，学生被家长敲屁股‛成了现在某些家长会的真实写照。‚讲讲成绩、提提要求‛的传统家长会模式，不能适应新形势下的教育发展的需要。

4、‚老师一次也没提到你。‛

这句话从一个侧面反应出老师是家庭教育‚唯一‛的发言人，是学生情况的‚权威‛评定者。家庭教育课程被局限于课堂内，局限于机械乏味的单一听讲模式。

基于以上分析，家庭教育水平不高，家长学校功能没能很好的落实。

要提高家庭教育水平，关键靠学校，重点在教师。我校实施‚四位推进‛策略，围绕‚提高师资、影响家庭‛这一主题，构建起一个完善的成长体系，为家庭教育的有效实施奠定了坚实的基础。

二、项目主要创新点

1、实施前伸后延式培训机制

2、重视实例研究

3、完善评价体系

4、各具特色的活动推进了家校共育的力度。

三、项目的主要内容

实施‚四位推进‛策略，提升家长学校教育水平：

所谓‚四位推进‛就是思想引领、科研带动、活动促进、评价保障四项措施，目的在于提高教师家校联系水平，以提高师资质量来推进家庭教育在更高、更宽的平台上发展。

策略一：思想引领

1.营造积极的环境。一是学校以国家级“根基教育”实验基地为依托，借助根基教育先进的理念背景与雄厚的师资力量，充分发挥先进文化环境的熏陶感染作用。二是购置了大量的家庭教育方面的书籍，充满智慧与温馨《亲子根基》、《长大不容易》等摆在每位教师手中，在随手翻阅中受到启迪。

2.完善培训机制。一是加大专家引进力度。南京师范大学赵凯教授、全国著名班主任陈宇老师，《亲子根基》杂志的持行主编罗坚教授，中央教育电视台的‚知心姐姐‛卢勤教授等先后走进学校。二是做好培训的‚预热‛与‚保温‛工作。学校每年会把讲座的主讲人、培训内容提前进行公布，学校发放问卷调查家庭教育存在中遇到的问题作好梳理，形成书面材料交给专家。通过提前预热，让培训学习有的放矢。我们通过‚一得‛，真正能‚学有所得‛；利用‚一问‛做到‚学贵有疑‛；通过‚一用‛实现‚学用结合‛。‚一次讲座，多层反思‛的培训保温模式，实现了培训效能的最大化。

策略二：科研带动

1、搭建课题平台。2024年，我们就申报了《提高家长课程实效 促

进学生健康成长》的国家级教研课题，开始了家庭教育课程实效性研究。2024年，我校又被授予根基教育实验学校，这是潍坊市第二个实验学校。以课题为平台，同时，我们在细致规划的基础上，把大课题分解成一个个目的明确、操作性强的小课题。提供给广大教师进行日常性研究，保证了人人有课题，人人在研究。建立起了一个分工明确、结构合理、教研一体、家校同步的研究团队，为家庭教育提供了研究平台与人才保障．

2、开展实例研究五个一活动 以‚进行一次成功的家访，写好一个观察报告，读懂一本家庭教育书籍，设计一次亲子活动，讲好一堂家庭教育指导课‛为内容的‚五个一‛研究为契机，引导教师把‚问题学生‛变成‚老师的问题‛。在研究过程中，始终把反思作为提高效率与质量的有效手段，引导教师不断总结在实现自己教育目的过程中获得的经验和出现的失误。每周两个小反思，每月两个大反思，学期末提交优秀案例并结集成册，建立起家庭教育资源库，推动持续提高。

策略三：活动促进 1.开展特色亲子活动 学校形成了班级系列活动与学科特色活动的家庭教育新形式，有效促进了亲子共成长工程的开展，如，体现班级特色的：‚家庭智力赛‛，‚家教网络聊天室‛、‚家长接待日‛、‚家庭信箱‛、‚学校开放日‛、‚家长QQ群‛、‚电话热线‛等。形式新颖、内容活泼，很受学生与家长的喜欢。体现学科特色的‚我为父母过生日‛、‚我给父母洗洗脚‛、‚我对父母说‘我爱你！’‛、‚给家长的一封信‛、‚今天是母亲节‛等活动，增进了亲子感情，营造积极、温馨、科学、民主的家教氛围。家庭教育不再局限于课堂，家庭教育的教学手段也不再是常规的讲解、讨论。

2、举行各种形式的交流会

一、每学期一次的优秀经验交流会，就是我们总结过去，解答疑惑的重要会议。在这里老师们畅所欲言、质疑解疑，时而感动洋溢，时而针锋相对，时而掌声雷鸣。

二、心理援助团队的形成也使老师们在迷惑

或需要帮助时，随时伸出援助的双手，帮助教师度过心灵的高原期，使教师时常抱有旺盛的工作生命力。

三、校长恳谈会的开展让教师与学校的领导，得以面对面的沟通，及时的获取教育中的矛盾问题，调整和改善学校的管理措施，也让教师工作中的烦恼得以倾诉的机会。

策略四：评价保障

1.建立健全评价制度

为推进学习，学校修订《家庭教育培训标准》《家庭教育教师绩效评定办法》。改变以往只注重成绩、管理质量的评价体系。制度中把家庭教育质量作为第三个重要指标，把自身参与培训与提高情况作为第四项指标。在整个班主作评价体系中，这两个指标所占的比重为40%。用外在的制度约束引导班主任调整工作思路。

2.不断创新评价体系

在实施过程中，我们把评价的主体与客体进行了扩编，让学生、家长、教师既是评价的主体，又是被评价的客体，形成两两之间的互动评价。一是家长评价教师，学校根据上级规定每学期组织不少于四次的集体家庭教育培训交流活动，活动结束后，家长填写评价表，评价老师的课程质量。二是教师评价家长，教师对家长布置家庭作业，以案例的形式进行，汇报学生在家的表现，自行进行原因分析，其作为评选“优秀家长”的依据。三是学生评价老师和家长，以 “优秀家长”二十条，“优秀老师”二十条进行评价，以描述性语言来具体量化家长与教师的教育行为，对家长与教师的言行形成有效制约。通过这种形式每个人都被评价，又都可以参与评价，在参与评价的过程共同改变习惯、树立形象。

三、主要成效及推广价值

1.课题研究结出硕果。国家级家庭教育课题《提高家长课程实效 促进学生健康成长》顺利结题。实验老师有14篇论文或案例获优秀成果奖。

2.根基教育长足发展。2024年学校成立国家‚亲子〃根基‛教育实验基地，2024年11月学校参加‚全国根基教育实验经验交流‛活动，获专家好评。

3．教育专家走进校园。中央教育电视台‚知心姐姐‛卢勤教授、中国根基教育专家罗坚教授、潍坊家庭教育专家张美荣老师等先后走进校园进行家庭教育师资培训。

4．师资质量迅速提高。2024年5月，2位教师获‚中国家庭教育知识传播激励计划卓越人物奖‛。家庭教育的案例、论文在各级各类刊物上发表。师资队伍壮大，有效促进家庭教育质量的提高。

5．校本研究成效显著。学校汇编了《家庭教育案例集》，编写了《生活教育》校本教材，开发的《托起生命的太阳》《生活教育 品格篇》被评为市优秀生命生存生活校本教材。

6．特色学校健康成长。学校先后成为全国百所德育名校、国家级生命根基教育实验基地、山东省文明单位、山东省绿色学校、山东省未成年人思想道德建设先进单位、山东省艺术教育示范校、山东省规范化学校等荣誉称号。

**第二篇：策略思维**

策略思维

第一部分：策略类型

博弈是一种策略的相互依存状况：

你的选择（即策略）将会得到什么结果，取决于另一个或者另一群有目的的行动者的选择。处于一个博弈中的决策者称为参与者，而他们的选择称为行动。

一个博弈当中的参与者的利益可能严格对立，一人所得永远等于另一人所失。这样的博弈称为零和博弈。

一个博弈的行动可能是相继进行。只要遵循法则1：向前展望，倒后推理，就能找出最佳行动方式。

在同时行动的博弈中。

1，首先看参与各方有没有优势策略，优势策略意味着，无论对手采取什么策略，这一策略都将胜过其他任何策略。这就引出法则。

2：假如你有一个优势策略，请照办。假如你没有优势策略，但你的对手有，那么，尽管认定他一定会照办吧，然后相应选择你自己的最佳策略。接着，假如没有一方拥有优势策略，那就看看有没有人拥有一个劣势策略，劣势策略意味着无论对手采取什么策略，这一策略都将逊于其他任何策略。如果有，请遵循法则。

3：剔除劣势策略，不予考虑。如此一步一步做下去。假如在这么做的过程当中，在简化之后的博弈里出现了一个优势策略，应该采用这个优势策略。假如这个过程以一个独一无二的结果告终，那就意味着你找到了参与者的行动法则以及这个博弈的结果。即便这个过程可能不会导出一个独一无二的结果，这么做也可以缩小整个博弈的规模，使其变得更加容易控制。最后，假如既没有优势策略，又没有劣势策略，又或者这个博弈已经经过第二步进行了最大限度的简化，那么，请遵循法则

4：寻找这个博弈的均衡，即一对策略，按照这对策略做，各个参与者的行动都是对对方行动的最佳回应。假如存在一个这样的独一无二的均衡，我们就有许多很好的证据证明为什么所有参与者都应该选择这个均衡。假如存在许多这样的均衡，你就需要用一个普遍认同的法则或者惯例做出取舍。假如并不存在这样的均衡，这通常意味着一切有规则可循的行为都有可能被对方加以利用，这时候你需要将你的策略混合运用。第二部分基本策略

未经协调的选择相互影响，导致糟糕的结果

1，如何走出囚徒困境

囚徒困境：双方在一个活动中都选择自己的优势策略，进行活动，由于一方都活动对另一方的利益产生影响，结果导致双方都遭受损失。

进行具有惩罚措施的合作。

在持续的合作关系中，考虑到对后续合作的影响促使合作双方诚实。在合作结束时间不确定的情况下，也促使合作中行为的诚实。

最后一次合作和单次合作中作弊的可能性巨大，信任无法建立。

2，策略行动

一个策略行动的设计意图在于改变对方的看法和行动，使之变得对自己有利。策略行动包含两个因素：计划好行动路线，和使这一路线显得可信的承诺

本来同时进行的行动，一方通过发出可信的威胁或许诺制造出一种规则，迫使对方按照自己的预期行动。

更多的策略：（围师遗阙）

3，可信的承诺

三个原则：改变博弈的结果；改变博弈；充分利用别人帮助自己遵守承诺

建立可信度的八正道：一，建立一种信誉，二，写下合同，三，切断沟通，四，破釜沉舟，五，让后果超出你的控制。六，小步前进，七，通过团队合作，八，找到谈判代言人。

信誉:反向思考，打破自己的信誉，使承诺失去可信度。—拒绝劫机谈判。决不食言和具有疯狂行为者都可以做出让人信服的承诺和威胁。—策略

破釜沉舟：不留余地，你有行动的自由，你就有让步的自由。（俾斯麦铁血政策）边缘政策：故意创造出一种可以辨认的风险，具有双方不可控制无法轻易承担的风险，在风险之下迫使对方改变行为。

第三部分：协调与合作

多人囚徒困境：学校体育竞赛囚徒困境，参与者都参与其中，全部投入，没有人愿意第一个退出，全部学校陷在困境之中。（可强制执行的集体协议）

混合策略：大桥堵塞和铁路固定同行时间的人流分配。

历史传统优势在未来具有比他更胜一筹的技术更具有不可替代性。（键盘，核能重水轻水的选择）

一个人的选择影响其他人的选择，人数达到临界值，将改变整个局面，使趋势向一方倾斜。（高速路限速解决方案，黑人白人聚集区极化过程）

决策时从全局考虑：每次做一个使自己获得好处的小选择，到最后把自己送上无法选择的大遗憾。

两党立场趋向中点，趋于相似；两点间的等车人问题

选出别人认为最好的股票，均衡可能借助莫名奇妙或一时兴起的狂热达成，每一个差异都可能成为一个点，从而均衡。

自由市场不能正常运行：一历史因素，二，市场调节之外有影影响的事情

投票策略：

投票不反应意愿，大趋势使投票者考虑自己投票的价值。

案例分析

三个不同精准度的射手进行依次对决（推理，弱者的优势选择）走出囚徒困境的另一个方法：强者慈善行为，维护共同利益 传统力量的持久，和力量

个人的自由选择导致的社会悲剧—人口，环境

拍卖一美元的陷阱游戏，慎重选择，进入之后的代价；集体合作的可能 保持出租车许可证布贬值：出租而非出售。IBM出租大型计算机

**第三篇：《策略思维》读后感**

《策略思维》读后感

李超（制造部）

国庆假期拜读了阿维纳什。K.迪克西特和巴里。J.奈尔伯二人所著的《策略思维》这本书，它让我受益匪浅。

咱们中国有句偈语“人生如棋，步步惊险”.所以在我们的人生道路上，要走好每一步，下好每一步棋。而每一步棋，便是我们在与竞争对手博弈。而且对于这盘棋，对于我们每个人来说都是茫然的，因为敌明我暗，它充满着未知。在这棋局里，我们从最初的莽撞，锋芒毕露直到我们的对手，微笑着，不费丝毫气力便将我们辛苦建立的局面瓦解。蓦地，我们恍然大悟，尔后变得内敛、稳重亦变得谨慎。

我们所处的对手是一个极其狡猾的对手，他设陷阱，布奇兵，迂回而战，无一不考验着我们的棋艺。他为我们埋下了一个又一个圈套，等着我们自投罗网，举手投降；他也为我们设置了一个又一个诱惑，仿若一朵朵娇艳的鲜花，等待着我们前去摘取。在面对这些圈套，诱惑，我们不得不保持着高度的警惕和清醒的头脑，识破这些或低级或高明的骗局，继续这场博弈。

博弈----是战争的艺术，《策略思维》这本书用许多活生生的例子，向我这样没有经济学基础的读者展示了当今比较流行的博弈学说。博弈是指在一定的游戏规则约束下基于直接相互作用的环境条件，各参与人依靠所掌握的信息，选择各自策略行动以实现利益最大化和风险成本最小化的过程，简单说就是人与人之间为了谋取利益而竞争，亦友亦敌。人生一直就是一个选择与被选择的过程。

此书把我们生活中经常遇到的问题和困惑从博弈论的角度进行了分析和论证并试图从中找到一个最佳的解决办法，从而使我们从另外一个角度看待问题，更加明了清楚的认识这个世界。，它是一本挑战智商的书……

人生就是一场博弈，这场博弈并非只有起点与终点，在这过程里，有时我们占上风，有时他人占上风，而这便是顺境与逆境。在这其中，我们应懂得在顺境中不陶醉，在逆境中不气馁。曾记得《易经》中有泰、否两卦象，两卦象相辅相成，否及则泰来，如此环复，就好比失败是成功的开端，而成功亦是失败的缘起。而我们总是渴望着美好的成功的到来，殊不知为了成功，我们先要学会失败，前人总说一个人的成功往往是在一次次失败后总结，积累经验所取得的。善于对失败总结的人是智者，不怕失败的人是勇者，被一次失败就打倒的人是懦夫，不能正确认识自己失败的是愚人。而智者不惑，勇者无惧，懦夫气馁，愚人无救。

从《策略思维》中我们从小故事中细细品味，当我们处于优势的时候要先观察对手出牌情况，然后选择最稳妥最有效的策略将优势转化为胜势，当我们受制于人、处于被动地位之时，我们要解放思想切不可畏手畏脚，运用最大胆、最强势的方式将对手一击致命，争取一举扭转乾坤。

拜读此书的过程中，联系到我们日常工作过程中，一直在博弈的例子。如：

1、竞争谈判

我们和客人谈判的时候，一定要一击击中，不要拖延，当机立断，不给对方时间上的思考，击中要害，不给对手还击的机会。当然谈判前做充分的功课，知己知彼，方能做到百战百胜。因为谈判的时间越长，蛋糕就越变越小，如同罢工一样，都停产就没有利润，没有工资发，所以解决的方案是，从谈判可能持续到的最后一天发生的情形倒推，推到谈判发生的第一天，直接给一个条件，把问题解决，符合双方的利益。速战速决，不给对方予过多的时间去思索。

2、针对两阶段出价法

根据市场经济原理，占据市场先机的产品先卖的人赚的多，后卖的人拿的钱少，以此吸引人都先来卖。破解方式就是用均衡折中的方式稳定出价。先卖的人赚的多，后卖的人拿的钱少，以此吸引人都先来卖。破解方式就是用均衡折中的方式稳定出价。把议价权牢牢掌握在自己手中，成为真正的市场赢家。

3、阻吓

古人云：上兵伐谋，其次伐交，其下攻城。所以在必要的时候露出锋芒，不战而屈人之兵。必要时要制造市场资源的恐慌心理，埋下价格高涨的伏笔。即使手握解决方案，但也一定要将最坏的结果先铺设，从而能制造利润的最大化

4、小步前进

一笔大交易，如果怕被违约，那么可以小步前进，一次交换一点，任何一次失败了，损失只是这个大项目的一小部分。因此小部分的违约不符合利益，这个项目就会很容易的走完。因为一口吃不了一个胖子，如果稳定的小步发展，建立信任感，以服务取胜。

5、价格战

对于价格战，最好的策略是使用一小部分的商品去参与，因为小货的杀商力度非常的强悍，但损失不会大，从而打击对手的心里，对我们后续的出价捉摸不透。

总之，书介绍的内容还是不错的，但是过多的强调如何让自己的利益最大化，但个人认为更多的是要研究如何走出囚徒困境，如何通过合作实现双赢。

**第四篇：《策略思维》读后感**

当阅读完《策略思维——商界、政界及日常生活中的策略竞争》后，才发现原来博弈论的思想竟然无处不在。因为，只要我们做决策，就要分析利弊，选择得失。从长远来看，我们需要制订中长期目标并将其分解为阶段性的分段目标，通过实施，才能达到预定的目标。通过阅读本书，我想我已经学会了这些基本理念。

一、知己知彼 百战不殆

本书第三章《看穿对手的策略》着重通过优势策略和劣势策略的分析，寻求均衡策略。文中以《时代》和《新闻周刊》的封面之争和价格之战来具体阐释，不过，需要注意的是，优势策略的“优势”不是对你的对手的策略占有优势，而是对你自己所选择的其他策略占有的优势。无论对手采用什么策略，某个参与者如果采用优势策略，就能使自己获得比采用任何其他策略更好的效果。而均衡策略就是本文开头提到的《美丽心灵》男主角原型约翰•纳什所提出的博弈理论，后来被大家称为纳什均衡理论。它也变成了指导同时行动博弈的重要法则的基础。

二、向前展望 倒后推理

“向前展望，倒后推理”是本书努力向读者所展示的另外一个重要论点。其含义就是首先确定自己最后希望达到神明目标，然后从这个结果倒后研究，直到照出自己现在应该选择哪条道路，这样才能保证以后可以达到那个目标。这和中国古训“凡事预则立，不预则废”所阐述的道理是一样的。试想，如果没有明确的目标，怎能判断下一步该如何走?另外，只有大的目标还不行，需要将其细分为每个阶段性的目标。这样，一方面不至于为目标所累，另外一方面可以做到目标的切实可行。正像10000米赛跑，参赛者需要制订详细的赛跑策略，通过一圈又一圈的完成最终实现全程的赛跑。由此可见，“向前展望，倒后推理”的理念无论是个人或者是一个组织都是适用的。

三、竞争协作 实现双赢

在零和博弈中，参与者需要选择自己的最优策略。而在非纯粹冲突的博弈中，也存在着合作的成分。我们需要运用纳什均衡的原理，做出最佳选择。通过有效处理既竞争又协作的关系，参与博弈的双方可以实现双赢。否则，可能导致参与者的两败俱伤。因为一旦陷入囚徒困境，参与方就会设法逃脱，寻求大家一致愿意看到的合作的结果。而非参与方可能更希望看到参与者困在中间无法脱身，以便从中得利。只有做到先合作再竞争，也许才能实现较好的结果。

四、所感所悟

虽然看完这本书，对博弈论的知识只是达到一个浅层的了解，未能进一步深入剖析个中奥妙。但是，本书对博弈论的解释以及案例分享，重新认识博弈论并不是如此苦涩难懂，只要学习，没有东西是我们不能掌握纵使不能掌握全部。我能预见在往后的工作中，能在谈判，沟通以及与内部人员以及外部供应商合作中可以用到工作当中，以学为用，用心感受。

**第五篇：《策略思维》读后感**

身背博弈走天涯

-------《策略思维》读后感

最近看了《策略思维》这本书，感触颇深。策略思维又名战争的艺术, 耶鲁大学教授奈尔伯夫和普林斯顿大学教授迪克西特的这本著作，用许多活生生的例子，向没有经济学基础的读者展示了当今比较流行的博弈学说。博弈是指在一定的游戏规则约束下，基于直接相互作用的环境条件，各参与人依靠所掌握的信息，选择各自策略（行动），以实现利益最大化和风险成本最小化的过程，简单说就是人与人之间为了谋取利益而竞争。人生一直就是一个选择与被选择的过程。古人言：有得必有失。如何让自己在得到某种东西所花费的代价最小，这就是选择的艺术。《策略思维》就是这么一部介绍如何选择的书，把我们生活中经常遇到的问题和困惑从博弈论的角度进行了分析和论证，并试图从中找到一个最佳的解决办法，从而使我们从另外一个角度看待问题，更加明了清楚的认识这个世界，所以我认为它也是一本充满了智慧的书。

当看到书名的时候，这本书就深深的吸引了我。但当怀着极大的兴趣读完之后，又有或多或少的失落之情。每个人都希望自己的生活过的简简单单，没有太多的勾心斗角和尔虞我诈。可是社会就是那么的复杂，我们想找片净土都是那么的难！要想寻找到自己心目中的梦的终点，就更难了。所以我们必须去博弈，其实我们也都处于不停的博弈之中，每天都将会与形色人种进行博弈，可以说每件事上都存在着博弈的原理在其中。被逼无奈，所以要学习一些基本的博弈知识，才能不被别人在这个过程中给淘汰出局，被强者给吃掉，才不会像股票一样被利空。然而在很多情况下我们连选择的余地也没有。比如作为一个国家，在各种世界性大会上都要诉求本国利益，与其他国家展开博弈，在这种政治角力中如果过于追求自身利益而不担当责任会使人类陷入两难的境地，“哥本哈根气候会议”是国家博弈而草草收场的典型。作为一般的劳动者，我们在市场上买卖商品的时候与店主讨价还价，最终交易价格是你所愿意承受的吗？我们有能力和公司就工资 1

问题进行讨价还价吗？在面对拆迁蛮人来临的时候，我们可以选择不让他们拆迁并理直气壮地反击吗？在面对听涨会的时候，我们有权说不吗？在机会不平等的社会中，面对种种无权选择的时候，我们只能在被选择之后，选择让自己如何更好的适应这种被选择，这也需要博弈知识。

学好博弈论可以使我们在生活中成为游刃有余的智者，无论前期遥遥领先还是后期受制于人，只要我们运用博弈论，都会使我们最终一骑绝尘或者后发制人。从《策略思维》中我们从小故事中细细品味到了博弈论的真谛，当我们处于优势的时候要先观察对手出牌情况，然后选择最稳妥最有效的策略将优势转化为胜势；当我们受制于人、处于被动地位之时，我们要解放思想，切不可畏手畏脚，运用最大胆、最强势的方式将对手一击致命，争取一举扭转乾坤。足球运动就是一个很好的博弈论试验田，6月南非世界杯刚刚落下帷幕，本届的巴西足球虽褪去了华丽的外衣，但依然是一支傲视群雄的队伍，与荷兰的四分之一决赛在上半场以压倒性优势一球领先。下半场荷兰孤注一掷、放手一搏，而巴西在被追平后心态失衡，导致被罚下一人，最终成就了荷兰的逆转而被淘汰，在这场场外的心理博弈中荷兰笑到了最后。从中我们可以领悟到也许你一时的人生失意是冥冥之中的刻意安排，寻求合适的道路，创造良好的机遇，一鼓作气、放手一搏，也许你就会成就属于你的人生经典逆转大戏。

博弈都在强调实现个人利益与损失之间的比例最优化，如果每个人都可以利用你所处的环境和所具有的各种资源进行博弈，这样在彼此的博弈中就达到了制衡，所以，学习博弈，也是创造和谐的人际关系和均衡彼此利益的一种有效手段。每一次的人际交往都可以简化成两个基本选择：合作或背叛。但是事实是，有些人根本就不懂何谓博弈，更谈不上去博弈，结果自己就处于不利的地位。作为年轻人，在入纷乱复杂的社会，我们要学习博弈知识，利用博弈的思想来武装自己。至少可以让自己在弱者的自救中利益损失最小化。如果你想有一番作为，更应该去学习博弈，与强者争食物，获取利益的最大化。但

是我们如果处于强势的话，就应该网开一面，给弱者一些让步。学习博弈，就是与强者争食，为弱者争利，让社会达到公平、公正、和谐。

现在流行的博弈论的书籍主要都是国外的一些著作，这不仅让我认真思考了一下，难道我们有着五千年悠久文明历史的国度，就没有相关博弈论的知识吗？其实不然，博弈之道古已有之,但博弈思想的系统化、数学化却是近几十年在西方发展起来的。“博弈论”的英文是Game Theory,Game的本意是“游戏”,Game Theory直译中文是“游戏理论”。中国的博弈论思想有悠久的历史:早在两千多年前,中国的祖先们就已经在运用博弈论的知识进行教育、娱乐、军事等活动,并产生了丰富的理论成果及著名的事例。小学课本中的“田忌赛马”，就是一个典型的运用博弈理论取得胜利的例子；战国时期的“合众连横”也能作为经典的博弈论案例。

中国普通老百姓在生活中也善于运用博弈论，只是我们缺乏相应的归纳总结罢了。中国的麻将文化源远流长、根深蒂固，曾有人调侃北京奥运上的“和”字除了和谐奥运外还包含麻将文化，可见中国麻将已成为百姓茶余饭后的重要娱乐活动。在麻将里面也包含着林林总总的博弈论，四个人坐在一起切磋，既要保证自己和牌又要不给对手机会，这就需要运用博弈论去揣测对手的意图，冒险和诡计穿插其中，让对手防不胜防，自己成竹在胸，最后举重若轻地赢下牌局。所以在当下主流国外博弈论的相关知识的时候，我们不能妄自菲薄，要明白我们祖先是很有造诣的，我们经过努力也是能取得成功的，在面对国外学说冲击的时候，我们要始终坚持不盲目排斥，坚持取长补短，坚持师夷长技以制夷的方针策略。

在当今这个信息发达、相互交融的时代，我们在学习国外先进的博弈论理论、科学的数学博弈论证方法，同时国外很多学者、民众也在研究中国古代的经典博弈事例和理论。中国的“田忌赛马”几乎被世界各国所传颂，特别是在世界竞技体育领域已成基本的竞技策略。智慧化身--诸葛亮的“空城计”更是经典博弈论的体现，诸葛亮料定谨小慎微的司马懿不敢贸然攻城，于是坐在城楼上羽扇纶巾、长袖轻舞、气定神闲，让老对手司马懿不敢轻举妄动，最后鸣金收兵，使得西城得以保全，最重要的是扼守住了进蜀要冲，居功至伟。在国外很多研究诸葛亮的著作中，空城计是津津乐道的一个话题。这些都是古人留给我们宝贵财富，有了这些理论，真正让我们后人感到“授之以鱼不如授之以渔”的快乐。西方学习中国古代经典博弈案例，中国人也在学习西方的先进博弈论实证理论、博弈数学理论等。纳什均衡博弈、囚徒理论等等这些都已成为国内博弈论教育、学习的重点内容，通过西方先进的博弈理论，我们引入了风险机制，建立了完善的风险控制体系，也引入了激励机制，创造了良好的绩效评价体系。这些理论的引入、体系的完善，有助于国内企业提高效率，进而提高市场竞争力，起到事半功倍的效应。因此，我们可以看出，目前国内外的博弈论已经取长补短、相互交融、溶为一体，成为一个完善的博弈论体系，为全世界人民所运用。

诚如《策略思维》译者所说“生活本身就是一场一环扣一环的漫长博弈”。我们每个人都不是局外人，在生活中都需要洞悉周围人的一举一动，对自身行为作出有效预判，指导自己作出正确决策，这样我们才能成为一个左右逢源、收放自如、胜券在握的博弈高人，能由细微的动静谋划全局走势，达到“水晶帘动微风起，满架蔷薇一院香”的骄人效果。

本文档由站牛网zhann.net收集整理，更多优质范文文档请移步zhann.net站内查找