第一图书网, tushu007.com

<<无赖竞争理论>>

图书基本信息

书名：<<无赖竞争理论>>

13位ISBN编号：9787544239776

10位ISBN编号：7544239772

出版时间：2008-2

出版时间：南海

作者：朴赞熹

页数：283

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

第一图书网, tushu007.com

内容概要

竞争理论是为了用数学方法分析个人或企业之间相互作用而形成的学问。
普林斯顿大学著名的天才数学家、物理学家冯·诺伊曼（Von·Neumann）博士与经济学家摩根斯顿（Morgenstern）博士共同开创的学术领域，而且他们的学生——《美丽心灵》中的约翰·福布斯·纳什（John Forbes Nash Jr.）教授也因为竞争理论领域的贡献，获得过诺贝尔奖。
竞争理论是在20世纪末的经济学理论中最璀璨的理论，而且在经济和经营领域中，发展成用数学方式分析企业战略的学问。
在第二次世界大战时期，还应用于战争的作战方案制定等方面。
无赖竞争理论不仅应用于近代政治学、法学、心理学等社会科学领域，而且适用于生物学的进化论解释中。

作者简介

朴赞熹，教授，在韩国首尔大学经营学学院及东研究院读书时，特别喜欢将学习、运动以及工作结合在一起。
对于朴赞熹教授来说，在学术界、企业界、政坛、舆论界的奋斗也是一种学习过程。
在大宇集团担任会长秘书期间，朴赞熹教授加深了对世界的认识。
他在哈佛大学研究了经营战略，并获得经济学博士学位。
另外，朴赞熹教授担任过IT企业的中央人事委员会科长。
他目前在中央大学担任教授一职。
朴赞熹教授是在经济现状探讨中形成核心议题的各报纸专栏的负责人，而且是MBC“随手抓到的经济”节目的主持人。
通过学校内外有特色的讲课和MBC、EBS等电视媒体，把较艰深的知识利用浅显易懂的方式普及到大众中。
另外，朴赞熹教授一直通过政府革新委员会、企业支配救助改善中心的活动，为解决企业的现实问题尽最大努力。
朴赞熹教授认为，只要国民不做多余的事情，就更能确保国家和企业发展。
所以，他决定教训那些“用谎言和文字扰乱世界的人。
”

书籍目录

绪论战略性决定与竞争理论看似伟大的理论，其实也都是骗人的手段通过竞争理论认识的世界PART 1 战略性思维的必要性为什么一定要逃避理工科呢？
成为千里马，还不如成为识马的伯乐！
为什么表演的是狗熊，而收钱的是驯兽师呢？
不能盲目地相信老师的话狮子与农夫（对伊索寓言的竞争理论分析）只要相信对方，就会失败！
守护和氏璧的方法善良的君主会失天下，而残暴的君主会得天下背水一战=过河拆桥各企业使用的背水一战开跑者与次动者不完整的就是最完整的事物，而最完整的也就是最不完整的事物不仅是动物，连遗传基因也在进行着冷酷的生存竞争PART 2 团结与背叛什么叫竞争状况？
只有正确描述竞争状况，才能制定正确的战略分析西部牛仔们的决斗现象为什么大部分人喜欢剖腹产，而不喜欢自然分娩呢？
能否克服“公有物悲剧”呢？
韩国小说《学》与美国小说《二十年后》每天见面的仇人胜过偶尔见面的朋友为什么农村的人比城市的人更淳朴？
不能相信不贪图金钱的手下宽容是快乐的，复仇是痛苦的按照有罪推论的原则处罚吧！
不惜雇用黑手党也要防止重新合议有助于防止背叛的几种秘诀PART 3 煽动、谍报、扰乱《美丽心灵》中的约翰·福布斯·纳什教授凭什么获得诺贝尔奖呢？
简单又复杂的双赢竞争压制气势，站在网络的中心只要开始倾向一方，就无法控制局面为什么君主背后都有胎梦、神话或巫师的预言等故事呢？
愈是重要的决定愈应该用掷骰子的方法来决定诺曼底登陆作战仅仅是一种单双数的游戏没有百战百胜的战略谍报与伪装在体育运动中经常采用的伪装战术计算混合比率的方法右撇子选手应该出左拳只有练习左手，才能有机会使用右手艾滋病病毒成功记在莱茵河畔上的防御要胜过阿尔卑斯山脉上的防御PART 4 信任、名誉、无赖为什么不能提高分数？
兔死狗烹=兔生狗生如果我说谎，您就在我的手掌上熬汤吧！
如果能够相信政府……人质的作用愚笨而有公德的人才能成为领导者……为什么会嘲笑听话的男友呢？
连美军也惧怕的天下无敌“无赖”连牛角都能拔掉的无畏精神如果不是无赖，就假装成无赖吧！
假装成无赖时应注意事项只有无赖才能制伏无赖我只打一个人！
胜过亿万富翁的资产——恶名东北亚具有无赖精神的朝鲜民族PART 5 协商、监视、信息化关于协商状况的理解提高自己利益的协商秘诀为什么实际测量后才能知道长短呢？
必须在鲜血中对峙的残酷持久战世界上最难实行的战略——持久战必须攻击对方最薄弱的环节代理人问题与道德风险黄瓜愈来愈新鲜，而银行却逐渐散漫的理由必须加强连坐制！
恶性生循环构筑良性循环的逆向选择只要顶着大石头上山，就能解决就业的问题必须改变“教授必须为学生传授有益知识”的偏见不要购买活着的千里马，应该购买断气的千里马PART 6 教科书上找不到的实战技巧源义经与岳飞只有没有能力的人才能升职在注定要投降的战争中，应该以强硬的姿态玉石俱焚如果由黑手党来维持治安？
坛军说不定是暴君呢？
与敌人共枕笑里藏刀比敌军更可怕的就是我军不要贪图小便宜，应该保持平静的心态如果经常被夸奖，就必定会失败为什么要把今天的事情拖延到明天呢？
与自己竞争中即使采用知己知彼的战略也难获胜花钱也要买年轻时的坎坷经历过于聪明的人也难获胜偶尔为毁约而签定合同吧！
只要放弃传统观念，即使打县令的耳光也能活下来结论要制造能战胜的竞争转变竞争状况的方法中标：Signal和Perception Game我们可以改变竞争的范围战略性先制=制造有利于自己的竞争状况的分析与战略的制定关于协力合作的对象，必须采取双赢的战略必须把敌对关系的对手推入混乱中持续关系中的团结：保证信赖，而且准备针对背叛的报复短期关系的团结：意见沟通和有效的领导非常重要

章节摘录

PART 1 战略性思维的必要性　　为什么一定要逃避理工科呢？
理工科的逃避现象是韩国社会中比较严重的社会现象。
如果韩国年轻人都逃避理工科，那么将来的韩国社会就无法培养出所需要的科学家和理工科学者。
那么，为什么韩国学生一定要逃避理工科呢？
大部分人认为，现代年轻人讨厌乏味的数学或科学研究，因此忽视理工科的学习。
但是，在医科方面，即使学习期间的课程非常艰苦，也有很多优秀的年轻人去报考。
由此可知，以上的解释就缺乏说服力。
其实是因为理工科毕业生的经济收入远不如医科、法律系、经济学系等热门科系的毕业生，因此才导致了年轻人逃避理工科的现象。
假设目前韩国社会严重缺乏理工科人才，而且根据供需法则，只要需求超过供给，就会提高供给的价格，藉此逐渐减少需求量，而逐渐增加供给量。
意即在韩国社会目前状态下，如果社会需要理工科毕业生，企业或研究所应该改善理工科毕业生的待遇，而且理工科毕业生的工资达到医生、律师或经营者的水平时，自然会有很多优秀的年轻人报考理工科。
换句话说，只要企业不提高理工科毕业生的工资待遇，韩国社会缺乏理工科毕业生的假设就不能成立，反而说明了韩国社会并不需要更多的理工科人才。
那么，韩国的企业家为什么不提高实际生产出优秀产品的科学家或工科学者的待遇，反而提高不生产任何产品的经济学科毕业生的待遇呢？
首先，必须分析形成企业利益的来源。
很多人认为，汽车公司的效益是由汽车的优良质量来保障的。
但是，如果世界上的所有汽车公司生产出比自己公司更优良的汽车，将会导致什么样的后果呢？
这些汽车公司为了提高自己的效益，即使汽车的质量再好，也会关门停业。
其实，简单地提高自己公司的质量根本不能产生效益，只有自己公司汽车与其他品牌汽车之间存在一定的质量差距，才能保证公司的利益。
在经济学中，这种现象称为“垄断地位”。
当然，在唯一生产出优良产品的情况下，所得的利益会最大。
即使有几家能生产同样质量的企业，只要产品质量比自己差的企业多于同样质量的汽车企业，依然能够保障一定的利益。
这种垄断地位即是利益的来源，而且适用于企业和个人。
即使自己的能力很强，只要加入拥有很多优秀人才的组织，就很难升职；相反地，如果组织内部其他成员的能力远不如自己，就会有很多升职的机会。
根据垄断地位的原则来看，韩国科学家或工科学者具有什么样的垄断地位呢？
假设一个工科学生拥有韩国国内最优良的汽车制造技术，那么这位理工科学生能否得到韩国国内的认可呢？
答案是否定的。
因为他必须跟美国、日本、欧洲的汽车技术员进行竞争。
也许他在韩国能生产出国内最好的汽车，但是韩国消费者不仅可以买国产汽车，还可以购买进口汽车，因此除非他生产出世界上最好的汽车，否则就无法在国内成为汽车制造技术最优良的人。
相反地，汽车销售能力最优秀的营业员其垄断地位会是怎么样呢？
也许这位营业员的客观能力不如美国、日本、欧洲的优秀营业员，但是国外的营业员只是在自己国家最优秀，而在韩国没有广泛的人际网络，而且不会说韩语，更不了解韩国文化，因此在韩国公司也不一定能取得比国内普通营业员更好的业绩。
总之，韩国科学家或工科学者必须跟世界各地的科学家或工科学者竞争。
相反地，韩国的营业员根本不需要跟国外的优秀营业员竞争。
因此对于韩国企业来说，聘请国内最优秀的理工科生时，不一定能开发出世界上最优良的新产品（因

此宁愿直接购买国外昂贵的生产技术），但是如果聘请国内优秀的营业员，就可以成功地提高销售额。
这就是理工科毕业生受到冷落，而营销专业毕业生深受欢迎的理由。
不仅是营业员，在医生和律师的职业中，这种现象更为明显。
韩国的医生和律师必须通过国家的考试，才能获得执业资格，因此不需要跟国外的优秀律师和医生进行竞争。
所以提高个人或企业的自我开发能力固然重要，但是也应该认真考虑适合发挥自己垄断地位的行业。
为这些选择而思考的过程，就是战略性思维过程。
成为千里马，还不如成为识马的伯乐！
日本SONY公司的代表性产品应该是随身听。
以前很多日本年轻人喜欢用大型录音机听音乐，因此SONY公司从这些年轻人身上发现了这种随身听的商机。
虽然随身听的创意是由SONY公司的社长所提出，而他对机械一窍不通，最后还是由SONY公司的技术人员制作出了这种随身听，但是从来没有人认为这种随身听是那些技术人员发明的，而是把制作小型随身听的功劳全部归功于SONY公司的社长。
在产业革命时期，有位著名的发明家经常把自己的发明成果丢弃在院子里，结果被邻居家的商人偷走，并申请了专利，商人反而因此赚了很多钱。
其实，在社会发展的过程中，经常发生类似的事情。
虽然发明家发明了那么多东西，但是始终不知道哪一种才是能够赚钱的发明，因此即使被别人偷走也不算很冤。
企业家虽然没有技术，但是懂得产品的价值，而且果断地投资，并把别人的发明转变成了商品。
由此可见，企业家有充分的理由占有大部分利益。
即使新产品的制作是由技术人员来完成，但是寻找出能够带来效益的好产品，并决定投资生产新产品的销售人员或企划部长，他们才是提高效益的第一功臣。
选择错误的方向或盲目埋头苦干的人或企业，是不会取得好成绩的。
如果选择正确的方向，就可以避免不必要的损失，即使是能力较差的人，也能取得更好的成绩。
战略是指选择这种方向的决定性技术，而竞争理论是有系统地总结这些战略的学问。
唐代著名的文人韩愈说：“千里马常有，而伯乐不常有。”意即像千里马一样的名马在任何时代都可以找得到，但是却不一定都有识马的伯乐。
千里马是马中飞龙，必须吃普通马的几倍饲料，才能真正发挥出潜能，但是如果主人不识千里马，再有能力的千里马也只能像普通的马一样平平淡淡地过生活，而且逐渐埋为什么表演的是狗熊，而收钱的是驯兽师呢？
俗语说：“表演的是狗熊，而收钱的是驯兽师。”意思是虽然是通过狗熊的演技来赚钱，但是所有的收入都属于驯兽师。
在这种情况下，很多人会同情狗熊，但这种事情并不冤枉，而是很合理、很自然的现象。
虽然世界上有很多狗熊，但是只有驯兽师才拥有通过狗熊的表演来赚钱的战略性思维，并且只有他付出很多努力去训练了狗能因此所得到的回报自然会属于驯兽师。
这就是该俗语的真正涵义。
在古罗马帝国时代，每次打胜仗时都要举行一次凯旋仪式。
但是在仪式中，乘坐四马车参加阅兵的并不是指挥战斗的将军，反而是连战场都没有去过的皇帝。
难道这不就是“表演的是狗熊，而赚钱的是驯兽师”吗？
但是，正因为皇帝选拔了优秀的将军，而且及时保障军粮，才获得了战争的胜利。
历史上，有很多像尼罗这样的暴君杀害了所有像提图斯一样有赫赫战功的将军。
由此可见，不杀害忠良，而是把有能力的将军委以重任的举动，本身就已经是皇帝的功绩了。
许多历史事件证明，与勇猛的将军相比，冷静的战略家才是打胜仗的关键人物。
战胜特洛伊的并不是当时最勇猛的阿基利斯，而是巧妙地利用特洛伊木马的奥德修斯。

另外，在楚汉大战中，虽然项羽拥有压倒性的军事优势和以一挡百的武力，但是最后还是败给了刘邦。
在三国演义中，曾经不可一世的袁绍也败给了枭雄曹操。
据历史学家分析，项羽与袁绍失败的主要原因是，他们没有采纳范增与沮授等谋士的战略。
回想起来，人类并非体格最优秀的动物，也不是拥有最出色团结力的动物（与野狗或鬣狗等动物相比），更不是最勤奋的动物（与海狸等动物相比）。
更令人惊讶的是，黑猩猩的记忆能力超过人类。
但是人类拥有制造工具的能力，因此可以弥补自身的缺点，而且懂得饲养牛、羊等家畜，还懂得利用马等交通工具。
另外，人类懂得利用狗的本性来防止野狼的袭击，因此人类就成了万物的主宰者。
没有战略性的思维或对正确方向的认知，而只知道一味地埋头苦干，其导致的错误结局，就如同于把上帝赋予人类的珍贵礼物丢弃到垃圾桶一样。
不能盲目地相信老师的话　　曾经教过我的教授讲述了这样的故事：允许学生们自发性地参加考试，但是不参加考试的学生只能拿到B学分，而参加考试的学生绝对拿不到B学分，只能拿到A学分或C学分中的一个。
问卷调查结果显示，很多学生宁愿只拿到B学分，也不愿意去参加考试。
他们认为，这种选择既可以逃避令人头痛的考试，又能拿到不算糟糕的B学分。
那么，不参加考试学生是不是做出了最明智的选择呢？
其实，他们并没有得到“最明智”的结果。
首先，只有大部分学习成绩优秀的学生愿意参加考试，而缺乏自信或学习成绩较差的学生就不愿意参加考试，因此只有足够实力拿A学分的学生才会去参加考试。
当然，考试结束后，老师就会根据答题的情况来打出A学分或C学分，但是批卷结果肯定是大部分学生能拿到A学分。
即使很清楚考试的结果，喜欢批卷的教授还是很认真地批改试卷，但是批卷并不是很轻松的工作，因此大部分教授就不会认真地批改试卷。
如果教授认为大部分学生能够拿到A学分，他们就会大概地批卷，甚至不会去检查试卷，直接根据参加考试的学生和不参加考试的学生名单打出A学分和B学分。
在这种情况下，如果学习成绩较差的学生参加考试，就很有可能拿到A学分。
但是，大部分学生不愿意参加考试的理由是，他们认为老师会严格地批卷，因此担心拿到C学分。
战略的概念，或者竞争理论的出发点就在于“不能完全相信对方的所做所为”。
俗语说：“相信别人就能享福。
”但是竞争理论中首先不能相信这些俗语，这就是竞争理论的出发点。
狮子与农夫（对伊索寓言的竞争理论分析）　　到底该不该相信对方的承诺呢？
这就需要一定的远见。
也许大家都听过下面的伊索寓言吧！
很久很久以前，树林里住着一只雄狮子。
既然是一只雄狮子，应该爱上母狮子，但是它却偏偏爱上了路过的一位小姐。
陷入爱情的雄狮子就偷偷地跟着小姐回家，后来发现这位小姐就是邻村农夫的女儿。
深夜，雄狮子悄悄地敲响了农夫家的门，并跪在农夫面前表达了自己对小姐的爱慕之情，说道：“请允许我跟您的女儿结婚吧！
”被雄狮子的举动惊吓到的农夫，赶紧找女儿商量了一番，然后便回答说：“其实我女儿也很仰慕您的雄威，但是她很害怕您那锋利的牙齿和趾甲，因此不敢轻易答应您的请求。
”　　听完农夫的话，雄狮子毫不犹豫地拔掉了牙齿和趾甲。
当然，大家已经猜到故事的结局了吧！
结果，农夫不仅没有答应雄狮子的请求，反而用木棍打跑了拔掉牙齿和趾甲的雄狮子。
在这段寓言中，雄狮子没有考虑到农夫的立场。

这世上有哪个父亲会把自己的女儿嫁给雄狮子呢？
但是，如果农夫贸然地反对雄狮子的要求，就很容易惹恼雄狮子，这样不仅牺牲女儿的幸福，甚至全家人都有可能被雄狮子吃掉。
下面就用竞争理论的图表来分析农夫与雄狮子之间的利害关系吧！
　　由图表可知，只要拔掉狮子的牙齿与趾甲，农夫就有两种选择：把女儿嫁给雄狮子，或者拒绝雄狮子的请求。
不管事先如何承诺雄狮子，只要雄狮子答应拔掉牙齿和趾甲，农夫就会拒绝雄狮子的要求，而且用木棍赶走雄狮子。
　　但是，如果雄狮子拒绝拔掉牙齿和趾甲，而且继续要求农夫嫁女儿，那么农夫就只能拒绝雄狮子的要求并接受它的报复，或者勉强把女儿嫁给雄狮子。
在这种情况下，为了全家人的性命财产，农夫就会把女儿嫁给雄狮子。
　　虽然农夫承诺“如果雄狮子拔掉牙齿就同意结婚，而如果不拔掉牙齿就拒绝结婚”，但是心里却想：“如果雄狮子拔掉牙齿，我就赶走它，但是如果它拒绝拔掉牙齿，就只能委屈女儿，答应雄狮子的求婚了。
”　　但是单纯的雄狮子并没有看穿农夫的这种意图，轻易地相信了农夫的承诺，并做出了错误的选择。
　　在任何情况下，都不能盲目地相信对方的话。
在处理重大事情时，必须站在各自的立场上，分析对方能选择的可能性，然后再确定自己行动的计划。
在竞争理论中，这种思维方式称为倒推式思维方法。
即是不能按照从现在到未来的顺序分析问题，必须先预测对方未来的行动目的，然后才能选择自己的行动，这也就是时间逆转的思维方式。
　　只要相信对方，就会失败！
　　其实，连五岁小孩都能知道上述伊索寓言中雄狮子失败的真正原因，因此很多人认为，如此愚蠢的事情不可能发生在有一定分析能力的人类身上。
　　但是，我们的历史教材中介绍了很多曾经犯下这些失误的人。
　　在中国的战国时期，被称为战国七雄的七个强国，为了中国的统一连年征战。
其中，西边的秦国和南边的楚国，以及东边的齐国是最强大的国家。
其实，这三国之间也存在一定的强弱之别，而最终以想灭掉楚国与齐国的秦国具有最强大的军事力量。
因此，楚国与齐国一直连手抵抗秦国的侵略，这就是苏秦所提出的“合纵”。
　　因为合纵的计策，秦国陷入了进退两难的处境，因此派使者到楚国游说。
当时楚国的国王是楚怀王，而秦国使者是张仪。
张仪承诺：“如果怀王放弃与齐国的联盟，秦国就会割地六百里给楚国。
”楚怀王心想：“如果得到六百里领土，就可以大大地提升楚国的国力，也不需要与齐国联盟了。
”因此爽快地答应了张仪的建议，并马上撕毁了与齐国的联盟约定。
当楚怀王派人接收秦国六百里领土时，秦国却只答应割让六里地界。
于是，恼羞成怒的楚怀王立刻率大军进攻秦国。
但是他敌不过强大的秦军，最终楚国被秦国所灭。
　　在日本，也发生过类似的事件。
在曾经侵略过朝鲜的丰臣秀吉死后，他的亲信德川家康发动了兵变，而且打败了丰臣秀吉的儿子丰臣秀赖，因此得到了日本天下。
那么，丰臣秀吉的儿子丰臣秀赖最后是什么样的下场呢？
为朝鲜百姓带来了莫大的伤害的丰臣秀吉是个非常聪明的人，他早就预料到自己死后必定会发生兵变，于是在临死前为年幼的儿子准备了大阪城。
在战乱时期，大阪城从未被别人攻陷过，是一座名副其实的易守难攻的城池。
在临死前，丰臣秀吉把大量的财富、粮食及军队部署在大阪城内。

因此，即使丰臣秀赖失去日本的霸主地位，也可以保住性命。

媒体关注与评论

本书的内容既有趣又深奥。
在各种历史事件中包含了很多经营知识，因此想把此书推荐给为战略和生存而苦恼的所有读者。
——SK集团战略部门黄奎昊专务　　在竞争关系的现实中，我们一直想正确地判断各种现象。本书将给我们提供从不同的角度分析现实世界的机会。
——MckinseyGlobalPartner崔晸圭　　本书通过竞争理论，重新诠释了存在于我们日常生活中，需要在瞬间即做出判断与抉择的事，且通过合乎逻辑的合理方法，清楚地解析了人类种种不合理且相互矛盾的行为。
——BCG副会长朴成俊　　如果想在竞争中获胜，兢必须拥有比别人超前的智慧。
该书中通过丰富的事例揭示了这种智能的实质。
——首尔大学经济学系李俊求教授　　本书通过生动的事例，把复杂的竞争理论转换成我们在现实生活中可以适用的智慧。
——三星经济研究所所长　郑求铉

编辑推荐

滥好人，快醒醒吧！
让韩国人为之疯狂的厚黑学来帮助你的人生。
哈佛博士朴赞熹＋韩淳九教授的无赖竞争理论。
2006年韩国人手一册你还在等什么？
本书荣登台湾金石堂·诚品畅销书排行榜销量突破100，100册。
2005年诺贝尔经济学奖第一选择的竞争理论，人生与经营同样都是一场竞争！
何谓“无赖”？
”无赖”的本意是指撒泼放刁、不讲道理的人或者行为，在本书中则是指在竞争过程中，以誓死抵抗的大无畏精神，对对手采取的战略决策，是弱者战胜强者的最有效战术！
宁愿死在战场上也不愿意当俘虏的人，被称作“无赖”。
“无赖”是指“宁愿同归于尽，也不放过与自己争夺市场的竞争者”的企业。
“无赖”是指“不管个人的利益与得失，都要与竞争者展开全面争夺战”的人。
“无赖”是让竞争对手产生厌恶感而无法忍耐，首选放弃的策略。
本书从经济的角度解剖世界，为您提供成功人生的竞争理论！

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