

<<18岁以后懂点博弈术>>

图书基本信息

书名：<<18岁以后懂点博弈术>>

13位ISBN编号：9787563928415

10位ISBN编号：7563928413

出版时间：2011-11

出版时间：北京工业大学出版社

作者：张笑恒

页数：247

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>

## <<18岁以后懂点博弈术>>

### 内容概要

生活中充满了竞争和对抗，每个人如同棋手，其每一个行为如同一张看不见的棋盘上的棋子，精明慎重的棋手们总是会相互揣摩、相互牵制，下出精彩纷呈、变化多端的棋局。在人生的弈局中，如果你不懂得一些博弈的策略，你就难免出错着，走错棋，甚至一着不慎，满盘皆输。

人生犹如一场永无休止的博弈游戏，人与人之间的对抗和较量是不可避免的，因为每个人都有趋利避害的心理，因此，这个世界始终处在对抗与较量之中。生活在这个世界上，我们就必须懂得在人生的发展过程中运用博弈论的原则处理身边的事情，否则，我们会在竞争的过程中失败。

## <<18岁以后懂点博弈术>>

### 书籍目录

第一章 竞争对手之间的博弈：吃掉对方不等于壮大自己从短期的利益争夺上来看，竞争对手之间是你死我活的关系，但是从长远的和获得更大利益的角度来看，对手亦是合作伙伴。

因为你吞掉一个对手，还有更多对手站起来，坚持这种模式，你并不会因此而壮大。

相反，如果能化敌为友，你们就能把蛋糕做大，到时，你的实力也将迅速壮大。

囚徒困境：最精明的策略与最糟糕的结局干掉对手不等于你死我活想办法分化对手而不是消灭对手

如果你打不败竞争对手，就甘居第二合作才能共生对手是促进自己的一种动力共同进步比两败俱伤更令人期待

将对手变成合作伙伴想超过对手，就偷偷学他的“艺”第二章 合伙人之间的博弈：如何实现个人利益最大化每个人都在盘算如何实现个人利益的最大化。

于是，利益的分配就成了难题。

当合伙人之间的博弈失去平衡，就会引起矛盾纠纷，甚至导致关系破裂。

如何采取最优策略，在合作中实现个人利益的最大化，是合作能否持续下去的关键。

猎鹿博弈：是合作得鹿还是独行吃兔诚信来自重复博弈与强者同行，你也会成为强者从“狼狈为奸”

看合作之道互利互惠的“正和博弈”合作别总想着占便宜坚持信任原则：合伙最忌相互猜疑既要把蛋糕做大，也要把蛋糕分好第三章 老板与员工的博弈：在对立中求双赢在职场中，老板与员工的关系似乎是对立的。

老板想以最小的代价换取员工为自己创造最大的价值，而员工则想以最小的付出换取老板给予自己最丰厚的待遇。

利益成为两者矛盾的根源。

然而这种对立的关系并非是不可调和的，关键是双方要在博弈中寻求双赢的方法。

干得好就加薪和加了薪就好好干你有什么资源和你能给我什么资源你能给予什么样的环境和你能适应什么样的环境自己主动跳出来和老板怎么没看到我没有功劳我也有苦劳和我要的是结果这件事根本不可能完成和只有最末流员工才找借口我在被老板利用和老板也在为员工打工第四章 情侣博弈：火星人和金星人在恋爱第五章 进和退的博弈：进一步还是退一步都是为了赢第六章 谈判双方的博弈：让不同利益目标融合的过程第七章 买者与买者的博弈：买的不如卖的精第八章 交际应酬博弈：教你瞬间掌控主动权第九章 朋友之间的博弈：你对我好，我对你更好第十章 生存博弈：强者未必是赢家，弱者未必是输家第十一章 选择博弈：向左还是向右第十二章 心理困境博弈：扭转困扰人心的现状

## <<18岁以后懂点博弈术>>

### 章节摘录

有个记者问奔驰公司的老总：“为什么奔驰能进步飞快，风靡世界？”

”奔驰公司的老总回答说：“因为宝马车把我们追得太紧了。”

”这个记者转身问宝马公司老总同样的问题，宝马公司老总的回答是：“因为奔驰车跑得太快了。”

”这就是对手的力量，表面上看，竞争对手的存在是对自己的巨大威胁。

然而事实上，竞争对手的存在，也是自身发展的动力，如果没有竞争对手的威胁，在惰性的支配下，恐怕任何人都无法再进一步。

人生的博弈其实就像是一场比赛，没有竞争对手，就称不上比赛，只能算是孤独的表演而已。

一个人表演，没有了输赢成败的评判，自然也就失去了动力，本来可以加快脚步前进，在没有对手的情况下却放慢了。

因此，在人生的博弈中，只有比别人更快、更强，才能够赢得胜利，如果我们失去了对手，就失去了参照物，那么我们自然也就不会再奋勇向前了。

科学家在对非洲某条河两岸的动物的考察中，发现一个十分奇怪的现象：在同样的自然条件下，生活在河西岸的羚羊的繁殖能力要比东岸的强，而且其奔跑能力也远远高于河东岸的羚羊，西岸的羚羊的奔跑速度每分钟要比东岸的羚羊快15米。

在羚羊品种和生活环境相同的情况下，仅仅有一条河之隔，羚羊怎么会产生如此大的差别呢？

科学家们百思不得其解。

为了揭开这个谜底，科学家在这一地区进行了大量的研究试验，最终找到了真正的原因。

它们始终面临着很大的威胁，为了能够生存下去，它们必须让自己更加强健，在这样的一种生存竞争的氛围之中，河西岸的羚羊越来越有战斗力。

而河东岸的羚羊生活在没有天敌的环境中，缺少生存压力使得它们越来越弱小。

没有压力就没有动力，好的对手给我们造成的威胁正是动力的来源，只有在这种情况下，我们才能够充分挖掘自己的潜能，加快前进的脚步。

一个好的对手，能够让我们充分认识自己的不足，能够给我们带来灵感，能够让我们在激烈的竞争中不断获得进步。

所以，我们不能排斥对手，反而应该感谢对手。

经济学家曾经这样评论百事可乐的成功：“百事可乐最大的成功是找到了一个成功的对手。”

正是在可口可乐公司的巨大威胁下，百事可乐公司才能够不断创新，不断发展，在很短的时间内从名不见经传变得与可口可乐公司并驾齐驱。

然而，现实的情况却是，很多人都把竞争对手当做眼中钉、肉中刺，不除不快，于是上演了“同行是冤家”的闹剧，互相拆台，使绊子，互相制造丑闻，最终两败俱伤，造成整个行业的不景气。

.....

## <<18岁以后懂点博弈术>>

### 编辑推荐

《18岁以后懂点博弈术》一位著名的经济学家曾经说过：“要想在现代社会做一个有文化、有见解、有能力的人，就必须对博弈论有一个大致的了解。

”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。

一旦你能够在生活和工作的各个方面把博弈策略运用得游刃有余，成功也就不远处向你招手了。

<<18岁以后懂点博弈术>>

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>