

<<每天学点管理博弈学>>

图书基本信息

书名：<<每天学点管理博弈学>>

13位ISBN编号：9787121116759

10位ISBN编号：7121116758

出版时间：2010-9

出版时间：电子工业出版社

作者：欧俊，邢群麟 编著

页数：229

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>

<<每天学点管理博弈学>>

前言

由于人类所过的是一种群体生活，人只要生活在这个社会里，就离不开与他人的交往，我们的行动无时无刻不在影响他人，同时也在受到他人的影响。

博弈论就是一门研究当行动相互影响时，人们如何进行决策，以及这种决策如何达到均衡的学科。

博弈论的应用范围非常广，小到上街买菜，大到国际关系，都有博弈智慧在其中。

来看一个最新的例子。

经过谈判桌上5个月的协商，2009年2月17日，中俄“石油换贷款”协定最终敲定。

中国将向俄罗斯两家石油公司提供250亿美元贷款，俄方则承诺在未来20年内向中国提供3亿吨的原油供应。

协议的签署，无论是对急需资金渡过经济危机的俄罗斯，还是对能源需求旺盛的中国而言，都是一个互利双赢的结果。

这是一个典型的正和博弈案例。

正和博弈是指博弈双方的利益都有所增加，或者至少一方的利益增加，而另一方的利益不受损害，因而整体利益有所增加，这是博弈的理想结果。

需要学习博弈论的不仅是普通人和政治家，还有企业的管理者。

因为在企业经营管理中，需要不断与人或组织打交道，因此也到处充满着博弈。

在市场上与竞争对手的博弈我们已司空见惯，但与自己的同事博弈，这似乎不可理解，但不幸的是，无数事实说明了这一现象的存在。

例如下属的消极情绪、损公肥私，等等，都成为管理者的应对课题。

学会在各种博弈情境中选择正确策略以取得最大收益，是每一个管理者必须具备的能力。

下面的两个例子就是管理者必知的博弈策略。

<<每天学点管理博弈学>>

内容概要

在企业经营管理中，需要不断与人或组织打交道，因此也到处充满着博弈。

企业的经营管理和危机管理、企业目标的实现、下属的士气激励等，都成为管理者的应对课题。

学会在各种博弈情境中采取正确管理策略，是每一个管理者必须具备的能力。

本书全面介绍了博弈论的基本知识，从企业管理的各个博弈场景，为企业管理者量身打造了博弈的正确策略。

本书旨在指导企业的管理者正确认识博弈、使用博弈。

运用博弈让管理者借力使力，从容化解管理难题，起到事半功倍的效果。

<<每天学点管理博弈学>>

作者简介

欧俊，社会学硕士。

生于荆楚，吮清江水，行巴山路。

文笔流畅，活泼、生动，参与创作的作品有《业绩才是硬道理》、《不找借口找方法—放弃借口，赢在方法》、《做业绩最棒的员工》等。

<<每天学点管理博弈学>>

书籍目录

第一章 管理者的必备知识：博弈论 博弈与理性人假设 博弈的四大元素 博弈的四大类型 囚徒困境与纳什均衡 学不学博弈，这是管理者的一次重要博弈第二章 重复博弈：小胜凭智，大赢靠德 一次性博弈与重复博弈 管理者要推广“八荣八耻” 管理者的“吃亏哲学” 管理者不要做自己无法胜任的事 一次性博弈中管理者的欺骗策略第三章 零和、负和与正和博弈：合作才是上策 零和博弈：管理者随时面临残酷的市场竞争 负和博弈：管理者应避免两败俱伤之局 正和博弈：市场竞争中的合作共赢之局 企业内部如何实现正和博弈第四章 智猪博弈：“搭便车”的方法与预防“搭便车” 跟随策略：随处可见的“智猪” 外部竞争要学会“搭便车” 内部激励要防止出现“智猪” 管理者要寻找自己的“贵人”第五章 演化博弈：管理中的路径依赖 路径依赖：马屁股决定火箭助推器宽度 精心规划，培养员工良好的路径依赖 管理者不要轻易打破公司规则 路径依赖与企业战略取舍 企业创新与路径依赖第六章 蜈蚣博弈：思考从终点出发 蜈蚣博弈中的倒推法 管理就是“向前展望，向后推理” 金融危机需要逆向思维 管理者怎样提要求第七章 信息博弈：成功管理的筹码 信息决定博弈成败 信息不对称下的管理博弈 管理者必须勤于搜集信息 管理者要训练对信息的敏感 管理者传递信息的策略第八章 斗鸡博弈：尽量避免发生正面冲突 斗鸡博弈，冲突无时不在 管理的过程就是协调冲突的过程 宰相肚里能撑船，容忍就是利己 寻找冲突的正面效应 有效沟通，避免冲突第九章 酒吧博弈：成功就是鹤立鸡群 不盲从市场，在冷门处成功 人弃我取，人取我与 管理者不盲目趋同，千变有万法 善抓时机，抢抓商机 以变制变，因利制权第十章 枪手博弈：最后选出来的不一定是最好的 枪手博弈，不要迷信淘汰机制 不以偏概全，二流人才也是人才 宁用刺头，不用奴才 识同辨异，发掘真才 培养奇才，利用奇才第十一章 扔猴子博弈：不让猴子向上爬 扔下猴子，管理在于放权不在于控制 不让猴子向上爬，要让猴子向下滑 管理者有为与无为 放下的是重担，收获的是硕果第十二章 分粥博弈：博弈规则的制定与突破 七人分粥博弈，管理要制定管理规则 防止暗箱操作，制度在阳光下运行 公正实施，好制度是最公正的上帝 规则不是不可打破，改革规则保障发展第十三章 预期博弈：愿景点燃员工激情 用企业愿景引领企业发展 可预期的才是可管理的 预期管理与员工伙伴关系 提升员工实现预期的能力第十四章 道沟理论，给员工设置悬崖 悬崖放鹰，企业的危机博弈 试验与冒险，鼓励从错误中学习 胡萝卜、鸡蛋还是咖啡豆 管理者未雨绸缪，百年企业生于忧患 鲶鱼效应，激发企业活力第十五章 承诺与威胁——胡萝卜、加大棒的管理艺术 胡萝卜加大棒，激励要奖惩结合 软硬兼施，恩威并济 员工负重才不会跌倒 既会加油，又会泼冷水 既要避亲，又要避疏

章节摘录

在IBM公司的创新赢利分享制度下，根本不需要管理者费太多的心神，新的发明、创造总是不断地涌现出来，从而极大地推动了公司的良性发展。

IBM公司的案例属于动态博弈。

动态博弈与静态博弈的区别在于，静态博弈是双方同时行动，而且只博弈一次；动态博弈是多次博弈不断进行，比如下象棋，你走一步，我走一步，在行动策略上，有一个先后的顺序，一方先动第一步，然后另一方动第二步。

在IBM公司的例子中，公司先推出奖励制度，员工随后积极创新，公司落实奖励制度，员工继续创新，是多次不断进行的博弈。

而且IBM公司的故事是一场完全信息的动态博弈。

因为在IBM：公司与其员工的动态博弈中，信息（指奖励制度）对他们都是公共的、透明的。

3.不完全信息下的静态博弈 在信息不对称的情况下，静态博弈的双方更难以掌握博弈的结局，因为双方不但不知道彼此的策略选择，而且对于博弈的结局的公共知识也是不对称的，有的掌握得多些，有的掌握得少些，显然掌握得多些的局中人更容易做出正确的策略选择。

比如，曹操与袁绍之间的官渡之战就是一次不完全信息下的静态博弈。

袁绍刚愎自用，许攸一怒之下，投奔了曹操，并告知曹操袁军的虚实，以及袁绍用酒徒淳于琼守鸟巢的信息，而鸟巢是袁绍的粮食基地。

在这场博弈里出现了严重的信息不对称，曹操此时掌握了袁绍最重要的信息，而袁绍对曹操却知之甚少，此时的曹操已经没有粮饷，如果袁绍率军出击，恐怕历史就要改写。

袁绍既不知曹操虚实，也不知自己的重要军事机密已经泄露。

<<每天学点管理博弈学>>

编辑推荐

从容化解管理难题、轻松搞定上下关系、轻易实现经营目标，管理+博弈=老虎+翅膀，轻松管理让企业一飞冲天，重复博弈：小胜凭智，大赢靠德，智猪博弈：“搭便车”的方法与预防“搭便车”，演化博弈：管理中的路径依赖，蜈蚣博弈：思考从终点出发，信息博弈：成功管理的筹码，酒吧博弈：成功就是鹤立鸡群，分粥博弈：博弈规则的制定与突破。

全方位真实还原企业管理场景，智慧博弈拆解上下互动难题，掌握博弈精髓深悟管理之道，见招使招轻松做管理超人。

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>