<<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

确策略。

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

本书旨在指导企业的管理者正确认识博奕、使用博奕。运用博奕让管理者借力使力,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

<<每天学点管理博弈学>>

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。

<<每天学点管理博弈学>>

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