

<<商场博弈论的诡计>>

图书基本信息

书名：<<商场博弈论的诡计>>

13位ISBN编号：9787802209350

10位ISBN编号：7802209358

出版时间：2010-12

出版时间：中国画报

作者：李高朋

页数：230

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>

## <<商场博弈论的诡计>>

### 内容概要

商场如战场，尔虞我诈，不是你活就是我死。  
许多自以为精明的人，却在商场中马失前蹄，万贯家产，亏损一空。  
不是不懂得做生意，而是不懂得商场的博弈。  
如果懂得商场博弈可以增强自己的前瞻意识，占领市场；如果懂得商场博弈就可以提前识破顾客的心理.投其所好；如果懂得商场博弈可以提前了解竞争对手的策略，未雨绸缪&hellip;&hellip;总之，只有掌握了商场博弈，才能够成为商场上最大的赢家。

## <<商场博弈论的诡计>>

### 作者简介

李高朋，美国PDP中国区事业合作伙伴，亚洲国际职业教练AICC项目亚太区战略合作人，亚洲国际职业教练AICC联合会资深谈判专家，国际九型教练研究院人中华区战略合作人，国际教练联合会ICF认证NLP专业教练，国际注册企业教练协会WABC国际企业教练导师。

## <<商场博弈论的诡计>>

### 书籍目录

第一章 商场博弈——智者的金钱游戏博弈从古至今博弈是生存的通道负和、零和与正和有竞局的地方就有博弈博弈的结果——冲突或者和谐懂得博弈才有更多成功机会第二章 猎鹿博弈——突破竞争带来的伤害粗暴的通用食品公司给别人路就是给自己路贝尔公司陨落的秘密双赢才是解决争端的秘诀用好博弈术才可速战速决借敌方的双手推动自己成功创造属于自己的竞争方式第三章 蛋糕博弈——分享比独享更显力量妥协是最好的策略重复博弈的道德底线分着吃蛋糕才有滋有味有时候放弃是一种收获分享你的优势，优势倍增商场：维持公平下的不公平第四章 智猪博弈——弱者照样可以吃掉强者扮猪可以吃老虎胡雪岩的生意经猪圈中的“囚徒”小猪大猪，各有对策强者为什么被先出局占据先机，后发制人有车有风才可好搭顺风车付出得到的果实永远最甜先守弱、示弱，然后以弱胜强第五章 信息博弈——信息就是商业命脉获得信息优势信息传递有成本垃圾箱里的情报好酒也怕巷子深不完全信息的博弈信息决定博弈的胜败信息是博弈获胜的密码雷达与飞亚达的手表之战第六章 困境博弈——两败俱伤第七章 枪手博弈——策赔就是商场的指南针第八章 酒吧博弈——寻找自己的生意路线第九章 鹰鸽博弈——动作快才能吃上热豆腐第十章 诚信博弈——掌握博弈的主动权第十一章 斗鸡博弈——冲突中应进退自如第十二章 思维博弈——创新提企业的灵魂第十三章 谈判博弈——讨价还价的艺术

## <<商场博弈论的诡计>>

### 章节摘录

在复杂的社会环境中，成为强者自然是每个人的追求。但博弈告诉我们。

有时候，经过残酷的竞争，最后生存下来的并不是强者，反而是弱者。

当然，这里的前提是，弱者准确把握了局势，并做出正确判断，应用合理的博弈策略。

那么，在现实生活中，面对激烈的竞争，有可能身处“弱者”地位的你，应如何运用博弈策略。

使自己大获全胜呢？

首先，你要做的便是对全局做出准确的判断分析，清楚地了解竞争对手的实力以及自己所处的位置。

假如在众多竞争对手中，你是实力最弱的一位，那么，你受到攻击的可能性也最小，此时你应该保持低姿态，坐山观虎斗。

如果你不自量力，首先采取行动与最强者竞争，那么你注定会最先失败。

而保持低姿态不与之争，保存实力则会让你更有机会获得最后的胜利。

假如在众多竞争对手中，你所受到的来自最强对手的威胁最大，此时你应与其他实力较弱的对手联盟，一起对付最强者。

当然，如果你跟其他竞争对手没有多少过节，大家自然容易合作。

但不幸的是，你恰好与其他对手或其中一位有矛盾，那你应该怎么办呢？

答案依然是合作。

此时，你必须放下身架，主动求和。

如果不这样，吃亏的还是你自己。

……

## <<商场博弈论的诡计>>

### 编辑推荐

你要想在现代社会中做个有价值的人，就必须对博弈论有个大致的了解。

诺贝尔经济学奖获得者保罗·萨缪尔逊 掌握商场博弈，成为商场主宰 深寻内心奥秘，成就事业巅峰

<<商场博弈论的诡计>>

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>