

<<笑死你的博弈学>>

图书基本信息

书名：<<笑死你的博弈学>>

13位ISBN编号：9787308094795

10位ISBN编号：7308094790

出版时间：2012-2

出版时间：浙江大学出版社

作者：王宇

页数：188

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>

## <<笑死你的博弈学>>

### 内容概要

职场，只是生活中一个小的不能再小的片断而已，别以为受了点气自己就能当甩手掌柜：“爷不干了！”

”在外闯荡，别忘了把牛放回到自家栏里。

咱又不是陶渊明，陶渊明隐居的时候还有一座郊外小别墅呢，咱们一穷二白，有什么资格跟他一样炒了上司，去吟那一首“采菊东篱下，悠然见南山”？

人生就是高手与“低手”、高手与高手、高手与“高高手”之间相互火拼的整个过程，如果拽拽文，用现代词语来解释的话，我们便能解释为：博弈。

朋友，你想让自己跟吃了兴奋剂一样，总是勇往直前吗？

请打开这本《笑死你的博弈学》吧！

朋友，你想让自己跟充了电的电动玩具一样，总是蹦跶着冲向梦想吗？

请打开这本《笑死你的博弈学》吧！

打开它，不会让你立马拥有财富，但是却可以让你拥有藐视众生、傲视群雄的力量！

打开它，你将会拥有一双慧眼，把这世界看个清清楚楚、明明白白！

本书由王宇编著。

## <<笑死你的博弈学>>

### 书籍目录

#### Part 1 职场竞争，绝不可能逍遥的生活

做“大猪”还是“小猪”

“跳槽”与“卧槽”

贡献多不一定会晋升

真心永远比不上“心计”

初涉职场，切忌锋芒毕露

朝九晚“无”，职场加班潜规则

初入职场，谨防祸从口出

#### Part 2 上下相处，以十二分精神来面对

上下相处就像一场拔河赛

支持新上司

上司永远是对的

要给上司表现的机会，这样才能有升迁的机会

上司需要的人不一定最有能力

马屁也要拍对

闲聊要避开上司的软肋

#### Part 3 企业竞争，化解进退两难的境地

先下手为强，后下手遭殃

知己知彼，方可百战不殆

狭路相逢勇者胜

一山可容二虎

顶头相遇，向左还是向右

#### Part 4 消费互搏，解开消费潜在的谜团

一路飙升的房价

房价与购房者的博弈

租房？

买房？

哪个划算？

打车？

买车？

哪个划算？

买卖东西需以静制动

住房贷款保险

货比三家不吃亏

#### Part 5 情感密码，处于情感的博弈双方

吵架之后谁先认输

“鲜花”与“牛粪”的爱情

囚徒困境中的爱情博弈

先谈钱？

还是先谈爱情？

骑白马的不一定是王子

一见钟情与日久生情

## <<笑死你的博弈学>>

婚外情过招，是离还是不离

Part 6 为人处世，走出“温柔”的圈套

利己不一定要损人

装傻的智慧

塞翁失马，焉知非福

委曲求全，以小忍名大节

人性丑恶面——自私

知错能改，善莫大焉

Part 7 营销博弈，改变游戏规则的博弈

好酒也怕巷子深

信息不对称的博弈

为何选择连锁经营

垄断与竞争

“买一送一”真实惠？

假让利？

明码标价利在何方

Part 8 心理博弈，潜移默化的心理效应

别人的红包为何更诱人

关键场合为何会频频出{昔

算命先生为何说得精准

女性为何喜欢穿高跟鞋

为何会不由自主地去关注别人

为何成功的会越成功，失败的会越失败

报酬过低为何抵消积极性

Part 9 谈判博弈，获得最大利益的方法

掌握信息，防止受骗

单赢与双赢

妥协并非认输

要做最坏的打算

合作与信誉

合理地转嫁风险

## &lt;&lt;笑死你的博弈学&gt;&gt;

## 章节摘录

俺是一头驴子，今年18岁。

大家说，俺已是成年驴子，得找工作养活自己。

现在的驴子多，找工作不容易。

听说，很多驴子都找不到合适的工作，只得在家待着。

这对俺来说肯定不行，因为俺家里经济条件不行，必须要找到工作才行。

通过分析自己的各方面条件，俺认为俺还是干老本行最好，就是拉磨和驮货。

也真凑巧，牛大哥的一家面粉厂要招两个拉磨的伙计。

可是牛大哥开出的条件很高，要本科以上学历，外语要达到六级，一个拉磨的，要那么高的文凭干啥？

可俺实在太喜欢这个工作了，只好跑到狐狸那边买了一张假文凭，俺的学历是拉磨专业硕士毕业。

在应聘中，俺得到牛老板的赏识，终于得到了这份梦寐以求的工作。

上班第一天，牛老板对俺说，你的工作就是要把磨拉好，工作不能迟到早退，要打卡，每迟到早退一分钟就要扣钱，工作时间不准东张西望，不准公话私打……反正有许多的不准，记住了。

牛老板对俺说拉磨这项工作是十分重要的，具有相当高的科技含量，如果拉出了水平，拉出了风格，那么就成功了，在驴子界就是科技精英了。

这番话让俺十分激动，心想一定要好好干，实现俺的“驴生价值”。

之后，牛老板就拿出一块黑布让俺把眼蒙住，俺不愿意。

牛老板说，这是防止你胡思乱想，要专心工作。

俺一想，牛老板真是一个好人，他是竭力想帮助俺尽快成为一头名驴。

于是，俺的工作开始了，俺不停地转圈，磨子发出“吱呀吱呀”的声音。

不知道干了多长时间，终于牛老板让俺停下来。

解开眼上的黑布，俺一看，天哪，竟然磨了这么多的白白的面粉。

俺联想到许多人将吃俺磨的面粉，一下子有了成就感。

过了一段时间，报纸上说不准私营老板虐待员工，结果牛老板被点名批评，说给俺眼上蒙布是没有“驴道”的，剥夺了驴子的明视权。

俺倒没有什么多大的想法，只要牛老板工资照付，自己在事业上有所成就，俺是不会太在乎的。

所谓智猪博弈，讲述的是这样一个“超级经典”的例子：猪圈里养着两头猪，一头大猪，一头小猪。

在猪圈的另一边有个踏板，猪每踩一次踏板，在远离踏板的猪圈另一边的投食口就会落下很少量的食物。

若是有一头猪去踩踏板，另一头猪就有机会抢先吃到另一边落下的食物。

如果是小猪踩动踏板，大猪会在小猪跑到食槽之前吃光所有的食物：如果是大猪踩动踏板，那么还有机会在小猪吃完落下的食物之前跑到食槽，分得些许残羹。

有一个问题：那么这两头猪各会采取什么策略？

小猪会泰然自若地等在食槽边，而大猪却要为一丁点残羹辛辛苦苦地奔跑于踏板和食槽之间。

而在这个博弈中，大猪所能做出的最好策略就是自己动脚，不要对小猪抱有希望。

不论是在战争中还是商业竞争中，尤其是在现代职场中，经常会有类似情况存在。

在职场办公室的人际冲突中，有一部分人会成为不劳而获的“小猪”，还有另一部分人则充当了费力不讨好的“大猪”。

所以，在办公室中就会出现这样的场景：有人做“小猪”，舒舒服服地躲起来偷懒；有人做“大猪”，疲于奔命，吃力不讨好。

但无论如何，“小猪”笃定一件事：我们大家是一个团队，就是有责罚，也一定是落在团队身上，因此，无论如何，总会有“大猪”悲壮地跳出来完成任务。

聪明者，做“大猪”还是“小猪” “大猪”辛苦加班，“小猪”轻松拿加班费 事实上，这种情况在企业中最常见的。

## <<笑死你的博弈学>>

原因就是我们都缺，就是不缺人，因此每次不管是什么事情，加班的人总是越多越好。

原本一个人就能完成的事，却总要安排两个甚至更多的人做。

于是，“三个和尚”的故事就出现了。

若是大家都耗在那里，谁也不动，于是工作完不成，被老板骂个狗血淋头。

这些年来并肩作战的战友们，对彼此的行事规则都是非常了解的。

“大猪”清楚“小猪”始终都在过着不劳而获的生活，而“小猪”也清楚“大猪”完全是碍于面子或责任心驱使，自然不会坐以待毙。

所以，最后的结果一定是有一些甘愿付出的“大猪们”，主动去完成任务。

而那些“小猪们”则在旁边乐得逍遥，因为在任务完成之后，他们同样能拿到奖金。

样样通不如一样精 你是否也常常为自己渊博的知识而感到自豪呢？

或者你也常常为有些人仅有一技之长却拿到比你高出数倍的薪水而郁郁寡欢呢？

千万别责怪自己，更不要怨天尤人，生活中此类例子还是很常见的。

要知道这并不是谁的错，原因就是就算你认为想不通的事也同样有它的科学性。

样样通往往不如一样精，你懂十八般武艺，但是每一种都是水平极差，那你还不如专挑一样，好好地练上几个月，这样还有可能让自己变成“独门大家”。

为团队利益做事的人最终所得总少于“搭便车”的幕后者 在很多时候，那些为集体利益而做出行动的人突出表现在争取加薪或增加福利。

不管是国营还是民营，私企还是外企，在企业内部难免会存在各式各样的小团体，套用组织行为学的专业术语来说就是存在各种非正式组织。

在这里，每一个小团体都代表着一少部分的利益，所以难免会发生冲突。

此时，这每个团体都会推举出自己的代言人。

不过我们此时才猛然发现，那些被推选为代言人的往往是那些胸无城府，却总是展现出积极形象的人。

但是团队中的最大受益者--小猪，则总是躲藏在幕后。

任务做成功了，他们就会不劳而获地同样得到奖赏；而任务一旦失败，他们也能发表一篇和我无关，我是多么无辜之类的演讲，让大猪成为永远的牺牲者。

身在职场。

“大猪”辛辛苦苦默默无闻地奉献着，却得不到应有的回报：“小猪”尽管随时随刻都在投机取巧，可是这并不是长久之计。

所以，身在这个竞争激烈的职场中，一个最佳的做法是，在努力做“大猪”的同时，也不妨学学“小猪”！

.....

## <<笑死你的博弈学>>

### 编辑推荐

扔掉拗口的概念，踢开深奥的理论，踩扁繁琐的数学，地球人已经无法阻止我们推出：史上最傻瓜博弈学，让你在笑的飙泪时飙升智商，成为人生博弈中的王者！

<<笑死你的博弈学>>

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>