

# 《TED竞争心理学》

## 图书基本信息

# 《TED竞争心理学》

## 内容概要

人类社会进入了互联网时代，很多商业模式发生了根本的变化，尤其是跨界竞争，你有时候连对手是谁都不知道，悄无声息地就被颠覆了。创新者不断从一个领域进入另一个领域，边界正在打开，每个行业都可能被击破，旧思想正在渐渐消失，一切都将面临推倒重来的过程，竞争无处不在。

“事实表明，竞争是有用的，但它在达到某个点之后就不再有用。”竞争不是非输即赢，也不是我们取胜的唯一法则。在竞争与合作中做出合理的决策，可以在人生中和商业上获得更大的收益。

本书以人类学与社会学为依据剖析市场竞争，从人类天性、商业规则、社会心理等方面阐释竞争如何影响你的思维和行为，分析竞争背后的博弈心理；从商业角度，讲述企业应如何在竞争中规避山寨、创新趋同，逐底竞争等风险，深入探讨博弈论的核心本质，重新定义人与商业

# 《TED竞争心理学》

## 作者简介

## 书籍目录

### 第一部分

个人竞争：“你死我活”的零和博弈

第一章争强好胜是天性

手足相争的原始冲动

睾丸素决定你的好胜心

吵架是学习合作的一种方式

竞争是本能，合作是天性

第二章分数高低：当知识变成了数字

当教育成了商品，分数就成了价格

成绩每增长一分，内在动机就会削弱一分

越被拒绝，越有吸引力

接受不确定性

设法筛选胜者会适得其反

第三章男女之争：恋爱如战场

性是一种竞赛

竞争中的生理本能

婚礼也是竞品

男女关系中的成败思维

家庭不平等，工作就不平等

成双入对的诱惑

第四章愤怒的小鸟：谁是谁的上司

如何判断你属于哪个社会等级

社会地位的层级

众包与共享的成功

打破管理层级

摆脱啄序的鸟

第五章得分，得分：人生的价值在于比较吗

光荣的另一半是苦痛

竞技的代价

赢是一种极致偏执

如果球正在下落，抓住它

未来公司是员工所有制

### 第二部分

成群结队还是卓尔不群

第六章鸡头凤尾的选择

大多数人都在单打独斗

正当的不正当行为

所有的骗子都是取悦者

华尔街之狼

贪婪的资格只属于精英

为了控制，你必须放弃控制

让每个人的利益保持一致

### 第三部分

赢家通吃：事实果真如此吗

第七章“山寨”是竞争的副产品

“山寨”是竞争的副产品

创意越来越趋同

共享和信任是可预见的损失

错位的舒适感

设计思维的用处

第八章大而不倒：风险是如何产生的

更大、更强、更贪婪

什么样的人拥有公司

大数据的自大

第九章逐底竞争：我们还能相信谁

被动的沉默与遵从

逐底竞争的恶性循环

廉价的成本相当高

外部性是伪经济学

买卖便宜物，别人必定付出代价

第十章世界之巅：多元化的未来

世界不是非输即赢

基因属于谁

博弈论和公地悲剧

第十一章更大的奖励：这个世界会好的

# 《TED竞争心理学》

## 精彩短评

1、这本书虽然书名和标题都取得很像那种快餐文学。但实际上很值得一读。它引发了我对以下问题的思考：1.独生子女 2.补课、申请大学、作弊 3.出轨 4.员工的忠诚度和公司的创造力 5.山寨 6.逐底竞争 7.可持续发展 8.不是非输即赢。

总之还是引发了挺多思考的，推荐。

2、真烂

3、来不及读也不想读了。满满都是密密麻麻的字，好像是一个又一个案例，对现阶段的我来说，心理学并不是急需补充的知识。

4、很另类的角度。不算是传统的竞争心理学.....涉及的范围比较广~还算好看！

5、一花独放不是春

6、书的后半部分乏善可陈不值得读，前半部分有些有趣的话题值三星，这些话题让我想到了更有趣的东西，加一星。

# 《TED竞争心理学》

精彩书评

# 《TED竞争心理学》

## 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:[www.tushu000.com](http://www.tushu000.com)