

新理财杂志征订开始了
最新会计课程开班了!
2012年财会信报征订
《税务规划》期刊优惠
轻松搞定会计职称考试

企业利润筹划、经营活动筹划、成长路径筹划

网址: http://soft.aisino.com 电话: 010-88897666 传真: 010-88897558

2011年注会考试网络速
中国CFO的梦想课堂
陪小艾来一次会计长途
会计继续教育辅导年检
会计考试保通过只考一

职场招聘 RSS

热词:

在这里输入关键字...



搜索

高级搜索

职场英语	求职指导	简历中心	求职参考	职场故事	职场潜规则	求职信息	招聘信息	职场礼仪	职业规划
------	------	------	------	------	-------	------	------	------	------

中华财会网 > 职场招聘 > 职场潜规则 > 正文

职场中的大猪与小猪

2011-07-16 10:08 来源: 帮考网

阅读: 打印

智猪博弈是博弈论 (Game theory) 中最为经典的例子。凡是对博弈论略有研究的人都知道这个故事。但考虑到很多读者并没有研究过博弈论, 这里还有必要老生常谈一回。(来源: 帮考网 转自: 中人网)

这个例子讲的是: 猪圈里有两头猪, 一头大猪, 一头小猪。猪圈的一边有个踏板, 每踩一下踏板, 在远离踏板的猪圈另一边的投食口就会落下少量的食物。如果有一只猪去踩踏板, 另一只猪就有机会抢先吃到另一边落下的食物。当小猪踩动踏板时, 大猪会在小猪跑到食槽之前吃光所有的食物; 若是大猪踩动了踏板, 则还有机会在小猪吃完落下的食物之前跑到食槽, 争吃一点残羹。现在问: “两只猪各会采取什么策略?” 答案是: 小猪将舒舒服服地等在食槽边, 而大猪则为一点残羹不知疲倦地奔忙于踏板和食槽之间。

为什么会出现这种情况呢? 因为, 对小猪来说它不踩动踏板相对于踩踏板来说是上等策略, 它去踩什么也得不到, 不踩则会出现两个可能: 如果大猪踩了, 它可以坐享其成; 如果大猪也不踩, 两个人 (这里说两只猪更准确些) 就干耗着, 最终都得饿死, 跟它去踩的结果一样, 但是还不会很快的消耗体力。因此, 小猪下定决心将革命进行到底——坚决不踩踏板。当然对大猪来说自己不踩而由小猪来踩踏板也是上等策略。但我们前面的分析已经知道, 小猪的意志是何其坚决, 他根本不会理会大猪的。那么是不是大猪也干脆两眼一闭, 听其自然, 等着喝西北风呢。当然不会, 原因有二: 其一, 大猪需要更多的能量来补充体力, 他耗不起; 其二, 大猪也不笨, 他对小猪的想法也是一清二楚, 因此他会调整自己的策略, 不能搞成两个和尚没水吃 (再次表示歉意, 应该说两只猪没食吃) 的局面。毕竟自己去踩动一下踏板, 多少还是会有些收获的, 虽然是残羹冷炙, 但了胜于无。大猪此时的最好的策略就是自己动手 (应该为自己动脚), 不再指望小猪。

智猪博弈这一模型可以扩展到生活中的各个方面, 不论是在战争中还是商业竞争中, 我们都会看到类似于智猪博弈这种情况的存在。在办公室的人际冲突中, 有一些人会成为不劳而获的“小猪”, 而又另一些人充当了费力不讨好的“大猪”。

频道推荐

- 强势上司or弱势上司? 教你与上司的相处之道
- 研究表明职业女性穿裙装更易给人好印象
- 员工“十一”年假一起休 愁坏老板
- 毕业生面对职场输在哪里
- 涨薪潮中, 电子制造产业升级、觅人才
- 持有ACCA资格者不足15% 高级财务人才紧俏
- 职场版“蓝精灵体” 看看有没有你的职业
- 汽车行业高端营销和技术人才匮乏

点击排行榜

图片新闻

其他

“情形之一：”大猪“加班，”小猪“拿加班费

这种情况在企业里比比皆是。因为我们什么都缺，就是不缺人，所以每次不论多大的事情，加班的人总是越多越好。本来一个人就可以做完的事，总是会安排两个甚至更多的人做。“三个和尚”的现象这时就出现了。如果大家都耗在那里，谁也不动，结果是工作完不成，挨老板骂。这些常年在一起工作多年的战友们，对对方的行事规则都了如指掌。“大猪”知道“小猪”一直是过着不劳而获的生活，而“小猪”也知道“大猪”总是碍于面子或责任心使然，不会坐而待之。因此，其结果就是总会有一些“大猪们”过意不去，主动去完成任务。而“小猪们”则在一边逍遥自在，反正任务完成后，奖金一样拿。

对策：解决这一现象的关键是要做到因事设岗，因事用人，100%的工作只要安排80%的人去完成，因为人都是有潜力的。

情形之二：样样通不如一样通

你是不是经常为自己渊博的知识而自豪呢？或者你也经常为有些人仅有一技之长却比你拿了更高的薪水而郁郁寡欢呢？不要责怪自己，也不要怨天尤人，生活中这样的例子比比皆是。这不是谁的错，因为即使你觉得想不通的事也有它的科学性。何以见之，有例为证。某大学公开招聘两名教授，一个是教经济学的，一个是教会计学的。经过层层选拔，最终有两人获得机会，姑且称之为张教授和王教授。接下来就是一个让所有人想不通但现实得不能再现实的选择过程。会计学教授的工资是5000元/月，而经济学教授的工资是3500元/月（因为作者本人是会计学毕业，因此总认为会计学教授应该多拿一些，而实际情况可能恰好反）。张、王两教授具有相同的学历背景——会计学硕士。同时又都有经济学的教学经验，张教授的会计学教学经验优于王教授。以你我之头脑去分析，知识就是金钱，知识越多，工资越高，张教授理所当然的会获得会计学教授职位。这就是我们这些聪明人的天真之处，殊不知现实并非如此。因为王教授知道市场行情，而且知道到了目前，不可能有新的竞争者加入。因此，在与教务主任谈判时，极力否认自己具有经济学的教学经验，甚至说如果让他去讲授经济学会误人子弟，与其这样，自己宁可不要这份工作。而张教授为了证明自己的能力，加之对博弈论研究不够，一开始就合盘托出，甚至大谈特谈自己的经济学教学经验。事情到此为止，我想每个人都看出了门道，学校不可能重新招聘，而两教授也都不可能随便丢掉到手的美差。最终的结果就是王教授获得了会计学的教授职位，而张教授只好退而求其次，教授经济学。

这不是一个臆想的故事，而是活生生的现实。

对策：讲这个例子并不是否定知识的价值，只是提醒你在向外界展示你的知识时，隐而不露也许会获得最大的收益。

情形之三：为集体利益做事的人最终所得总少于“搭便车”的幕后者

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。不论是国营还是民营，私企还是外企，在企业内部总会存在各种各样的小团体，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。而每一个团体都代表了一部分人的利益，因此不可避免的会产生冲突。这时，每个团体都会推选出各自的代言人。但我们这时会发现，被推选为代言人的总是那些胸无城府，但又总是给人以积极形象的人。而群体活动的最大受益者——小猪则永远躲在幕后。活动成功了，他们可以不伤皮毛的优先分到一杯羹；如果失败了，他们也可以发表一通与我无关，我是受害者之类的演讲，让大猪成为永远的牺牲

者。

对策：解决这一现象的关键是加强决策的透明度和民主参与能力，让每一个员工都有合适的途径表达自己的观点。同时要培养员工的团队意识，尽量减少非正式组织对组织的影响力。

以上仅仅是职场中几个极为常见的博弈小例子。看一看，想一想，我们在生活中是不是经常充当了一些“大猪”或“小猪”的角色呢。

相关新闻

我要评论

文明上网 理性发言

发表评论

[关于我们](#)

[广告服务](#)

[联系我们](#)

[招聘信息](#)

[网站律师](#)

[网站地图](#)

[合作伙伴](#)

电话：010-88155800 010-88155700 地址：北京市海淀区西四环北路146号三层(100142)

Copyright www.e521.com All Rights Reserved

北京未名集团 中华财会网 版权所有  京ICP证010498号