

最新经营博弈心得体会(通用9篇)

心得体会对个人的成长和发展具有重要意义，可以帮助个人更好地理解 and 领悟所经历的事物，发现自身的不足和问题，提高实践能力和解决问题的能力，促进与他人的交流和分享。心得体会对于我们是非常有帮助的，可是应该怎么写心得体会呢？以下我给大家整理了一些优质的心得体会范文，希望对大家能够有所帮助。

经营博弈心得体会篇一

尊敬的各位领导： 不知不觉本人担任店里班组长一职已有一年，在这一年的工作中，我一直努力 的做好本职工作，现就自身工作总结一些体会，同时也希望得到各位领导的批评与指点。 作为门店管理者重要的是 思维清晰，严己例人，灵活处事。

1. 不管企业大小都会有规矩有制度。一个书店就是一个团队，一个好的团队是 靠大家遵守制度维护制度的情况良性发展。作为一名管理者，首先自己要按照 制度去做好，去带动大家，要让大家看你怎么做，如果别人嫌脏嫌累的活你去 干，别人遵守不了的你去遵守，这样下来，你的员工会自觉的去服从与支持你，因为你给他们树立了榜样，不严己如何例人，否则也很难管理员工。

2. 管理者的 带动性，和谐性，积极性. 这很关键，主动融入到员工的队伍里，了解 员工，并帮助员工克服工作中出现的问题。不要每天板个脸皮拿领导的架子，做事情 不要带个人情绪，每天要积极的穿越在客人与同事之间，让自己开朗和优质的服务感染大家，只有轻松的氛围才会让员工积极，让客人舒服。

3. 对每一位员工的工作都应做到公平，公正，不能偏袒。纪律严明，一视同仁。 为上进的员工给予表扬，为工作不认真

懒散的员工给予批评，作到奖罚分明。

4. 坚持维护与学习，我们要通过学习充电来维护店的声誉品质，立场稳定。不断努力学习图书业务知识和有关工作知识，更要多组织店里员工的学习和学习机会，把技能学多了学好了，才能不断创新，才能给客人吸引力，才能让员工有上进心 满足感。

5. 服务质量，在我们这个服务行业，就要明白顾客是‘上帝’，以‘顾客是上帝’为宗旨，对待客人要做到主动，热情，耐心，周到的服务。要员工们都要做到，要让员工们都明白只有服务好了，信誉才好，利益才好，把企业的利益放在第一位，就是自己的利益。以上几点是本人的几点心得，在工作中，尚有许多不足，在今后的工作中我将尽自己最大努力把把工作做好，做细，做精。

经营博弈心得体会篇二

经营博弈是商业世界中常见的表现形式，它描述了企业或个人在市场中的竞争与合作，而博弈论则是对这种现象进行理论分析的学科。在经营博弈的过程中，我们扮演着各自不同的角色，面临着博弈行动和策略的选择。通过一系列的博弈，我们可以积累自己的经验，形成属于自己的经营博弈心得。在下文中，我将分享我在经营博弈中得到的关键体会。

第二段：稳定和合作是成功的关键

在经营博弈中，我发现稳定和合作是成功的关键。和竞争对手保持稳定的合作关系，能够有效降低博弈的风险，实现利益最大化。人们往往过于关注短期利益，而忽视了长期合作所带来的收益。同时，稳定的合作可以建立良好的商誉，吸引更多的合作伙伴和客户，为企业的长期发展打下坚实基础。因此，我在经营博弈中始终坚持稳定和合作的原则，不仅使自己受益，也促进了整个市场的稳定与繁荣。

第三段：策略的灵活调整是适应变化的关键

在经营博弈中，市场环境和竞争格局都在不断变化，因此策略的灵活调整是适应变化的关键。博弈过程中，我们需要不断监测市场动态，分析竞争对手的行动，并及时调整自己的策略。此外，我们还需要主动创造变化，通过创新和改进来获取竞争优势。在经营博弈中，只有不断学习和适应变化，才能赢得竞争的优势，实现持续的增长。

第四段：诚信和道德的重要性

在经营博弈中，诚信和道德的重要性不可忽视。诚信是商业合作的基石，缺乏诚信的行为会伤害自己的声誉，并导致合作伙伴和客户的流失。而且，博弈过程中存在着信息不对称和道德风险，只有坚守道德底线，才能赢得他人的信任和尊重。在我的经营博弈中，我始终遵守诚信原则，与合作伙伴保持坦诚和透明的沟通，用诚信换取诚信，取得了良好的口碑和业务机会。

第五段：人才团队和学习的重要性

在经营博弈中，一个优秀的人才团队和不断学习的态度是成功的关键。一个团队的力量是无限的，只有有能力、信任和合作的团队成员才能共同应对竞争和挑战，实现组织的目标。同时，持续学习和发展是个人和组织能够保持竞争优势的重要保证。在我的经营博弈中，我注重团队建设，招募和培养优秀人才，同时持续学习和提升自己的能力，为实现自己和企业目标奠定了坚实基础。

总结

经营博弈是商业世界的残酷竞争，同时也是机遇和挑战并存的领域。通过稳定的合作、灵活的策略调整、诚信的原则以及团队建设和持续学习，我们可以在博弈中获得成功，并实

现持续的发展。希望在今后的经营博弈中，我们能够运用这些体会，不断实现自己的目标，成就更加辉煌的事业。

经营博弈心得体会篇三

当前,我国连锁经营正处在一个十分关键的发展时期,随着国际化进程的加快,连锁经营的进一步发展又面临着诸多挑战,如观念更新、现代化技术应用、管理水平提高等方面,不能由于我国自身的各种原因限制了连锁经营的发展,我们必须及时发觉问题,并找出相应的对策,以使连锁经营模式在我国蓬勃发展。本文首先介绍连锁经营的基本理论,并在此基础上进一步讨论连锁经营营销优势劣势。在分析我国连锁经营企业的营销现状与缺陷基础上,最后提出了提高我国连锁经营企业发展水平的措施。

连锁经营是现在国际上普遍采用的一种企业经营制度。它一方面实现了商业服务活动的规范化和标准化,适应了现代化生产和大批量产品销售的需要。连锁经营以市场为导向,把生产消费及流通的各个环节有机的结合起来,具有很强的生命力和竞争力。

1. 连锁经营的概念

连锁经营作为一种现代化的商业经营模式和组织形式,具有广阔的适应性。在很多行业都是屡创佳绩,成为很多商业投资者和管理者首选的经营模式。而连锁店则是这种经营模式和组织形式的存在方式。

1.1 连锁经营的概念

连锁经营指经营同类商品和服务的若干企业在核心企业(总部)的领导下,采用规范化经营,实行共同的经营方针,一致的营销行动,实行集中采购和分散销售的有机结合,是实现规范化效益的联合体。

2. 连锁经营的swot分析

swot分析方法是一种企业战略分析方法，即根据企业自身的既定内在条件进行分析，找出企业的优势、劣势及核心竞争力之所在。其中s代表strength(优势)w代表weakness(劣势)o代表opportunity(机会)t代表threat(威胁)，其中s、w是内部因素o、t是外部因素。按照企业竞争战略的完整概念，战略应是一个企业“能够做的”（即组织的强项和弱项）和“可能做的”（即环境的机会和威胁）之间的有机组合。

3. 1优势分析(strengths)

3. 1. 1、具有规模优势

连锁经营把分散的经营主体结合起来，具有规模优势，当今处于零售业高峰的大公司都实行连锁经营，这绝不是巧合，而是说明这种规模优势的巨大作用。如国美电器，其优势就在于把所有电子产品集中在那里，达到很大的规模，便于消费者选择购买。这就是他的规模优势。目前国美、苏宁、大中等已发展成全国性的连锁大卖场，而不少区域性连锁店也正快速推进网络布局，但不难发现，所有的家电零售连锁企业都有一个共同的特点，就是在自己的本部城市取得绝对性优势之后立刻迈开了全国性范围的扩展步伐。在如此规模和速度的扩展下，连锁卖场依靠规模产生效益，达到一定销售量后，采购成本即可以下降，产生消化能力，增加新的门店，这使其竞争能力大大的增强。

3. 1. 2、价格优势

连锁经营完善了专业化分工，科学合理组织了商流、物流，从而降低了商品的售价。连锁经营最大的特征是统一化，这种统一不仅是店名、店貌、广告信息等的统一，更是店铺进货、核算、库存管理等的统一，诸多统一支撑着连锁经营的价格优势。价格优势首先来自于统一进货，由于连锁经营的

规模很大，产家自然愿意低价供应，大批量的进货确保商品的最惠进价。这就是它的规模优势。

3.1.3、节省流通费用，降低成本

连锁经营都要建立统一的配送中心，与生产企业或生产基地直接挂钩，这就意味着减少了中间环节，节省了流通费用，从而降低了成本。按照连锁店经营规范的要求，连锁店的价格至少要低于同类店铺2%—5%左右的水平上。

经营博弈心得体会篇四

通过连锁经营课程的学习，我深深地体会到，想要在激烈的商场竞争中占一席之地，必须在企业管理以及经营上有所改革，有所创新，特别是连锁经营上，管理的优劣直接决定了连锁经营的成败。

八大心态的感想感悟

一;成就心态 {成就心态是成功人士的心理支柱}

一个人要想成就一番事业，首先必须树立成就心态，也就是说敢于立志;敢于梦想的积极心态，是一切事业成功的基本心态，每个人都有属于自己的梦想，梦想是深藏在我们内心深处最深切的渴望，是一种强烈的欲望，它能激发我们潜意识中所有的潜能，去寻找梦想;确定梦想。为了梦想努力向前，最终要让自己梦想成真。

做事业让我们每一个人在刚刚开始就已成为一名独立老板，我们是在做事业;我们都是自己的老板，那么当老板就必须要有个当老板的心态，要给自己定位;要从内心认定自己我是一个老板，然后从仪表;气质;言谈举止;交际礼仪,能力以及学问见识等方面去提高自己，塑造自己最终成就自己。

活到老学到老，这是老祖宗流传下来的但又有多少人做到了呢？

隔行如隔山，如果我们没有一个空杯的心态，不能接受人家的建议，不能从零开始学的话，将会走很多弯路。

每个行业的学习都包括五个方面的知识：

- 1：行业专业知识
- 2：演讲学
- 3：公关交际学
- 4：心理学
- 5：管理学

我们会认识来自全国各地五湖四海的朋友，在他们真诚的交流中得到提升，也在这短短的时间中得到四大财富：知识财富；健康财富；朋友财富；物质财富的大丰收。

我们提升自己的交际能力，学会与人沟通和交流，以及锻炼了我们的口才，而心理学更教会了我们如何去察言观色。俗话说：知己知彼百战百胜，更重要的一点是通过管理学，我们懂得了怎样去理财，如何去回避风险。

天我们的这个行业就与传统行业不一样，它让我们纺织一张商业网，让自己投入到人的海洋里，去和千千万万个陌生的面孔打交道，首先你得让人接受你，欣赏你，相信你，把自己实实在在的销售出去，让别人认可你，要做到我为人人，人人为我。

三；付出心态 {征服生存环境的唯一诀窍}

我们学到了其他公司的文化，她们运用的黄金法则和乐施精神，也非常的适合我们来运用 黄金法则就是：你想要别人怎样对你，你也要怎样对别人。乐施精神： 不求回报的帮助别人。

有付出就有回报，但不付出就绝对没有回报。

提起付出心态，我就想起了一句格言“受得苦中苦，方为人上人”这句格言虽然是激励人艰苦奋斗奋发向上的，但语意之间因为包含了付出的意思。“受得苦中苦”实际上就是一种不平凡的付出，它的动机还是为了自己“成为人上人”。

如果每个人都有只考虑自己的得失，不具备为大家服务的胸襟，那么我们的事业恐怕都很难做得下去了。

只有付出了，才会有回报的机会。

经营博弈心得体会篇五

岁月如梦，时光如梭，转眼间大学的生活已经成为过去，我也踏上了工作岗位。俗话说的好，“十年育树，百年树人”。在学校度过10多年的我，终于迈向这个展示自我的平台，荣幸地成为了一名宇通人。严格算起来，我是第二代宇通人，也正因如此，我对于宇通有着更为特殊的感情。这种情感，犹如孩童对于父亲，怀着一份最真的仰慕和崇敬。在这个亲如家人的大团体中，相信我会一直抱着感恩的心来工作。

曾经，我也年少轻狂，上学的时间不短，却没有好好珍惜利用，荒废了大好青春。而今，我站在宇通这个大舞台上，通过比以往更犀利地剖析自我，豁然开朗。原来以前的自己，一直缺少的是责任心。因为没有责任心，才会把学习看得那样轻；因为没有责任心，才会不够追求上进；因为没有责任心，才会荒度时光。“亡羊补牢，时犹未晚”，尽管我的往昔不够灿烂，可是我已明白自己缺失的东西。未来的路还长，相

信我会揣着责任心踏实地走下去。

记得刚开始来到宇通商务酒店工地时，因为在学校学的都是理论性的知识，缺乏工地现场实践的机会和经验，看到什么都觉得新鲜，对于图纸方面及现场施工更是弄不通透，身为宇通人，我认识到必须加强学习，在工作中不断接受新的知识，要积累丰富的经验，勇于进取，坚持充电，提高自身的综合素质，尽己之所学，尽己之所能，使自己成为宇通的有用之才，可用之才，能用之才；后来通过认真研究图纸、查看图纸规范说明、翻阅图集，在施工现场有不明白的问题及时请教有经验的施工技术人员和监理；在每周的例会上认真听取并做好会议记录内容，会后认真琢磨并消化其中的管理经验，慢慢的我在施工现场从模板的支设、钢筋梁(柱)的配筋、绑扎、搭接、混凝土的浇筑及施工现场的调度中一点一滴积累起来了自己的实践经验。

工作中的不足与今后努力方向：

半年来的工作虽然取得了一定的成绩和进步，但也存在一些不足，主要是专业水平不精、现场管理协调应变能力有待提高、在工作中缺乏持之以恒的精神。

在今后的工作中，我一定要认真总结经验，提高自身素质，为做好本职工作，严格要求自己，注重以身作则，以诚待人，诚实敬业，细心学习他人长处，改掉自身不足。作为一名年轻工作者，对待工作我们不能有丝毫懈怠，要做到手勤，多做笔记，多做记录，把工作中的得失和每次出现的问题记下来吸取经验教训；口勤，要多问，遇到疑难问题或工作中遇到困难就向老同志和有经验的同志问；耳勤，多听取同事们提出的好的意见、建议、改进工作。

我还要向公司优秀的宇通人学习，学习吃苦耐劳，乐于奉献，敢于拼搏，勇往直前的工作作风和敬业精神。在工作中既要会干，能干，还要巧干，精干，不断磨砺头上竞争的触角，

活跃头脑智慧的灵光。

相信通过自身的不断学习，我会成为一名合格的宇通人。我会向领导们学习，向同事们看齐，努力褪去自身的不和谐因素，深深地融入到宇通这个大集体，以宇通精神为我之精神，以宇通文化为我之向标。

总之，在下半年的工作中，我要克服之前自身存在的不足之处，将以崭新的面貌、高度的热情去干好工作，请领导放心。

经营博弈心得体会篇六

1、在工作中做任何事都要按程序规范化操作。当前我部门有新员工的注入，在工作中难免会出现这样那样的小插曲，这些问题的根源基本上都是未按工作程序操作，所以要加强对新员工的培训。作为一个基层管理领班也要对他们做好现场督导和指导，确保每个新人都熟练掌握工作技巧后上岗能独立上岗。从而避免日常工作中出现失误导致客人投诉，影响服务质量和公司效益。

2、对上级安排的工作要正确迅速的传达给下级，并做好检查工作。看上去这是一项很简单很容易完成的工作，但往往在执行的过程中会现出问题。作为一个领班做好上下级间工作桥接是有益于团队团结、提高工作效率的关键。

3、酒店设施设备的保养工作。酒店的设施设备都是实物，都会出现各种不同程度、人为或非人为的损坏和老化现象，因此在平时的工作中要对各种家具、工具定期排查和有效的养护。对不是我部门养护设施设备要做好督促工作，如灭火器的看管与更换，与其他各个部门紧密合作。

4、留住回头客和长包房及发展新客源。

(1)加大对客人的拜访力度，对客人的意见进行汇总总结。

(2) 提高服务质量，提供一些个性化服务，使客人有一种宾至如归的感觉。

(3) 与前台的紧密联系和配合，如需要客房的能准确快速地反应。

5、资源节约方面。可以试着将客户用剩余的日用品回收，作为清洗用品，定时关灯开灯，为公司节约资源同时也是为我们员工省钱！

6、业务与理论的提升才算综合能力的提升。我会抽出工作之余的时间学习一些理论知识，逐步提高自身的能力与素质。最后，愿我们酒店这一和谐的大家庭在新的一年里，更加团结互爱，共同书写西雅崭新的篇章！

经营博弈心得体会篇七

学会博弈论对于你在职场上的生活有很大的作用。博弈论是具有很重要的意义的？下文是本站小编为你带来的博弈论心得体会的内容，希望对你有帮助。

我学过一段时间博弈论，一些思维过程中也可能自觉不自觉地使用一些博弈论思想，有两点比较突出的体会。

第一，制订政策或游戏规则，要保证所有人有参与积极性。这来源于“纳什均衡”概念，说起来当然简单。但我自己觉得，以前所知道的这条道理——制订游戏规则要保证所有人有参与积极性——是简单接受，没有逻辑，或者，在直觉层次觉得这是对的，但没有认识到它为什么对。

有本书上说，以后的经济学家必须知道一个“纳什均衡”概念，否则不算经济学家，或者说，玩明白了“纳什均衡”，

就像玩明白了“价格”一样，是经济学家的基本功。我赞同。协议必须是能够自动执行的。

第二，千万不能把别人当傻瓜。这来自于博弈精炼纳什均衡。合理的行为序列必然在每一步上都合理(当然，这里不去探讨“历史理性”)，即使存在一点缺陷，也要从“颤抖手均衡”的思路来考虑问题，使自己不要随意使用“触发策略”，保证你好我好(也可以说是“我好，他也好”)。如果把别人当傻瓜，吃亏的是自己，就像那个卖猫的故事。

把博弈论这种技术体系当作世界观，似乎有些危险，但其中的道理我必须重视。以上是一点体会，希望能抛砖引玉。

学习博弈论的目的，不仅是为了赢得更好的结局，也在于享受博弈分析的过程。先给大家猜一个脑筋急转弯，问：在什么情况下零大于二，二大于五，五又大于零。答案是：在玩“石头.剪刀.布”游戏的时候。

博弈，就是用这种游戏思维来突破看似无法改变的局面，解决现实的严肃问题的策略。在博弈中，每个参与者都在特定条件下争取其最大利益，强者未必胜券在握，弱者也未必永无出头之日。因为在博弈中，特别是多个参与者的博弈中，结果不仅取决于参与者的实力与策略，而且还取决于其他参与者的制约和策略。也就是说在现实生活中屌丝若要逆袭，学习并掌握必要的博弈论的知识是很有帮助和必要的。

事实上，博弈过程本来就不过是一种日常现象。我们在日常生活中经常需要先分析他人的意愿从而做出合理的行为选择，而所谓博弈就是行为者在一定环境条件和规则下，选择一定的行为或策略，实施并取得相应结果的过程。比如你身为博士，当面临老板任务的压力和可爱妹纸的召唤的选择时，必要的博弈论知识的应用，也许会助你平安过关。当然，夹在这样一个三节点的博弈关系中，处于极其弱势地位的你，往往只能自求多福了。

博弈论用途很广。博弈论原是数学运筹中的一个支系，其研究运用了许多的数学工具，这仿佛形成了一道阻碍我们初学者与博弈论的鸿沟。但是伟大的马克思说过：“一种科学只有在成功地运用了数学时，才算是达到了真正完善的地步。”面对这条鸿沟，我们不仅要学习数学公式和理论，也不可以忽略一个很浅显的道理：一个不会编程的人照样可以成为电脑应用高手，没有高深的数学知识，我们同样可通过博弈论的学习成为生活中的策略高手。就像孙膑没有学过高等数学，但是这并不影响他通过运用策略来帮助田忌赢得赛马。所以我一直很淡定的看待本课的许多数学公式和算法，因为我相信只要我掌握了博弈论的本质，老师您是不会让我挂掉的。

博弈论首先是我们思索现实世界的一套逻辑，其次才是把这套逻辑严密化的数学形式。博弈论的目的在巧妙的策略，而不是解法。我们学习博弈论的目的. 不仅是为了赢得更好的结局，也在于享受博弈分析的过程。说到底，博弈论毕竟只是一个分析问题的工具，用这个工具来简化问题，使问题的分析清晰明了，也就够了。

英勇的博士们，为了碉堡的逆袭，为了老板的任务，为了妹纸的欢心，大家不仅要好好学习掌握这门课，顺利通过考试，更要将博弈的思想应用在日常生活中，成为一名博弈高手。

在所有的对抗和较量中，其胜负成败常常取决于3个基本的因素：机会或者说运气、体能和智能。通过抛硬币来赌输赢是纯粹依赖于个人运气的游戏；百米赛跑的胜负基本上取决于个人的全身技能；而篮球赛、战争等对抗，虽然也会受到运气的影响，体能也很重要，但决定胜负的更重要的因素是头脑技能的较量。

头脑技能是一种策略技巧，或者说是在谋略方面的造诣。既然世间大多数对抗都与头脑技能有关，因此人们试图获得成功，就有必要研究在对抗局势中如何策略性地选择自己的行

动。而今，博弈论就是一门专门研究互动局势下人们的策略行为的学问。事实上，每个人每天都在与他人打交道，或竞争或合作。身处这样高度互动的环境之中，无论一个人是否知道博弈论，实际上他都不断地在与其他人进行博弈，无论是他的父母、亲人、兄弟、老师还是商场对手、政治敌人……一个可能不知道博弈论为何物，但是他的确常常在与其他人进行着对抗和较量，在进行着一场又一场博弈；而生存本能，也让人们在不知不觉中学会了不少博弈技巧。

然而，通过本能所学习的博弈技巧，是既不系统也相当费劲的。因此，人们有必要以一种最为节省的方式来学习策略技巧。而最节省的方式，莫过于直接学习博弈论的知识了。难怪经济学家萨缪尔森这样说着：“要在现代社会做一个有文化的人，你必须对博弈论有一个大致的了解。”事实上，不单一般人应该了解博弈论，各个领域的专家更应该了解博弈论——20世纪后半叶的历史表明，博弈论在军事、政治、商业、法律、经济学、生物学、心理学、社会学、历史学等诸多领域都已有非常成功的运用。其中，在经济学、生物学、政治和军事中的运用取得了相当大的成就。1994年和20xx年，诺贝尔经济学奖两度眷顾博弈论，不是没有原因的。

不过，对于大多数人来说，学习博弈论并不是一件轻松的事情。因为正式的博弈理论往往是用数学语言表达出来的，而社会中的大多数人都有数学恐惧症，虽然对于少数人来说数学的形式是那么优美，但大多数人把博弈论的学习看做是一件艰难的而痛苦的事情。其实，博弈论是如此有趣的学问，把博弈论的学习当成一件痛苦之事，实在是不应该的。

我们应该快乐地学习，快乐地学习博弈论。这一点，我们事实上是可以做到的，因为博弈比较基础的东西是不需要高深的数学功底的。然而，如果我们能熟练地掌握这一部分博弈论知识，对我们的学习和工作都大有裨益。

深感短短一个学期的时间，对于博弈论这一门独具魅力的课

程，只是从皮毛上略有了解。尽管如此，我还是学会了一种以博弈的观点来思考、分析、判断、解决问题的方法。就好比囚徒博弈的现象，我以前可能能够猜到结果，但这只是知其然而不知其所以然罢了。然而现在可就不同了，相似的问题我都能够用所学的博弈论知识去解释，能够了解其本质了。

在社会中，人与人之间的对抗和较量是一个不容回避的话题，只有直面这些问题，个人才更有可能获得成功的机会。在所有的对抗和较量中，其胜负成败常常取决于3个基本的因素：机会或者说运气、体能和智能。通过抛硬币来赌输赢是纯粹依赖于个人运气的游戏；百米赛跑的胜负基本上取决于个人的全身技能；而篮球赛、战争等对抗，虽然也会受到运气的影响，体能也很重要，但决定胜负的更重要的因素是头脑技能的较量。

头脑技能是一种策略技巧，或者说是在谋略方面的造诣。既然世间大多数对抗都与头脑技能有关，因此人们试图获得成功，就有必要研究在对抗局势中如何策略性地选择自己的行动。而今，博弈论就是一门专门研究互动局势下人们的策略行为的学问。事实上，每个人每天都在与他人打交道，或竞争或合作。身处这样高度互动的环境之中，无论一个人是否知道博弈论，实际上他都不断地在与他人进行博弈，无论是他的父母、亲人、兄弟、老师还是商场对手、政治敌人……一个可能不知道博弈论为何物，但是他的确常常在与他人进行着对抗和较量，在进行着一场又一场博弈；而生存本能，也让人们在不知不觉中学会了不少博弈技巧。

然而，通过本能所学习的博弈技巧，是既不系统也相当费劲的。因此，人们有必要以一种最为节省的方式来学习策略技巧。而最节省的方式，莫过于直接学习博弈论的知识了。难怪经济学家萨缪尔森这样说着：“要在现代社会做一个有文化的人，你必须对博弈论有一个大致的了解。”事实上，不单一般人应该了解博弈论，各个领域的专家更应该了解博弈论——20世纪后半叶的历史表明，博弈论在军事、政治、商

业、法律、经济学、生物学、心理学、社会学、历史学等诸多领域都已有非常成功的运用。其中，在经济学、生物学、政治和军事中的运用取得了相当大的成就。1994年和20xx年，诺贝尔经济学奖两度眷顾博弈论，不是没有原因的。

不过，对于大多数人来说，学习博弈论并不是一件轻松的事情。因为正式的博弈理论往往是用数学语言表达出来的，而社会中的大多数人都有数学恐惧症，虽然对于少数人来说数学的形式是那么优美，但大多数人把博弈论的学习看做是一件艰难的而痛苦的事情。其实，博弈论是如此有趣的学问，把博弈论的学习当成一件痛苦之事，实在是不应该的。

我们应该快乐地学习，快乐地学习博弈论。这一点，我们事实上是可以做到的，因为博弈比较基础的东西是不需要高深的数学功底的。然而，如果我们能熟练地掌握这一部分博弈论知识，对我们的学习和工作都大有裨益。

深感短短一个学期的时间，对于博弈论这一门独具魅力的课程，只是从皮毛上略有了解。尽管如此，我还是学会了一种以博弈的观点来思考、分析、判断、解决问题的方法。就好比囚徒博弈的现象，我以前可能能够猜到结果，但这只是知其然而不知其所以然罢了。然而现在可就不同了，相似的问题我都能够用所学的博弈论知识去解释，能够了解其本质了。

经营博弈心得体会篇八

在门店工作半年，也在几个门店店长的手下工作过，以前经常在外面出差，也经常接触许多店长，发现很多店长在门店经营管理上是不错的，打造了一批能征善战的销售团队，店内气氛融洽。而有些门店就不同了，管理不行了，门店死气沉沉，员工脸上看不到一丝微笑，门店业绩相应很差。好的店长和差的店长有什么不一样吗？一个门店更换店长之后，业绩翻倍增长。产品一样，价格一样，店员一样，什么都一样，

只是换了一个领导而已，这是因为他们的能力不一样，其他都一样，大家都知道店长是门店的灵魂，直接影响到店面形象，运作管理，业绩，店内氛围，团队士气，拥有一个好的店长是门店产生业绩的首要条件。我们应该把店长定义为一个挣钱的人，开店的目的是为了赚钱，盈利才是硬道理，如果门店不盈利就没有开店的必要了。店长是怎么产生的哪，首先是一个销售好手，买而优则仕，省任店长后，面对下面员工，管理门店，经营门店业绩首先是首当其冲的任务，把门店生意做好，才是店长存在的价值。一个门店经营的好坏，取决于店长的能力，这就要求店长先从销售型做起，再到管理型店长，继而转为经营型门店，成为门店管理和经营的高高手。

一个好的门店，和差的门店业绩相差好几倍，为什么店长的落差会那么大哪，关键在店长能力上，店长能力再强，如果没有一个团队在支持着，巧媳妇难为无米之炊，这就要看店长管理能力了，当然管理再好，我们还有更重要的一点，那就是盈利，把门店经营好。

店长作为门店的领导，在公司起着承上启下的作用，上面对公司负责，下面对员工负责，在门店做好本职工作，为员工树立榜样，传达公司要求及各项工作，协同员工做好门店经营，为公司创造利润，做好员工领导。

1. 先说一说，店长的主要职能有哪些，店长需要哪方面的能力：

. 店长

(1)代表整个门店的形象。店长是连锁公司管理门店的代理人，对外处理与主管部门、顾客等之间的关系；对内又是店员的代言人。

(2)经营者：指挥店员高效运作，对门店的经营的各项数据进

行分析，在满足顾客需求的同时创造一定的经营利润，并对各项工作作出正确决策。

(3)管理者：控制和运用门店的相关资源，管理店内营业活动并实现营业目标。

(4)协调者：协调解决门店出现的各种问题，使工作保持顺畅。

(5)培训者：培训店员的各种技能，提升员工整体素质，激励店员不断为门店创造效益。

(1)一身正气；在门店经营中，店长面对几名员工，做到对人对事要公正严明，公平对待，一碗水端平，在门店实际经验中，有些员工同店长关系较好，而有些一般，有时造成部分店长处事不公，专一找茬，久了，造成员工抵触心理，和店长闹矛盾。在连锁门店，经常是两班工作制，员工分两班，有些员工爱打小报告，说谁工作不好，谁说领导坏话了，说公司坏话。我们知道，员工在工作闲暇时间，对门店提提意见，发发牢骚，也是一个员工应有的权利和义务，而我们有些店长在听到员工发牢骚，你知道就行了，没必要下次开会时，当面批评员工，炒员工，这就成员工内部矛盾，大家都知道是谁打小报告，因为大家的眼睛是雪亮的，造成两人不和，会因一些小事在门店内吵架，影响工作。如果协调不好员工，这对店长的权威性大大折扣，下面不听你的了。

(2)要有丰富的专业知识：这就不用多说了，如果在门店中，你知道的还没有店员知道的多，什么事情都问员工，再不学习，那就不好说了。要想让员工服你，要比他强。

(3)以身作则，树立榜样：店长在门店要有店长的样子，为员工树立榜样。说话算话，身先士卒，否则，会出现：“上梁不正下梁歪”，你是什么样子，你的员工就是什么样子。请不要说你的员工怎么不听话，怎么和你吵架，怎么领导不动员工，是你把他弄成这样的。

3. 如何分配工作与培训方法：

员工分配工作要因人而异，有些员工性格外向，好说好笑，就可以做销售负责卖商品。而有些员工性格内向，不太爱说适合做收银一类的，还是理货一类的工作，要根据员工实际情况分配工作任务。让员工发挥所长，才有用武之地。所以说员工优秀是选择的结果。

培训方法：员工优秀是选择和教育培训的结果，做培训时，特别是新员工进店，对于有工作标准的，先讲给员工听，然后做示范，再让员工做一遍，检查工作好坏，而我们有些工作是没有标准的，店长不要等到员工做好之后，在对员工说这说那，炒员工，说的员工这也不是那也不是，让无所事事，不知道干啥好。新员工在这样的状态下，会有两种选择：一是辞职不干了，二是破罐子破摔。如何留住我们优秀员工的方法：门店在顾客服务中，有两类顾客，一是购买我们商品的顾客，二是店长还要服务我们的员工，要给员工营造一个快乐，轻松，积极向上的营业现场，不要让员工带着压力上班，带着情绪工作。特别是店长开班会时，多讲一些表扬积极向上的话语，然后在说工作上的不足之处，大家也有好心情去改进，也不至于心情被破坏了。让员工做自己喜欢做的工作，让员工发挥自己的所长，让员工有成就感，荣誉感，适当表扬，表扬不一定是物质奖励，其实口头表扬更重要，再让员工有竞升的机会。

经营博弈心得体会篇九

企业规范经营是行业持续健康发展的“生命线”，是需要行业上下共同遵守的“高压线”。下面小编为大家搜集整理的规范经营心得体会，希望大家喜欢！

土地承包经营权是农村集体经济组织内部成员以家庭承包方式或其他承包方式、非集体经济组织内部成员以其他方式，

对集体组织所有的或国家所有的由集体经济组织使用的土地、林地、草地及其他依法用于农业的土地享有的经营性使用和收益的权利。按照自愿、有偿和平等协商的原则，承包方可以依法采取转包、出租、互换、转让或者其他方式进行土地承包经营权流转。这是《中华人民共和国农村土地承包法》中对承包经营权流转的原则规定，也给农村土地流转赋予了法律地位。

我国现阶段农村土地承包经营权流转主要表现在以下几方面：

1、流转数量和规模逐步增长。随着农村劳动力增多，社会经济的发展，农村经济呈现多样化发展趋势，直接促使农村土地流转加速；2、流转形式以转包出租为主。农村土地是农民赖以生存的最基本的依靠和保障，农民是不愿意永久性的失去土地的。因此，农村土地经营权流转多呈现转包出租；3、流转主体呈多样化。在农户之间流转的基础上，近些年一些工商企业、农民专业合作社等进入农业经营，参与流转的主体日益多元化。

一、流转程序不规范。农户自主流转其承包经营权，没有统一的规范规定，操作无章可循，流转随意性很强，手续极不完备，导致以后发生纠纷时，不利于保护农户的权益。笔者认为，应当详细具体的规定农户自主流转其承包经营权的办理程序：1、双方协商，确定流转方式、时间、价格等。2、必须签订书面合同，由流转双方本人签字或捺印。3、合同签订后，应报送土地发包方和所在乡(镇、街道)备案。

二、流转方式界定不明。《中华人民共和国农村土地承包法》中对承包经营权流转规定可以依法采取转包、出租、互换、转让或者其他方式进行土地承包经营权流转。只是原则性的规定。对农村普遍存在的抵押、继承等传统流转方式以及入股等新流转方式没有明确规定。

三、土地流转登记制度流于形式。登记的主要目的在于将土

地承包经营权变动的事实予以公示，使他人明确土地承包经营权的权利人。农村土地承包法将登记的决定权交给农民，当事人要求登记的，可以登记。未经登记，不能对抗善意第三人。现实中，农村土地流转，绝大部分根本就没有登记，严重影响了农村土地承包权流转的正常秩序，埋下了许多纠纷隐患。虽然《土地承包法》规定了：土地承包经营权人将土地承包经营权互换、转让的，不经登记不得对抗善意第三人。《最高人民法院关于审理涉及农村土地承包纠纷案件适用法律问题的解释》也明确规定：承包方流转土地承包经营权，除法律或者本解释有特殊规定外，按照有关家庭承包土地经营权流转的规定处理。但是有规定，却无人去执行。

四、流转行为不够规范。有的地方土地流转以口头协议为主，私下进行自发性的流转，不遵循一定的程序和履行必要的手续，即使签订书面合同，也大多条款不规范，对双方的权利、义务及违约责任等内容不够明确。

面对土地流转中的种种问题和各种土地纠纷，该如何妥善处理这类案件，

首先，进行土地普查，并登记造册，明确土地权属，加强土地工作的管理。为了进一步搞好土地工作，应该依法进行土地详查，了解土地现状及不安定因素，进一步明确地界，确定一些新增地及权属不明地的权属，并及时发放权利证书。

其次，加强法制宣传教育。开展《农村土地承包法》等相关法律的普法工作。使流转土地的农户，严格执行《农村土地承包法》第19条规定，按5个程序签订承包合同。

再次，提高法官审理土地流转纠纷案件的能力，丰富纠纷调解机制。要求审理土地纠纷案件的法官要有全面的农村土地承包经营权流转方面的法律、法规和政策知识，以便娴熟适用法律，正确处理纠纷。还要有一定的审理技巧，有效利用其他社会资源，可以找一些当地德高望众的第三者帮助调解，

也可以让村委领导或者基层司法所出面协调。调解作为其中的一个方式，应该大力加强和进一步丰富。

最后，如何正确、稳妥地处理好此类诉讼纠纷，直接关系到农村的改革、发展和稳定。法官一定要坚持依法、客观、公正的原则、客观地认定案件事实、正确适用法律。

通过此次合规教育活动，找到了自我正确的价值取向与是非标准，找准了工作立足点，增强了合规办理和合规经营意识，通过对相关制度的深入学习，对提高自己的业务素质和执行制度的自觉性有了更高的要求，为识别和控制业务上的各种风险增强能力，积极规范操作行为和消除风险隐患，树立对农行改革的信心，增强维护农行利益的责任心和使命感及建立良好的合规文化都起到了极大一、爱岗敬业、无私奉献：在平凡中奉献，爱岗敬业是各行各业中最为普遍的奉献精神，它看似平凡，实则伟大。从大的方面来说，一份职业，一个工作岗位，都是一个人赖以生存和发展的基础保障。从小的方面讲，比如我们农行，每一个人所从事的工作岗位都是个人生存和发展的保障，也是农行存在和发展的必需。农行要发展，要在这个竞争激烈的金融行业中不断强大，立于不败之地，没有我们每一位同志的无私奉献精神是不行的。作为农行人，为了农行的前途，为了农行的荣誉，做一名爱岗敬业的人，是职业道德对我们最引为用以规范行为品质，评价善恶的行为规则。

作为一个金融单位的职工更应以自己所从事的职业上讲求道与德，如果路走得不对就会犯错误，就会迷失方向；如果没有德，就难于为人民服务，就谈不上自己的事业，也就没有单位事业的兴旺，就没有个人事业的发展，也就失去了人身存在的社会价值。我现在正在从事农行工作，这是我的职业，也是我唯一的职业，自我参加工作以来，我一直从事这项职业，也一直热爱这个职业，对农行工作有浓厚的兴趣和深厚的感情，所以我一直是爱岗敬业的。只有爱岗敬业才是我为人民服务的精神的具体体现。

讲求职业道德还必须诚实守信，所谓诚实就是忠心耿耿，忠诚老实。所谓守信就是说话算数，讲信誉重信用，履行自己应承担的义务。所以通过对这次的学习，使我更深地了解到作为一个农行职工的根本、为人、言行和责任，就是自己在工作中不断地加强学习，时刻按照职业规范去要求自己，努力工作，才能使自己立于不败之地。

四、加强业务知识学习、提升合规操作意识。“没有规矩何成方圆”，身为网点一线员工，切实提高业务素质和风险防范能力，全面加强柜面营销和柜台服务，是我们临柜人员最为实际的工作任务。作为临柜人员，我深知临柜工作的重要性，因为它是顾客直接了解我行窗口，起着沟通顾客与银行的桥梁作用。因此，在临柜工作中，我始终坚持要做一个“有心人”。虚心学习业务，用心锻炼技能，耐心办理业务，热心对待客户。在银行业竞争日趋激烈的形势下，我们都很清楚地意识到：只有更耐心、周到、快捷的优质服务才能为我行争取更多的客户，赢得更好的社会形象。我们每天面对形形色色不同层次的客户和形形色色事物，更加要求我们一线员工有高度的思想觉悟。

加强合规操作意识，并不是一句挂在嘴边的空话。有时，总是觉得有的规章制度在束缚着我们业务的办理，在制约着我们的业务发展，细细想来，其实不然，各项规章制度的建立，不是凭空想象出来产物，而是在经历过许许多多实际工作经验教训总结出来的，只有按照各项规章制度办事，我们才有保护自己的权益和维护广大客户的权益能力。我们的各项规章制度正如一架庞大的机器，每一项制度都是一个机器零件，如果我们不按程序去操作维护它，哪怕是少了一颗螺丝钉，也会造成不可估量的损失，各项制度的维护和贯彻是要*我们广大的员工严格执行，正如《违规违纪警示案例》之案例三中所提及的违规行为，如果没有柜员黄齐秦的大意未临时签退系统、没有出纳颜朝霞的随意放纵、大悟支行本身存在未按章办事让坐班主任代班，明有光一切的违规行为也就不能得逞。而事后大悟支行的纵容庇护也导致了明有光的违规行

为事件的延伸。管中窥豹，时见一斑，规章制度的执行，不是*某一人来执行的，而是要*一个集体相互制约、监督来实施的。

五、增强规章制度的执行与监督防范案件意识。银行号称“三铁：“铁制度、铁算盘、铁帐本”。正因为有了银行的“三铁”，银行在百姓心中才是可以信赖的。规章制度的执行与否，取决于广大员工对各项规章制度的清醒认识与熟练掌握程度，有规不遵，有章不遁是各行业之大忌，车行千里始有道，对于规章制度的执行，就一线柜员而言，从内部讲要做到从我做起，正确办理每一笔业务，认真审核每张票据，监督授权业务的合法合规，严格执行业务操作系统安全防范，抵制各种违规作业等等，做好相互制约，相互监督，不能碍于同事情面或片面追求经济效益而背离规章制度而不顾。坚持至始至终地按规章办事。如此以来，我们的制度才得以实施，我们的资金安全防范才有保障。再好的制度，如果不能得到好的执行，那也将走向它的反面。

一. 思想统一准备充分

在接到市公司文件后，支公司党支部立即召开中层干部会议和全体员工大会，对文件精神进行层层贯彻落实，作好活动前的思想发动工作，让全体员工了解开展本次活动的目的和重要意义。在活动开展之前，更多经典尽在支公司周密部署、精心策划，在活动形式选择、时间安排、宣传方式等方面做了大量的前期准备工作，为活动的顺利开展奠定了良好的基础。

二. 内容丰富形式多样

支公司根据实际情况，利用双休日在中心路和正阳大街等繁华地段举办以“规范经营、诚信服务”为主题的集中宣传日活动，采取设立咨询台、悬挂宣传条幅、设置宣传展板、发放宣传资料等多种宣传形式，向广大市民集中宣传中国人

寿“规范经营、诚信服务”的各项内容。在**市西河公园与**市文体局联合举办“放歌中国人寿专场文艺演出”，通过多种文艺形式对中国人寿诚信服务的宗旨和理念进行广泛宣传。在演出过程中，百名中国人寿员工还举行了诚信签名、诚信宣誓仪式，向广大市民表明了中国人寿信守承诺、诚信服务的决心。在这同时，支公司还采取召开征求意见会、发放征求意见卡等形式，广泛征求各阶层人士意见，并对各种意见和建议认真归纳梳理，采取有效措施，切实加以整改。

三. 主题鲜明注重实效

同时，这项活动的开展也起到了教育员工、锻炼团队的作用。现在，诚信营销，在支公司已深入人心，成为每位业务员的实际行动。通过这项活动，在全社会进一步树立起了中国人寿良好的企业形象，增强了每位员工诚信服务的观念，提高了公司的整体服务水平。

四. 宣传到位效果显著

在活动过程中，支公司积极与新闻媒体沟通，加大在媒体上宣传的力度。在与**市电视台联合开办的综合性版块节目《中国人寿保险社区》中。通过不同的视角，全方位、大篇幅地对“规范经营、诚信服务”实践宣传活动进展情况和每个阶段的热点问题及时报道，在社会上引起了强烈反响。使广大市民更直观地了解到了中国人寿保险公司“诚信服务”的具体内容和做法，加深了他们对我公司保险产品和优质服务的认知程度。起到了很好的宣传效果。

五. 紧密结合保持共产党员先进性教育活动

支公司把此项活动同保持共产党员先进性教育活动紧密结合，要求每名党员在活动中都要起到先锋模范作用，做“规范经营、诚信服务”的表率。每次活动后都要求党员结合活动内容查找自身存在的差距和不足，认真加以整改，并撰写心得

体会文章。现在，更多经典尽在支公司的每名党员干部都已把“规范经营、诚信服务”的各项内容变为自觉行动，在实际工作中努力实践，有力地促进了先进性教育活动的开展。

总之，通过开展“规范经营、诚信服务”实践宣传活动，使支公司广大员工进一步增强了做好寿险工作的责任心和使命感，提高了公司的诚信服务水平，塑造了良好的社会形象，加强了对本行业的诚信自律建设，促进了保险业诚信体系建设的不断完善和提高，对公司的发展和社会的进步起到了积极的推动作用。