

<<策略思维>>

图书基本信息

书名：<<策略思维>>

13位ISBN编号：9787300172620

10位ISBN编号：7300172628

出版时间：2013-4

出版时间：中国人民大学出版社

作者：阿维纳什·K·迪克西特, 巴里·J·奈尔伯夫

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>

<<策略思维>>

内容概要

耶鲁大学教授奈尔伯夫和普林斯顿大学教授迪克西特的这本著作，用许多活生生的例子，向没有经济学基础的读者展示了博弈论策略思维的道理。

试看一例：

奈尔伯夫大学毕业的时候，在剑桥大学的正式舞会上参加轮盘赌游戏并且以700:300的大比数领先。眼看大奖在望，鬼使神差他却无视已经具有的后动优势，在最后一轮大意先行，结果功败垂成。事后他回忆那天酒喝多了，忘记了博弈论的教导：领先的时候要采取让对手先行的保守策略。这位博弈论的高才生，就这样输在原来处于第二位并且曾经求和建议分享奖励的女士手下（参见本书第1章）。

人生是一个永不停息的决策过程。

从事什么样的工作，怎样打理一宗生意，该和谁结婚，怎样将孩子抚养成人，要不要竞争总裁的位置，都是这类决策的例子。

你不是在一个真空的世界里做决定。

相反，你身边全是和你一样的决策制定者。

虽然冲突的成分很多，但是合作的因素也不少。

本书将帮助你学会策略地思考，在人生博弈中扩大胜面。

本书以讲故事取胜。

它的学术根源，是迪克西特教授在普林斯顿大学公共与国际事务学院开设的“策略博弈”课程。

简而言之，这是关于了解对手打算如何战胜你，然后你战而胜之的艺术。

怎样打赢一场网球，少数如何战胜多数，为什么要“喜爱”你最讨厌的对手等等，都在讨论之列。

这是一门新兴的策略科学，由一些简单的基本原理组成。

不同背景和行业的读者掌握了这些原理，运筹帷幄取得胜利的本领就会上升一个层次。

<<策略思维>>

作者简介

作者:(美)阿维纳什·K·迪克西特、巴里·J·奈尔伯夫 译者:王尔山阿维纳什·K·迪克西特,麻省理工学院博士,现任普林斯顿大学以约翰·J·F·谢拉德命名的经济学“大学教授”。

他教授有关博弈论的课程,同时研究国际贸易政策的策略行为,曾在(英国)瓦威克大学、加州大学伯克利分校和牛津大学任教。

巴里·J·奈尔伯夫,牛津大学博士,现任耶鲁大学组织与管理学院经济学及管理学教授。

他教授有关策略、政治和决策的课程,经常为《华盛顿邮报》和《纽约时报》等拥有众多读者的报纸撰写关于策略问题的文章。

他还运用策略思维这一工具,为化学银行、麦肯锡公司以及索亚一米勒集团提供咨询。

<<策略思维>>

书籍目录

序言什么是策略行为?第1部分第1章 10个策略故事1. 妙手传说2. 领先还是不领先3. 直奔牢房4. 我将坚持到底5. 给猫拴个铃铛6. 楔子的尖端7. 三思而后行8. 多管齐下9. 别跟笨蛋对等打赌10. 博弈论可能危害你的健康11. 未来的模样12. 案例分析之一: 红色算我赢, 黑色算你输第2章 准备接招1. 轮到你了, 查理·布朗2. 两种策略互动3. 策略的第一法则4. 决策树与博弈树5. 更加复杂的树6. 讨价还价7. 战争与和平8. 英国人玩的博弈9. 案例分析之二: 汤姆·奥斯本与1984年橙碗球场决赛的故事第3章 看穿对手的策略1. 优势策略2. 封面之战3. 劣势策略4. 均衡策略5. 盛宴还是饥荒6. 案例分析之三: 莽汉软招第1部分结语第2部分第4章 走出囚徒困境1. 如何达成合作2. 觉察作弊3. 对作弊者的惩罚4. 惩罚的保证5. 惩罚方式的选择6. 以牙还牙7. 以牙还牙策略的一个替代选择8. 案例分析之四: 国会对联邦储备委员会第5章 策略行动1. 无条件行动2. 威胁与许诺3. 警告与保证4. 核阻吓5. 时报的策略6. 更多的策略行动7. 杀鸡焉用牛刀?8. 案例分析之五: 波音、波音, 完蛋了?第6章 可信的承诺1. 建立可信度的八正道2. 只有一次生命可以献给你的祖国3. 你难以拒绝的提议4. 案例分析之六: 你会不会宁可向IBM租一台电脑?第7章 不可预测性1. 怎样使输赢机会相等?2. 有人要打网球吗?3. 为什么你应该选择正确的混合策略?4. 为什么不能依赖对手的随机化?5. 你的技巧变化了, 你的最佳混合策略怎样变化?6. 怎样随机行动?7. 独一无二的情况8. 谎言的安全措施9. 出人意料10. 得势不饶人11. 案例分析之七: 霸王行动第2部分结语1. 历史注记2. 深入阅读3. 我们的遗满责任4. 从这里开始第3部分第8章 边缘政策1. 为什么选择不确定性?2. 风险机制3. 风险控制4. 逃离边缘5. 跌落边缘6. 核边缘政策7. 案例分析之八: 大西洋上的边缘政策第9章 合作与协调1. 钟为谁而鸣?2. 那条人迹罕至的路线3. 第22条军规?4. 比超速驾驶传票还快5. 他们为什么离开?6. 可能高处不胜寒7. 政治家与苹果酒8. 股市与选美9. 复习10. 案例分析之九: 牙医分布的解决方案第10章 投票的策略1. 打破平局2. 中点的选民3. 天真的投票4. 法庭的秩序5. 老于世故者6. 历久不衰的名人7. 爱一个可恶的敌人8. 案例分析之十: 全取或全失第11章 讨价还价1. 谈判中的锄强扶弱体系2. “这对你伤害大于对我的伤害”3. 边缘政策与罢工4. 同时就许多事情讨价还价5. 案例分析之十一: 施比受好?6. 附录: 耐性自有回报第12章 激励1. 怎样奖赏工作表现?2. 怎样组织一个合作项目?3. 招标、拍卖的策略4. 案例分析之十二: 取胜的风险第13章 案例分析1. 别人的信封总是更诱人2. 末位应该变成首位3. 三方对决4. 弄巧成拙的防鲨网5. 糊涂取胜6. 大好时节与时机选择7. 坚持就是胜利?8. 贵人行为理应高尚9. 独霸天下10. 海湾大桥11. 公用地悲剧12. 1美元的价格13. 李尔王的难题14. 美国诉艾科亚15. 错错得对16. 赢得最后一步17. 边缘政策与陪审团18. 管闲事的自由19. 给市长发一枚“大奖章”20. 大洋两岸的武装21. 慈善捐助的局限性22. 再分配的局限性23. 有时骗倒所有人: 拉斯韦加斯的老虎机注释索引附录约翰·纳什: 现代博弈论奠基人译后记

<<策略思维>>

编辑推荐

《策略思维(商界政界及日常生活中的策略竞争)》(作者阿维纳什·K·迪克西特、巴里·J·奈尔伯夫)以讲故事取胜。

它的学术根源是迪克西特教授在普林斯顿大学公共与国际事务学院开设的“策略博弈”课程。简而言之，这是关于了解对手打算如何战胜你，然后你战而胜之的艺术。

本书适合从事相关研究工作的人员参考阅读。

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>