

<<道破天机>>

图书基本信息

书名：<<道破天机>>

13位ISBN编号：9787500112952

10位ISBN编号：7500112955

出版时间：2005-01

出版时间：中国对外出版社

作者：彭绍仲

页数：250

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>

<<道破天机>>

内容概要

决策问题，常常是面对高度复杂和不确定情况，要求作出果断、明智的对策，尤其在面对被动和不利的情况时，要求达成对策上的积极、有效性。

所以，决策问题往往难度高，甚至超越了传统精确教学和经济学方法所能解决的范围，所以有人因此称之为艺术。

对这个难题，博弈论这门古老而年轻的学科和一种模糊教学的方法，却能够提高许多有用的启迪和精准、有效的方法。

博弈论之所以有此功效，在于其能把复杂和不确定因素，对复杂问题进行模糊化、细分化及概率化处理，从而演绎和抽象成基础性的简单问题和基本原理，进而得出精准的结论，找到解决的办法。

本书就是基于这一方法，对企业竞争和合作过程中的若干个困惑、复杂和极富挑战性的决策问题，演绎和抽象成基础性的简单问题和基本原理，提供了通俗易懂的解析和答案。

博弈论设计高深的数学，常常局限于学术圈内部的交流，而本书则采用平话语言，使具有高中文化的人士均能看懂。

这是本书的突出优点。

本书研究的主要问题是企业竞争和合作中的策略，策略应对及策略应对与绩效结果的稳定性等问题。

<<道破天机>>

作者简介

彭绍仲，中国社科院工业经济研究所高级研究员，著名中青年学者。

主要研究领域：市场结构与企业博弈。

著有《企业竞争论》、《企业博弈论》、《与总裁谈心》、《总裁的心结》等六部专著和十多本合、译著，获第七届“五个一工程”奖。

他著述颇丰，为国内企业博弈研究领域的先行者；担任过多家跨国公司、投资银行的投资战略顾问。

如可口可乐、安达信、瑞士钟表集团等。

他的多部专著以其影响力、前瞻性和独创性荣登畅销书排行榜。

<<道破天机>>

书籍目录

- 序楔子第一章 博弈解析 1. 技术上的龟兔赛，你能相信么——乌龟竟能跑赢不瞌睡的兔子！
2. 市场份额上的蛇象相争，你能想象么 居然能够蛇吞象！——价格破坏。
- 案例：柯达公司的价格竞争案例：阿尔迪超市3. 技术、产品差异和市场占有份额——在这个鸡生蛋，蛋生鸡的故事里，谁能告诉我：先有鸡，还是先有蛋？
- 案例：农村包围城市——既规模，又差异案例：再造“别克”案例：象牙皂缘何能够永葆生机4. 再谈企业的战略选择：差异化和低成本——孰先、孰后？孰好、孰坏？
- 案例：乳品企业的竞争策略案例：赢得最佳全球增长公司奖的科龙集团案例：车到山前必有路——丰田的差异化成效5. 你知道否？
- 差异化的竞争，一方面是你追我赶、前赴后继地投入，另一方面是趋向于赢者通吃——斜坡均衡之结果。
- 案例：AMD——在反围剿中成长6. 重复建设、同质产品，相互压价，就像超重的球，如果谁也不想牺牲自己、成活别人，那么就只有与气球一起坠落——囚徒困境的价格战。
7. 尽管你是技术上的老大哥，远远走在前边，我不用再龟步紧赶地追撵你，却可能一举成功地击败你——技术破坏。
- 案例：敢于与柯达对抗的普拉公司案例：“我拿1/10的钱就能干”8. 专业化，还是多元化？——我如何才能看清楚：前面的道路是真正的机会，还是“温水煮青蛙”的陷阱？
- 案例：是什么打倒了德隆这样的整合者？
- 案例：拜耳，变大还是变小？
- 案例：飞利浦，一个大一统帝国的新生案例：多元化赢家9. 有竞争，就要支付竞争的风险和代价，而竞争如影相随，无休无止，谁能告诉我：可能突破或改变这一规则——策略的对抗与战略的不战。
- 案例：谁能阻止沃尔玛10. 如何达成战略上的不战？
- 案例：戴尔——无情的印钞机11. 再谈战略上之不战。
- 案例：九阳——小家电也是很美的12. 策略的对抗：战役、战术上的精妙。
- 案例：软件公司精妙的市场策略13. 机会主义的根源——柠檬市场效应。
14. 大企业行为理应高贵。
- 案例：辉瑞告别剥削生活15. 帕累托最佳模式：只有发展壮大伙伴，才能更快地发展壮大自己。
- 案例：苹果与摩托罗拉各取所需案例：拆除樊篱的飞利浦案例：背靠大树的冠日16. 无奸不商、道德诚信与合作博弈。
- 案例：躲开上帝的陷阱17. 成功与失败，尽管结果迥异，然而成因和过程，却往往就差那么一丁点——策略的边缘与边缘策略。
18. 提供与众不同的产品和服务——定位上的光荣与梦想，你追求，我也追求，你可知道，不约而同地你追我赶，结果会怎样——趋同化均衡！
- 案例：惠普家电化.....第二章 博弈解析 第三章 案例研究 日本汽车企业 韩国汽车企业 美国耐克公司第四章 案例研究 空调企业会不会即将开始大规模的价格战 贴牌手机生产企业的博弈策略第五章 行业市场结构、技术变革与企业策略选择 家电业市场结构与企业策略选择 信息化技术革命与家电企业的策略选择应用案例：美的集团的内部信息化改造应用案例：海尔集团产销流程的信息化重组典型案例：伊莱克斯的电冰箱产品典型案例：荷兰飞利浦集团第六章 消费需求结构与企业策略选择 消费需求变动与市场结构 消费需求变动与企业竞争后记

<<道破天机>>

媒体关注与评论

博弈法度，商道圭臬！

迄今惟一一本关于企业生存博弈的中国读本！

博弈之道，善胜者不争，善争者不战，善战者不败，善败者不乱。

要想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了解。

——著名经济学家、诺贝尔经济学奖获得者 保罗·萨缪尔森

<<道破天机>>

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>