

<<哈佛博弈论>>

图书基本信息

书名：<<哈佛博弈论>>

13位ISBN编号：9787511337191

10位ISBN编号：7511337198

出版时间：2013-8-1

出版时间：中国华侨出版社

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>

<<哈佛博弈论>>

内容概要

<<哈佛博弈论>>

书籍目录

第一章 博弈论：一场事关人生成败的有趣游戏

- 1.人生处处都博弈，善弈者便能立于不败之地 / 2
- 2.博弈是一场简单的“点石成金”的游戏 / 5
- 3.博弈论的分类与描述 / 6
- 4.博弈是个体与个体之间选择与结果的互动过程 / 9
- 5.博弈论的实质一看穿对手，巧妙地出招与获得最大收益 / 11
- 6.静态博弈制胜策略：用对手的眼睛看世界 / 13
- 7.动态博弈制胜策略：向前展望、向后推理、见招拆招 / 15
- 8.巧用博弈论，战胜你的隐形对手 / 18
- 9.博弈论的弊端：会让你“捡了芝麻，丢了西瓜” / 20
- 10.博弈论不是“万能药”，不能保证“包治百病” / 22

第二章 囚徒困境：合作与背叛的心理较量

- 1.囚徒困境：坦白还是抵赖，是个让人头疼的问题 / 26
- 2.“两害相权取其轻”策略：背叛的诱惑无法阻挡 / 28
- 3.妙用“警察”之智：巧用奖金，获取大收益 / 31
- 4.“囚徒”如能互守承诺，合作则更为有利 / 32
- 5.太过理性的结果便是聪明反被聪明误 / 35
- 6.信任也是一种致命的冒险 / 39
- 7.赢得合作者的信任比信任合作者更为重要 / 41
- 8.置对手于“困境”中的策略：观鹬蚌相争，坐收渔翁之利 / 43
- 9.利用环境设置“困境”：上屋抽梯，利从后来 / 45
- 10.以“相对速度”求得生存：只需比对手跑得快一些 / 47
- 11.放手一搏，就有可能走出“困境” / 49
- 12.婚恋中的“囚徒”男女：如何突破困境，赢得美满 / 52

第三章 重复博弈：天长地久的聪明策略

- 1.重复博弈：是“一锤子买卖”还是“长期合作” / 56
- 2.没有“未来”，必然背叛 / 59
- 3.乞丐为何要1美元，而拒绝10美元 / 60
- 4.看穿诚信背后的利益“驱动力” / 63
- 5.走出“囚徒困境”：拿起法律或制度的武器，用“带剑”的契约去约束对方 / 64
- 6.走出“囚徒困境”：道德的约束力也是无穷的 / 66
- 7.“费边主义”策略：“小步慢行”的交易风险会更小 / 68
- 8.得到宽恕的人，反而更可能背叛你 / 71

第四章 枪手博弈：只要策略正确，弱者也可以笑到最后

- 1.3个枪手的博弈：谁是笑到最后的人 / 74
- 2.强者的活路：隐藏实力，韬光养晦 / 76
- 3.弱者的活路：忠诚合作，才能对抗强敌 / 77
- 4.弱勢者如何扭转局面：先发制人，化被动为主动 / 79
- 5.同时出招制胜策略：分析对手，再行出招 / 80
- 6.学会置身事外，最安全的“保身”法则 / 82
- 7.不要与强者正面交锋 / 83

第五章 斗鸡博弈：狭路相逢，智者胜

- 1.斗鸡博弈：鱼死网破还是退让求全 / 86
- 2.避免“两败俱伤”的策略：别带着仇恨去揣摩对手 / 88
- 3.要想获胜，就必须要有超过对方的“胆量” / 90

<<哈佛博弈论>>

- 4.学会和对手打“游击战术”：打得赢就打，打不赢就跑 / 92
 - 5.辨别“真威慑”与“假威慑” / 95
 - 6.用“烧钱式”的“浪费”来获得收益 / 96
 - 7.是“狮子”就要“大开口”：如何与老板谈加薪 / 98
 - 8.长久的生存策略：以富而能富人者，欲贫而不可得也 / 100
 - 9.放下，也是一种最佳的生存策略 / 102
- 第六章 智猪博弈：为何有人偷懒却升迁，有人拼命卖力却不讨好
- 1.智者博弈：事半功倍的顺风车 / 106
 - 2.学会“沾光”：善于借助他人的优势来成就自己 / 108
 - 3.甘当“第二”，后发制人：螳螂捕蝉，黄雀在后 / 110
 - 4.“小猪”的悲哀：长久地坐享其成只能被淘汰 / 113
 - 5.团队危机：“小猪坐等白吃食”的现象会将整个团队拖跨 / 116
 - 6.管理者如何让偷懒的员工积极主动去工作 / 117
 - 7.小企业竞争中的取胜策略：懂得忍耐，步步推进 / 120
 - 8.大型企业竞争中的取胜战略：掌控关键信息，后发制人 / 122
- 第七章 分蛋糕博弈：买的也可能比卖的精
- 1.分蛋糕博弈：切蛋糕者和分蛋糕者的两难选择 / 126
 - 2.生活中处处都在讨价还价 / 128
 - 3.谈判相互僵持的结果只能是一无所获 / 130
 - 4.讨价还价时的制胜策略：不要轻易亮出自己的底牌 / 132
 - 5.“先声夺人”还是“后发制人” / 133
 - 6.掌握些“语言策略”：报价的技巧也很重要 / 136
 - 7.别让自己白白失去了讨价还价的权利 / 137
 - 8.适当地“让步”也是一种取胜的策略 / 140
 - 9.最后通牒：“不卖拉倒”的还价与“不买拉倒”的要价 / 142
 - 10.老板与员工的“战争”：如何不将“加薪”谈判置于僵局中 / 145
 - 11.如何减少你的“等待成本” / 148
 - 12.卖家最拿“另有门路”的买家没办法 / 151
 - 13.“得寸进尺”策略：细水长流，一点点地制伏对方 / 153
 - 14.“退一步进两步”策略：将拳头攥紧，打出去才更有力量 / 155
- 第八章 酒吧博弈：在混沌的世界中趋吉避凶的聪明选择
- 1.酒吧博弈：在不可预测的世界中理性地活着 / 158
 - 2.少数人博弈：灵活地采取策略 / 160
 - 3.要损坏一件东西，最好的办法便是无限制地任由其繁殖泛滥 / 162
 - 4.混沌世界的临界点：压垮骆驼的往往是最后一根稻草 / 164
 - 5.要撼动整体，就先从“细微”处着手改变 / 165
 - 6.让自己“脱颖而出”的策略：做一个显眼的“少数者” / 168
 - 7.让开那架独木桥：敢于敲开“生门”，才能绝处逢生 / 169
- 第九章 猎鹿博弈：合作是为了利益最大化
- 1.猎鹿博弈：合作促双赢，是为了将蛋糕做得更大 / 172
 - 2.合作双赢的基础：互惠互利，找到利益共同点 / 174
 - 3.弱者如何选择最佳的合作伙伴 / 176
 - 4.弱者与强者的双赢局面：互惠互利、互相忍让 / 178
 - 5.通过收购来促成双赢局面 / 179
 - 6.负和博弈、零和博弈和正和博弈 / 182
 - 7.避免走入“你不让我好，我也不让你好过”的负和博弈困境 / 184
- 第十章 警察与小偷博弈：猜猜猜与变变变

<<哈佛博弈论>>

- 1.警察与小偷博弈：去酒吧还是去银行的两难选择 / 188
- 2.给管理者的建议：随机抽查具有强大的“威慑力” / 191
- 3.解除与女友约会的尴尬：如何才能减少误会的发生 / 193
- 4.乱拳打伤老师傅：利用“常规之乱”制胜于人 / 195
- 5.最有效的管理方法：不可预测最可怕 / 197
- 6.命运是算不出来的，运气也不是靠天上掉馅儿饼 / 201
- 7.规律之中“隐藏”的陷阱，别被“虚张声势”所欺骗 / 204
- 第十二章 蜈蚣博弈：运用“倒推法”作出明智的决策
- 1.你想要的，为何总是得不到 / 208
- 2.“海盗分金”方式：利用倒推法，从终点出发看问题 / 209
- 3.学会运用“倒推法”，放远眼光才能成就大事 / 210
- 4.“蜈蚣博弈悖论”：倒推法不是万能的 / 212
- 第十二章 脏脸博弈：“共同认知”的巨大力量
- 1.脏脸博弈：你也可以做福尔摩斯 / 216
- 2.“一语惊醒梦中人”：“共同认知”与“知识” / 218
- 3.为什么会出现“用人单位招不到人，而失业者找不到工作”的现象 / 220
- 4.巧妇伴拙夫：“鲜花”为何要插在“牛粪”上 / 223
- 5.巧妙利用“信息不对称”：买的没有卖的精 / 225
- 第十三章 鹰鸽博弈：让事业进入良性循环
- 1.鹰鸽博弈：强硬者与温和者的博弈对决 / 230
- 2.遵守社会惯例：它有着一定的稳定性 / 231
- 3.“随大流”也有着理性的一面 / 233
- 4.路径依赖是一条不归路：成功与失败都会自我强化 / 234
- 5.成功是成功之母：成功是成功的动力源泉 / 237
- 第十四章 威胁与承诺：萝卜加大棒，“不战而胜”的聪明策略
- 1.运用威胁与承诺：瞬间置对手于无形 / 240
- 2.辨别真假“威胁”：行动永远大于言语 / 242
- 3.大智若愚，运用“愚钝”策略 / 243
- 4.让承诺变得可以置信：请坚决地表达自己的主张 / 246
- 5.运用“拒绝信息”：以增加承诺或威胁的可信性 / 248
- 6.“自绝退路，背水一战”：显示出威胁是可以置信的 / 250
- 7.给管理者的建议：施威和承诺都要把握好“度” / 252
- 8.打一巴掌揉三揉：恩威并施显力量 / 255
- 9.必要时采取“边缘政策”：故意创造风险，克敌制胜 / 256
- 10.“边缘政策”的运用：由“对立厮杀”到“合作双赢” / 259
- 11.控制“危机”，别让“边缘政策”滑向两败俱伤的局面 / 260
- 12.“赏罚”有原则：何时该赏，何时该罚 / 262
- 第十五章 要挟与依赖博弈：制人与摆脱受制于人的策略
- 1.要挟与依赖：如何掌控位高权重的下属 / 266
- 2.将“期望价值”当“诱饵”，以征服他人 / 268
- 3.画饼也可以充饥：巧妙利用“无中生有”获取成功 / 269
- 4.把握时机，巧变劣势为优势 / 271
- 5.如何避免被突如其来的对手“吃定” / 273

<<哈佛博弈论>>

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>