

<<管理者每天读点博弈论知识>>

图书基本信息

书名：<<管理者每天读点博弈论知识>>

13位ISBN编号：9787802137097

10位ISBN编号：7802137098

出版时间：2011-3

出版时间：海潮出版社

作者：汪兵

页数：340

字数：350000

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>

## <<管理者每天读点博弈论知识>>

### 内容概要

夫妻二人一起看电视，一个喜欢看足球，一个喜欢看电视剧，于是出现下面可能的三种情况：  
一是俩人争执不下，你想看足球，我偏不让，我想看电视剧，你偏不同意，于是，干脆关掉电视，谁都别看；  
二是你看足球，我到其他地方看电视剧，或你看电视剧，我到其他地方看足球；  
三是其中一方说服对方，俩人同看足球或同看电视剧。

这是无论在工作还是管理中都会发生的情况。

研究这种情况的理论就是“博弈论”。

《管理者每天读点博弈论知识》由汪兵编著，以通俗易懂的语言和大量实例讲解了博弈论的理论及其在日常生活和商业领域的应用，力图用博弈的智慧来指导生活和工作。

读者无需研究晦涩的数学模型，就可以准确地把握博弈论的精髓，并利用这一工具让自己在激烈的社会竞争中立于不败之地。

## <<管理者每天读点博弈论知识>>

### 书籍目录

导读 开启博弈论之旅

博弈论：让你赢的理论

从《孙子兵法》开始

博弈论的构成要素

基本假定：大家都是明白人

与人互动的一场游戏

理论篇点击博弈论关键词

第一章 囚徒困境：选择决定胜败

何谓囚徒困境

无所不在的囚徒困境

如何使对手陷入囚徒困境？

外力打破困境的例子

摆脱困境的胜利大逃亡

第二章 重复博弈：重复促成合作

何谓重复博弈

路遥知马力，日久见人心

重复博弈能走出囚徒困境吗

现代信用的产生

重复博弈和信息完全

未来影响现在

第三章 纳什均衡：走不出的结局

何谓纳什均衡

纳什均衡有什么用

警察与小偷的最佳对策

从博弈角度看麦琪的礼物

强硬形象带来的现实好处

第四章 智猪博弈：搭便车最省力

何谓智猪博弈

大猪加班，小猪拿加班费

小猪带给人的启示

平衡大小猪的收益

证券市场中的“智猪博弈”

第五章 斗鸡博弈：进与退的智慧

何谓斗鸡博弈

斗鸡博弈的解决之道

用气势压倒对方

退是策略，进是目的

第六章 猎鹿博弈：合作走向共赢

何谓猎鹿博弈

不要吝于寻求帮助

和别人分享你的优势

培养合作能力

第七章 协和谬误：该放弃就放弃

何谓协和谬误

<<管理者每天读点博弈论知识>>

沉没成本与机会成本

不要“皮洛斯的胜利”

该放手时就放手

弃卒保车，小舍大得

第八章 信息博弈：信息决定成败

何谓信息博弈

不完全信息博弈

学会利用信息

小道消息能不能信

抓“小”信息，发大财

第九章 博傻理论：不做最大的傻瓜

何谓博傻理论

神奇的卖马交易

投资、投机与博傻

不要盲目跟风

应用篇管理者的博弈策略

第十章 立足职场的博弈策略

简历是你与企业的初次博弈

用微笑解决难题

与人握手时，多握一会儿

轻松赢得同事支持

办公室里更要“拘”小节

遵守办公室潜规则

不要炫耀自己

第十一章 升职加薪的博弈策略

让老板记住你、了解你

怎样说服老板给你加薪

平时多烧香，才有贵人帮

成败得失在于主动上位

小人得志并非偶然

第十二章 组织协调的博弈策略

企业中的两对博弈关系

决定博弈结果的管理者预期

尴尬的“夹心层”管理者

老板与中层的“较劲”

保持危机感，多看多听多走

韬光养晦，以求大业

第十三章 激励员工的博弈策略

让员工感觉自己与企业共赢

让下属感受到你的温暖

以身作则，身教重于言教

用赞美来激励员工

激励背后是信用博弈

第十四章 人才管理的博弈策略

用人不妨学学“分槽喂马”

启用能力强的人才

亡羊补牢，贵在及时

<<管理者每天读点博弈论知识>>

马蝇效应，抚顺“刺头”  
运用人性弱点，满足对方欲望  
第十五章 谈判交涉的博弈策略  
谈判里的“情侣博弈”  
不要把谈判逼到绝境  
讨价还价的分蛋糕博弈  
怎样以合作求双赢  
怎样探知卖家底价  
第十六章 掌控商机的博弈策略  
变个报价方法，结果大不同  
在品牌博弈中占便宜  
如何争取到一个项目？

脱颖的先决是知己知彼  
谁也没有永恒的优势  
第十七章 以小博大的博弈策略  
以小博大的制胜之道  
好创意也要善于等待时机  
弱者的生存空间在哪里  
成为机会的“捕风者”  
问题是逐步解决的  
第十八章 良性竞争的博弈策略  
皆大欢喜的正和博弈  
总有人忧伤的非合作博弈  
怎么赢得竞争  
强强联合的双赢策略  
价格战是整个行业的困境  
第十九章 人际交往的博弈策略  
利益是人际永恒的主题  
相信道德还是相信利益  
从博弈角度看许诺和威胁  
为什么诚信会得好报  
以牙还牙明智吗？

第二十章 抓住时机的博弈策略  
生活是上帝掷骰子吗？

概率绝不是赌博  
关于机遇的概率问题  
做“大多数”不可能精彩  
做好最好的准备与最坏的打算  
把握时机，学会选择与放弃  
第二十一章 投资理财的博弈策略  
投资天然就是博弈场  
投资是为了利益最大化  
因人而异的投资策略  
“大家发财”究竟发谁的财

<<管理者每天读点博弈论知识>>

化解风险需理性投资

贪心让人成笨蛋

理财从管理时间开始

后记

博弈论不能包治百病

附录：博弈论专家简介

约翰·冯·诺依曼(John Von Neumann)

约翰·福布斯·纳什(John Forbes Nash Jr.)

莱因哈德·泽尔腾(Reinhard Seten)

约翰·海萨尼(John C. Harsanyi)

詹姆斯·莫里斯(James A. Mirrees)

威廉·维克瑞(Wiiam Vickrey)

罗伯特·奥曼(Robert J. Aumann)

托马斯·克罗姆比·谢林(Thomas Crombie Scheing)

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>