

《競合策略》

图书基本信息

书名：《競合策略》

13位ISBN编号：9789861540467

10位ISBN编号：9861540466

版权说明：本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介以及在线试读，请支持正版图书。

更多资源请访问：www.tushu000.com

《競合策略》

內容概要

布蘭登柏格(Adam M. Brandenburger)

劍橋大學經濟學博士，現為哈佛大學商學院「管理經濟」、「競爭與策略」教授。

一九九五年與奈勒波夫教授共同於《哈佛商業評論》發表「對的賽局—運用賽局理論來發展策略」(The Right Game: Use Game Theory to Shape Strategy)一文，是研究賽局理論應用於管理科學的先驅。

時常於Journal of Economics & Management Strategy、Econometrica、Journal of Economic Theory等專業期刊發表文章，並曾接受《華爾街日報》及《經濟學人》等國際級重要媒體專訪。

與富達(Fidelity)、IBM、麥肯錫顧問公司(McKinsey & Co.)、默克藥廠(Merck)、全錄(Xerox)等企業合作，將其研究成果應用於實務上。

奈勒波夫(Barry J. Nalebuff)

麻省理工學院經濟與數學碩士、牛津大學博士，現於耶魯大學管理學院教授「競合策略」、「購併」、「賽局理論」、「決策分析」等課程，亦於法學院教授「談判策略」課程。

他與人合著的第一本書：《策略性思考：商業、政治與日常生活的競爭優勢》(Thinking Strategically: The Competitive Edge in Business)是商學院必讀的教科書，不僅被譯為七種語文，在日本更成為暢銷書。

曾擔任美國運通(American Express)、花旗銀行(Citibank)、貝爾大西洋電話(Bell Atlantic)等公司顧問。

並與麥肯錫顧問公司合作，將賽局理論應用到顧問實務；另外也為聯邦通訊委員會(Federal Communications Commission)設計「個人通訊頻譜拍賣」。

譯者簡介

許恩得博士

台灣大學會計博士，現任東海大學會計系專任副教授兼系主任、所長。

主要教學領域為賽局理論、策略與管理會計、會計與管理系統整合研討、會計理論與決策管理、管理學。

著有《品質成本會計學》。

本書目錄

推薦序

推薦序

推薦序

譯者序

第一章 戰爭與和平

第二章 競合策略

第三章 賽局理論

第四章 參賽者

第五章 附加價值

第六章 規則

第七章 戰術

第八章 範圍

第九章 隨時準備改變

《競合策略》

精彩短評

- 1、有點小失望，與其說講co-opetition，不如說是本contract negotiation skill大全
- 2、電影美麗境界裡面奈許想出的賽局理論，其實有點違背人類追求利益的直覺。

1、1994年約翰納許、約翰哈沙尼和萊恩哈特謝爾登三人，以賽局理論獲頒諾貝爾獎以來，賽局理論已經在經濟學、政治學、法律、電腦及生物科學等許多領域，發展出大量的學術研究，並且刺激這些領域發現新的知識。不過賽局理論並不僅限於學術研究，它也已經發揮在應用科學領域如企業經營策略上。美國哈佛大學和耶魯大學兩所名校的兩位教授，就以他們研究賽局理論的心得，以及他們各自在多家大企業實驗成功的經驗，發展出了一套實用的決策工具叫做《競合策略》，可用來觀察商場的動態賽局變化，並改變賽局為企業創造機會與利益。《競合策略》的兩位作者，一位是英國劍橋大學經濟學博士，現在美國哈佛大學商學院擔任管理經濟以及競爭與策略教授的布蘭登柏格，另一位是美國麻省理工學院經濟與數學碩士，英國牛津大學博士，現在美國耶魯大學管理學院教授競合策略、賽局理論以及決策分析等課程的奈勒波夫。他們兩人不僅學歷背景顯赫，而且都很擅長把理論應用在實務。布蘭登柏格合作過的大企業包括IBM、默克大藥廠、富達金融集團、全錄公司等，奈勒波夫則曾經與美國運通、花旗銀行、貝爾電話公司等合作過。本書繁體中文版由培生教育出版集團發行，總頁數373頁。

2、目前为止看完的第一本繁体竖排版的书。看着有点累，但是确实非常的棒。PARTS描述了博弈论在商场中的应用。P for Player, 战局中的玩家。人多了，自然谈判对比的力量就变化了。多个人来投标，自然价格就低了，对业主就有利了。A for added-value, 附加值。价值越大，当然分成的时候，就能分到一块大饼。R for rules, 规则。最低价保证，长期合同之类的，改变游戏的规则，自然结果有所不同。T for tactics, 战术。水至清则无鱼，有的是要需S. 要搞混，有的时候有需要拨开迷雾。改变对手的认知，克敌制胜。S for Scope, 范围。螳螂捕蝉，黄雀在后。总是有一个更大的赛局再等着。PARTS, 洞悉商战的利器。

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:www.tushu000.com