

<<左手厚黑学右手博弈论大全集（全四册）>>

图书基本信息

书名：<<左手厚黑学右手博弈论大全集（全四册）>>

13位ISBN编号：9787511307156

10位ISBN编号：7511307159

出版时间：2010-11

出版时间：翟文明、高理铖 中国华侨出版社 (2010-11出版)

作者：翟文明，高理铖 著

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>

## <<左手厚黑学右手博弈论大全集（全四册）>>

### 内容概要

《左手厚黑学右手博弈论大全集(套装全4册)》厚黑学与博弈论一个产于本土，一个来自西方，乍看起来风马牛不相及，没有什么共同之处，但从本质上看，厚黑学与博弈论都对人性的真相进行了极为深刻的揭示，虽然研究的视角和方法大相迥异，却殊途同归。

厚黑学通过分析中国历史上著名人物的成败得失，对中国封建专制制度下虚伪的伦理道德进行了无情的揭露和批判，深刻地揭示了人自私的本性，并提出了在中国这种特定的文化环境下取得人生成功必须遵循的一整套法则。

博弈论是在西方哲学、经济学、心理学、信息论的基础上发展创新出来的思维利器。

常言道：世道如棋，人生如戏，在社会人生的博弈中，人性的种种真相会淋漓尽致地呈现出来，而博弈论的伟大之处正在于其通过规则、身份、信息、行动、效用、平衡等各种量化概念对人性进行了精妙的分析，清晰地揭示了当下社会中人们的各种互动行为和关系背后的人性规律。

《左手厚黑学右手博弈论大全集(套装全4册)》以通俗易懂的语言系统介绍了厚黑学与博弈论的基本策略和方法，帮助读者将两套学问的精髓结合起来，掌握当今世界上最强有力的生存竞争武器，一手厚黑学，一手博弈论，该用厚黑时用厚黑，该用博弈时用博弈，甚至双管齐下，二者兼用，从而无往不利，战无不胜。

厚黑学，多少人潜心精研而成其大事；博弈论，多少人得其奥妙而就其伟业。  
若能将两者结合起来，一手厚黑，一手博弈，必能如虎添翼，无往而不胜。

《孙子兵法》说：“战势不过奇正，奇正之变，不可穷也。”

”又曰：“奇中有正，正中有奇，奇正相生，如循环之无端。”

”这里的奇正可以理解为博弈论中竞争参与者所采取的不同策略。

同样，处世也是厚中有黑，黑中有厚，厚黑相生，如循环之无端。

总之，厚黑学与博弈论二而一，一而二，殊途而同归。

前日趋复杂的礼会关系网中，我们的生活需要智慧，处世需要权谋。

因此，厚黑学与博弈论越来越显示出极人的实用价值，成为人们立身处世、成就大业不可或缺的理论工具。

书籍目录

上篇 左手厚黑学

第一章 厚黑学智慧精髓

用厚黑眼光寻找正义与光明

厚黑学是一种通赢的智慧

什么是“厚”，该“厚”到什么程度

“黑”是什么颜色，为什么需要“黑”

厚如城墙，黑如煤炭

厚而硬，黑而亮

厚而无形，黑而无色

第二章 为人处世厚黑学

做人要多铺路少砌墙

装装糊涂，世事皆通达

坚守信念，不在意他人的评说

全面塑造自己的成功形象

明哲保身，不要轻易得罪小人

牢记“借”字诀，加法成大事

用灵活手段达到目的

背后说人好，莫谈他人非

坦率表达和维护自己的利益

学会忍耐，低调做人

害人之心不可有，防人之心不可无

冤家宜解不宜结

第三章 说话艺术厚黑学

首先做个会倾听的人

看人说话才能投缘

厚黑说话，妙在分寸

说话委婉好处多

交浅不言深，逢人宜说三分话

必要时先把假话说好

开出有人情味的逐客令

坚决避免不必要的争论

寻找亮点多多赞美

巧妙提问摸清对方底牌

朝着有利于自己的方向引导

用“拉家常”的方式来说服

请将不如激将

轻松愉快，紧抓要害

必要时得说“不”

第四章 求人办事厚黑学

软磨硬泡，厚脸求人要耐心

求人办事，先把架子放下

别把“冷遇”当回事

求人需执着，撞了南墙不回头

见缝插针，求人要讲策略

从感情和关系入手

活学活用“捧”字诀

办成事的最大秘诀是投其所好

绵里藏针求人法

送礼有道才能好办事

央求不如婉求，劝导不如诱导

第五章 职场厚黑学

擅长领会上司的真实意图

忠诚比能力更重要

永远不要盖过上司的光芒

在领导面前不妨装装“嫩”

精习“求官六字真言”

与同事相处要多个心眼

新官上任要确立自己的威严

识人在先，善用在后

唯才是举，要猛兽不要病猫

管理是授权与控制的艺术

既要正激励，也要负激励

表扬不可滥用，滥用必损威严

厚黑驭人的五大绝招

第六章 生存竞争厚黑学

任何时候都不要轻视对手

把握主动权，制人而不制于人

巧施烟幕弹迷惑对方

选择对手的薄弱环节作为突破口

保持饥饿感，看到机会就出手

在混乱中保持冷静

深藏不露才能让人防不胜防

苦练内功，增厚自己实力

堂堂之阵与出奇制胜

擒贼先擒王，釜底抽薪

对竞争对手不能心慈手软

不利形势下的生存之道

第七章 经营厚黑学

做大做强的秘密是坚持和专注

追随成功者，少走弯路

诚信是经营中的最“厚”法则

品牌与形象是企业的灵魂

真正的奥秘在于满足顾客需要

弱肉强食是市场的最高法则

赢家通吃，兼并不能留情

三十六计乃是商战心法

咬紧对手的弱点不放

以快打慢，先人一步占市场

攫取利润的厚黑营销法

商场陷阱多，要时刻提防上当受骗

第八章 权力厚黑学

韬光养晦以待最佳时机

实力至上，权力不相信眼泪  
打造尊贵与完美形象  
设法保持别人对你的依赖  
制造追随者，凝聚力量  
将功劳记在自己名下  
以利益相诱而不是空言请求  
权力需要神秘莫测的氛围  
当谋权的道路遭遇道德与荣辱  
认清你的朋友和敌人  
坚决彻底根除敌人  
舆论高调和行动审慎  
留点缺点，不可过于完美  
第九章 情场厚黑学  
牢记“空”字诀，软磨硬泡  
甜言蜜语：永不过时的情场法宝  
舍得花钱投资，大施恩惠  
花样翻新，浪漫与惊喜不断  
花言巧语展望美好未来  
读透男（女）人心，击中软肋  
胆大心黑，花开堪折直须折  
眼泪攻势与苦肉计  
不到山穷水尽绝不撒手  
下篇 右手博弈论

章节摘录

他此番谈话可以解释为：一方面，尽管现在自己在事业上取得了一定成就，但是仍然时时不忘老母亲的谆谆教诲；另一方面，对有恩于自己的母亲的音容笑貌，一刻也没有离开过自己的脑海。

在另一次讲话中，田中又说：“当初我离家的时候，母亲送给我一卷纸币和松叶，从此以后，我便把它们当成是自己的护身符，一刻也不曾离身。

万一哪一天我失败而黯然返乡，仍然可以重返我母亲温暖的怀抱。

我思念故乡，家中的老母也正在期盼我回家。

”田中角荣就是在自己的政治谈话中采用这种拉家常的方法。

他在选民中的支持率一直居高不下，在民众的热情拥护下，田中执政期间也取得了不俗的政绩。

尼克松的“家常”看上去似乎和他所要演讲的主题没有多大关系，但是却出人意料地取得了很好的效果，帮助他成功地达到了演讲的目的。

其中最为重要的原因是，他尽管没有直接提到自己是否受贿的问题，但是他所拉的家常，却赢得了听众的欣赏和同情，使他们首先在情感上就接纳了自己，因此尽管不提，却胜似那些言之凿凿的自我辩解。

田中也是一样，他所拉的家常也跟政治毫无关系。

这在有些人的眼里，或许被认为是故作情感脆弱，但是无可争辩的是，正是他的这种方法感动了民众，日本绝大多数民众都将田中视为一个充满人情味、禀性善良的好人。

民众不支持这样的人，还支持谁呢？

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>