

<<左手博弈论右手心理学 大全集>>

图书基本信息

书名：<<左手博弈论右手心理学 大全集>>

13位ISBN编号：9787511309440

10位ISBN编号：7511309445

出版时间：2011-2

出版时间：中国华侨出版社

作者：张维维

页数：461

字数：850000

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>

<<左手博弈论右手心理学 大全集>>

内容概要

博弈论原是数学运筹中的一个支系，是一门用严谨的数学模型研究冲突对抗条件下最优决策问题的理论，它是对世事的一种有效的分析方法。

常言道：世道如棋，博弈论的伟大之处在于其通过规则，身份、信息、行动、效用，平衡等各种量化概念对人情世事进行了精妙的分析，清晰地揭示了人们的各种互动行为、互动关系，从理性的角度为人们获得自身最大利益提供了正确的决策方案。

心理学则是一门揭示人的心理活动规律的科学，是一门让人变得更聪明的学问。

心理学比其他学问更加直接、更加频繁地影响着人们的生活，人际关系中各种的问题，都与心理学有着千丝万缕的联系，一旦掌握了相关的心理学知识，许多工作和生活中的难题就能迎刃而解，你可以更加了解自我，看穿他人，驾驭人心、支配环境，在复杂的人际关系中摆脱被动局面，占据主导地位，利用行之有效的方法，从心理层面影响与控制他人。

在现实生活中，博弈论与心理学总是密不可分的，它们如影随形，相互为用：有博弈的地方，必有心理学；有心，“理学的地方，必有博弈。

为了帮助人们在生存竞争中将博弈论和心理学结合起来使用，张维维编写了这部《左手博弈论，右手心理学大全集》，《左手博弈论，右手心理学大全集》中通过通俗易懂的语言和大量实例讲解了博弈论和心理学的理论及其在日常生活和职场、商场中的应用，读者无需研究艰深的数学模型和晦涩的心理学术语，就可以准确地把握博弈论和心理学的精髓，并在实践中灵活运用，使自己在竞争激烈的社会环境中立于不败之地，成为人生的终极赢家。

<<左手博弈论右手心理学 大全集>>

书籍目录

左手博弈论，智慧决策自己的一生

第一章最佳选择的博弈——走哪条路才最顺遂

“酒吧博弈”告诉我们什么

把握混沌世界里的临界点

做“大多数”，是不可能杰出的

脱颖而出的先决条件是猜透别人的心

推倒多米诺骨牌只需轻轻一碰

不寻常之路不是靠蒙，要用心识别

选择与放弃：品味智慧人生

让开那架独木桥

你看中真的“冷门”了吗

第二章人际交往中的重复博弈——为什么一定要做个好人

重复博弈是交往常态

没有未来必然导致背叛

一见钟情还是日久生情

所有的诚信都会得到好报

做个好人吧，因为永远可能有下一次

你承诺一句，就是欠一笔“债”

“以牙还牙”明智吗

“以直报怨”不会吃大亏

假装不知道有尽头

第三章竞争与对抗的博弈——两败俱伤还是共分蛋糕

竞争者其实同样忧伤

“正和博弈”：“双赢”才是皆大欢喜

参与“零和”与“负和”的，没有赢家

为什么要从“红海”游到“蓝海”

“强强联合”是“双赢”的最好选择

从对手的立场思考，你能作出更好决策

适时报复，是为了不受更多欺负

小心！

杀敌一千自损八百

第四章合作者间的博弈——拿什么拴住你，我的伙伴

利益比道德更有约束力

诚信不过是利益需要

制度不灵，人情是撑不到底的

猎人博弈中的妙术

猎鹿博弈：帕累托共赢的智慧

复杂职场中也可以追求“共赢”

信任有时也是一种冒险

任何怀疑都可能导致合作破裂

“看不见的手”失灵

公共资源为什么总被损害

不要让情绪压倒理性

没有惩罚的契约没有约束效力

第五章逆向选择的博弈——最优秀者并不一定最走运

<<左手博弈论右手心理学 大全集>>

“逆向选择”是匪夷所思的博弈吗
怕什么偏偏就来什么
天才最怕怀才不遇
清官为什么被踢出局
招聘中不宜太高调，小心被“逆向选择”淘汰
老板裁员与减薪的逆向权衡
老实人为什么总是受情伤
如何避免“逆向选择”
利用“逆向选择”来成功
第六章报复与宽恕的博弈——“一报还一报”策略
合作是所有报复的最好结果
事不过三的智慧
为什么名将能输掉战役赢得战争
过度的宽恕会传达给对方错误信号
如何做地老天荒的胜利者
给对方设置严格底线
第七章两难境地中的选择博弈—放弃也是一种选择
失去的永远都只是失去的
你死抱不放的真的是最好的吗
做出选择前要考虑的问题
你的决定不必这样做
永远不要去看碗背面
有勇气咬断后腿
放弃愚蠢的坚持
哪种选择更重要
失败之后的选择
第八章运气与概率的博弈——运气好坏全靠上帝掷色子吗
当“黑天鹅”降临时，勇敢面对它
概率绝不是赌博
每个人都有独立的运气
做最好的准备与最坏的打算
第九章以弱胜强的博弈——弱者如何四两拨千斤
“马太效应”与“赢家通吃”
强者制定规则，弱者还能生存吗
初始者不争输赢，只为成长
两虎相争时是弱者的最佳渔利机会
先认清时局，再扭转局面
弱者更要懂得生存的智慧
想咸鱼翻身，归根结底需要自身强大起来
第十章掌控关键信息的博弈——情报、创意、执行力一个都不能少
“海盗分金”告诉我们什么
信息决定博弈结果
劣币为什么最终驱逐良币
有时信息就是成功本身
股神的秘密：抓小信息发大财
巧用不对称信息取得优势地位
市场选择如何“搭便车”

<<左手博弈论右手心理学 大全集>>

价格大战，谁是最后胜出者
如何说才能更好地传达信息
第十一章讨价还价的博弈——买的也有可能比卖的精
为什么总说买家不如卖家精
讨价还价是最常见的博弈模式
讨价还价是你应该珍视的权利
超市里的面包牛奶为何最难找
会员卡的猫腻
别让“让利”忽悠了你
变个还价法，结果大不同
几招教你探知卖家底价
坚定不移的力量
不可忽视的谈判成本
进二退一的策略
在品牌竞争中买方占尽便宜一
第十二章妥协与折中的博弈——示弱者最后也可能赢全局
为什么“和事老”最能签下单
谈判里的“斗鸡博弈”
把对手变成朋友
让对方感觉自己胜券在握
学会见好就收
让老板加薪的博弈
商务谈判的说话要诀
不要把谈判逼到死角
谈判中讨价还价的博弈策略
“胆小鬼策略”和“让步之道”
关注长远关系，别为小利撕破脸
第十三章贪婪与恐惧的博弈——投资的目的是要赢钱
投资理财是你与钱的博弈
彩票、赌博与投资有何不同
任何理财都是为了让钱生钱
管理时间就是管理金钱
理财牛人都是社会心理学家
股市是一场股民的心理博弈
楼市是一场典型的多方动态博弈
风险投资人与创业者的博弈
在投资热潮中你该怎么做
投资中的“更大笨蛋”理论
别做落在最后的“笨蛋”
第十四章背叛与坚持的博弈——人人都可能遭遇“囚徒困境”
“囚徒”的选择为什么困难
为什么有时候不背叛就会被淘汰
倒霉的人都是因为太聪明
从乳业两巨头的价格战看“囚徒困境”
透过“囚徒困境”看市场博弈行为
为别人着想可能会有好的结果
房价高涨中的“囚徒困境”博弈

<<左手博弈论右手心理学 大全集>>

个人理性与集体理性的矛盾
如何打破“囚徒困境”
第十五章先锋与跟风的博弈——巧借外力求成功
巧借外力是成功者的共性
不该出手时绝不要出手
有时候什么都不做比做什么都好
枪打出头鸟，是不是就不能出头了
第十六章透视人心的“枪手博弈”——轻松猜透对手的心
你猜我这一发装没装子弹
把信息主动透露出去
有时你要欢迎别人打探消息
欺骗并不等于说谎
置身事外的智慧
弱者也可通过借力打力赢全局
隔岸观火可能是最优策略
第十七章激励与内耗的“鲑鱼效应”——用脑去管理，你会事半功倍
为什么“鲑鱼效应”能带来公司效益
管理者的预期决定博弈结果
企业要有好的内部激励机制
绩效考核中的微妙战争
激励背后是信用博弈
老板用人不妨“分槽喂马”
第十八章威胁与震慑的博弈——提高威胁的真实效力
为自己树立不好惹的名声
被威胁者首先要权衡威胁的可信度
最超值的胜利是不战而胜
不妨主动交出控制权
把握好威胁与许诺的“度”
给“集体”执行的规矩最可靠
杀一儆百是威胁最常用的招数：
菩萨低眉有时胜过金刚怒目
装疯卖傻也是威胁
右手心理学，把握人性才能掌控人心
第一章慧眼阅人识其品性——如何一眼看透他人性格
从眼睛透视对方心灵
体型是性格的“投影仪”
从女性的发型看穿这个人
从男性的发型看穿这个人
通过皮肤可以看出什么心理特质
牙齿能体现人的教养
嘴巴的大小暗示了交际能力的高低
从声音透视对方特性
从口头语看对方的个性
对方怎样和你握手
仔细观察对方的名片
万种帽子万种人
领带是男人的心理名片

<<左手博弈论右手心理学 大全集>>

小饰品戴出人内心的秘密

T恤是个性的标语

从手表佩戴阅读男人性格

手机是心灵交汇的驿站

钥匙的挂件透露出来的个性

背包表现出来的性格密码一

鞋子表现出女性的个性信息

每个人都有自己的站立方式

字如其人，从笔迹洞悉他人性格特质

由开车技巧分析性格

从喜爱的运动项目透视对方品性

从阅读喜好观察人心

从约时间就能了解对方的性情

从掏钱的习惯看对方的个性

从购物习惯观察对方的个性

请对方抽烟，能快速了解对方性格

从惯用招呼语进行判断

从谈话的主要方式观察人的特性

从对方爱吃的食物解读他的个性

从饮食仪态解读他人性格

从对方喜好的音乐类型看个性

第二章穿透面具看穿人心所想——如何准确识别他人真实意图

人人都有“面具”，表情就是内心的镜子

脸色变化暗示内心波动

眼神会最多地暴露对方情绪

面无表情也是值得玩味的

鼻子发出了怎样的信号

根据人的左右取向选择说服方式

不同的妆容折射出不同的心理状态

搞定关键人物先要确定他的类型

从走路姿势判断对方的想法

透过衣装看人心所想

服装颜色是心理状况的反映

下巴的动作可以表达情绪

对方的手能泄露他的底牌

从腿就知道他人信不信任你

第三章洞察内心套出底牌——瞬间掌控你周围的人

从打招呼的表现可透视其真实意图

听懂别人的场面话

用心听出隐晦的话

诱导对方暴露真心

“酒后吐真言”，看透他的秘密

如何判断他是否真心微笑

从随身提包看出客户需求

从挑选座位看性格强势与否

从拿杯姿态探知他人的用心程度

第四章品语察言甄别真实信息——如何识别对方的谎言

<<左手博弈论右手心理学 大全集>>

面部表情会泄密说谎人的内心秘密

即使脸上藏得住，身体却不说谎

从身体姿势看穿谎言与大话

窥破他眼底深藏的真话

从言辞看穿他的谎言

自相矛盾的话八成是谎言

“听我解释”其实多是在说谎

轻易说出的承诺和秘密多是谎言

对方每退一步，对你的信任就减一分

说话速度变化，预示他内心出现转折

频频点头，是因为他觉得无聊了

识别恋人说谎的讯号

小心“故意动作”导致误判

第五章通过观察认知薄弱之处——先认识对方弱点再有的放矢

说话时指手画脚的人好胜心强

双臂交叉抱于胸前者防卫心重

眼珠转动频繁的人一般性急易怒

开场白太长的人缺乏自信

主动当介绍人的人喜欢自我表现

沉默寡言的人往往深藏不露

看透虚荣者的浮华面具

“揭人之短”者心怀嫉妒

爱夸大的人往往最自卑

透过言谈识人：说的并不比唱的好听

“自言自语”的人多半胆怯

“人前炫耀”是自卑的表现

第六章做一见倾心的“万人迷”——初次相识的攻心术

首因效应，第一面必须留下好印象

抓住最初的60秒钟，让别人喜欢你

第一次握手：让对方记住你

善用声音表现自我

称呼别人，想好了再说出口

自我介绍与初次交谈

贵在求同：你是否真的善于倾听

和谐的音符：人际关系五大要素

给他人留足面子

时不时地献些小殷勤

幽默是人际关系的“最佳调料”

微笑吧！

一展笑颜，就胜过万语千言

恰当使用肢体语言，让你的表达富有成效

第七章“相识”与“相熟”大不相同——深化关系的攻心术

结识到熟识：不止是一步之遥

善用“近因效应”，让对方将不快改为好印象

就他人最在行的事情提问

牢记你能记住的每个名字

用热情走进他人心中

<<左手博弈论右手心理学 大全集>>

努力记住他人的嗜好

不是多余的赞美：你不可不知的技巧

请求他人帮个小忙，是深化关系的起始

时刻要注意维护他人的自尊心

满足对方的个性化需求

幽默的自嘲：一把利剑

分享秘密意味着你们是“死党”了

第八章从微笑细节一窥人心——精准识人攻心术

识人是管中窥豹的高端招数

曾国藩《冰鉴》的学问

从人的外貌和打扮获得第一手资料

从千姿百态看个性

最传统的方法：透过眼神辨人性

你也可以像侦探一样精确“阅人”

训练有目的地寻找、发现和认识人的能力

第九章成功让别人听你的话——说客的实用攻心术

你是自己人：信任感是劝说的第一步

运用他人最熟悉的语言

抛出实在利益，没有人能够拒绝你

从他人最感兴趣的事着手

用对方的观点说服他最有效

多数派就是压力

利用权威人士帮你说话

引发同理心，带来谈判转折点

抛出肯定问题，让对方不得不同意

顺水推舟促成事成

几种功亏一篑的劝说法

第十章如何获得100%“点头率”——让别人不能拒绝的攻心术

想要点头率高，先想想你的个人魅力在哪里

如何避免请求别人时碰钉子

探听虚实：知道底牌，有的放矢

绕弯子太累，言语要通俗易懂

让你的请求更有分量

“光圈效应”让你平地升值

第十一章成功者离不开八方支援——让他人主动帮助你的攻心术

即使你是天才也需他人相助

向对方表示钦佩

先让别人认可你，他会主动伸出援手

为帮助你的人描绘一幅美好前景

将心比心的求助术

不给对方说“不”的机会

把握请求最佳时机：出其不意，攻其不备

分享利益，下次求助不会难

牺牲自己的虚荣心

归功于他人

混个“脸熟”，人情会卖给熟面孔

第十二章让别人挨批了还感谢你——责备批评中的攻心术

<<左手博弈论右手心理学 大全集>>

旁敲侧击说出你的不满
裹上“糖衣”，批评更易被接受
批评要对事，不要对人
以理服人不如以情感人
批评别人时，要单独对他说
己所不欲，勿施于人：换个角度传达坏消息
点到为止，促其自省
要给人留足台阶下
用好批评，也能征服他人
第十三章世上人人都爱赞美——一夸即中的攻心术
诚心诚意是赞美的最大原则
一句中的，夸就夸到点子上
善于从细节发现赞美素材
别让赞美被人认为是谄媚
不落俗套的赞美更有效
第十四章一见面就让对手折服——初识就取得优势的心理操控术
见面时一定要主动打招呼
握手占优势的技巧
控制空间就等于控制人心
时刻记住，抢占时间就是抢占人心
“时间被占用”的反击方法
把对方引入你的“领地”
不妨放一个“烟幕弹”
第十五章把对手变成“自己人”——化解敌意的心理操控术
建立私人之间的信任
让自己表现得笨拙一些
谈判对阵前，先聊些温馨的话题
邀请“共餐”，敞开心扉
和谈判对手的“熟人”搞好关系
稍有失态，就“付之一笑”
在出错前先道歉
第十六章谈判中的“主持”是受益者一掌控对话主动权心理操控术
谈判无情，但需要和谐的氛围
语言中不要有“被动形式”
通过“问题攻势”来占据上风
避而不答，转换话题
通过“表情和姿势”控制对话
让对手感觉到你的“气势”
“极力宣扬”反而会让人心生疑虑
此时无声胜有声
赢者不全赢，输者不全输
第十七章三年不发威，一朝赢全盘——不让对手看透你的心理操控术
声东击西，掩饰自己行动的真正意图
假装不知道，让对方开口
虚晃一枪，用假动作扰乱对方视线
不发威则已，一发威就要有效
虚而实之，在对方面前做个假信号

<<左手博弈论右手心理学 大全集>>

第十八章尴尬之后就是阳光——化解关系僵局的心理操控术

善于倾听，化僵局于无形

勇于自嘲，用“开涮”拉近心理距离

为人“救场”，让别人暗中感激你

巧舌破尴尬，主动打破僵局的话语技巧

转变话题，跳出僵局

把握时机，没有破不开的坚冰

一笑万事消，巧用幽默解除尴尬

第十九章不战而屈人之兵——威慑恐吓的心理操控术

害怕是藏在每个人心中的毒蛇

怕什么就给他来什么

先找理由，恐吓也需要有凭据

气势第一，关键时刻要壮胆

捧中含恐，恐吓可以在赞美中带出

借题发挥、虚张声势

有时沉默也是一种威慑力

第二十章他人的愤怒能帮助你胜利——趁怒激将的心理操控术

用好情绪化，你离成功就不远了

因人而异，施用不同激将法

手法隐蔽，激将的最大关键点

抓住时机，愤怒者最容易被激将

第二十一章抓住“小辫子”一举击溃——让对手瞬间退缩的心理操控术

偷梁换柱，把对方依仗的铁台柱换掉

围魏救赵，直击对手的大本营

信息至上，制人要拿到关键把柄

火眼金睛，耐心等待对手露出马脚

重视隐情，可以利用多次的弱点

釜底抽薪，打消对手嚣张气焰的资本

颠覆信念，让对手希望泡汤

章节摘录

版权页：“酒吧博弈”所呈现的情况，非常接近于一个赌博者下注时面临的情景，比如股票选择、足球博彩等。

这个博弈的每个参与者，都面临着这样一个困惑：如果许多人预测去的人数超过60人而决定不去，那么酒吧的人数会很少，这时候作出的这些预测就错了。

反过来，如果有很大一部分人预测去的人数少于60人，他们因而去了酒吧，则去的人会很多，此时他们的预测也错了。

因而一个作出正确预测的人应该是，他能知道其他人如何作出预测。

总的看来，在这个问题中每个人预测时面临的信息来源都是一样的，即过去的历史。

不过，他们分析信息的方法不一样，他们所依据的信息片段不一样，最终导致他们作出的决策也不一样。

生活中有很多例子与“酒吧博弈”的道理是相通的。

“股票买卖”、“交通拥挤”以及“足球博彩”等问题都是这个模型的延伸。

对这一类问题一般称之为“少数人博弈”。

例如，在股票市场上，每个股民都在猜测其他股民的行为而努力与大多数股民不同。

如果多数股民处于卖股票的位置，而你处于买的位置，股票价格低，你就是赢家；而当你处于少数的卖股票的位置，多数人想买股票，那么你持有的股票价格将上涨，你将获利。

在实际生活中，股民采取什么样的策略是多种多样的，他们完全根据以往的经验归纳作出自己的决策。

但在这种情况下，股市博弈也可以用“少数人博弈”来解释。

“少数人博弈”中还有一个特殊的结论，即：记忆长度最长的人未必一定具有优势。

因为，如果确实有这样的方法的话，在股票市场上，人们利用计算机存储的大量的股票的历史数据就肯定能够赚到钱了。

而这样一来，人们将争抢着去购买存储量大、速度快的计算机了，在实际中人们还没有发现这是一个炒股必赢的方法。

“少数人博弈”还可以应用于城市交通。

现代城市越来越大，道路越来越多、越来越宽，但交通却越来越拥挤。

在这种情况下，司机选择行车路线就变成了一个复杂的“少数人博弈”问题。

在这个过程中，司机的经验和司机个人的性格起着重要作用。

有的司机因有更多的经验而能躲开塞车的路段；有的司机经验不足，往往不能有效避开高峰路段；有的司机喜欢冒险，宁愿选择短距离的路线；而有的司机因为保守而宁愿选择有较少堵车的较远的路线；等等。

最终，不同特点、不同经验的司机的道路选择，决定了道路的拥挤程度。

“酒吧博弈”所反映的社会现象，正像阿瑟教授说的那样，我们在许多行动中，要猜测别人的行动，然而我们没有更多的关于他人的信息，我们只有通过分析过去的历史来预测未来。

如果能从中发现大多数人的预测和决策特征，或许能作出更接近理想的决策。

把握混沌世界里的临界点量变引起质变，质变是量变积累的结果，当量变积累到一定程度，质变就会发生。

对于我们的努力来说，量变质变的道理告诉我们要坚持向自己的目标努力积累。

俗话说：“行百里路半九十。”

在最困难、最难坚持的时候，往往就是最接近质变、最接近成功的时候。

自然界万物，都有一个由一种状态转变为另一种状态的“临界点”。

如水加热至100 便会沸腾，变为开水(气压低的高原地区除外)；固体铁，遇1530 以上高温就会熔化成铁水。

人类社会与自然界万物，虽不能一丝不差地契合，但道理相通，许多情况实际上也有一种“临界点”、“临界线”。

<<左手博弈论右手心理学 大全集>>

我们要适时地把握住这些“临界点”坚持自己努力的方向，最终达到成功。

在生活中很多人都有过这样的经历：当你去爬山，爬了一段的时候，会感到筋疲力尽，再也不想往上爬了，但只要咬紧牙关坚持下去，过一会儿你就会感到全身开始舒服起来，爬山的乐趣油然而生。

在你咬紧牙关的那一刻，就是你做一件事情的“临界点”。

如果你能坚持下去，就会挺过“临界点”，进入一种新的境界，不再害怕接下来面对的更长、更困难的挑战，而且还能在迎接挑战的过程中感到身心愉悦，获得一份成就感和一份自信。

<<左手博弈论右手心理学 大全集>>

编辑推荐

《左手博弈论 右手心理学大全集(超值白金版)》：读心识人制胜 人际的心理策略 无往不利通赢 人生的博弈智慧

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>