

<<别输在不懂博弈上>>

图书基本信息

书名：<<别输在不懂博弈上>>

13位ISBN编号：9787563929993

10位ISBN编号：7563929991

出版时间：2012-3

出版时间：北京工业大学出版社

作者：武庆新

页数：263

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>

<<别输在不懂博弈上>>

前言

在这个世界上，人与人之间充满着竞争和对抗。

人生就是一个没有硝烟的战场，人们相互揣摩、相互牵制，人人争赢。

在这社会人生的大弈局中，如果你不懂得一些博弈的策略，你就难免中别人的计谋，掉入陷阱，一着不慎，满盘皆输。

因此，我们必须懂得一些博弈论的策略和思维，这样才能及时识破他人的计谋，保护自身的利益。

说到弈论，我们常常被其著作中大量的数学模型吓倒。

其实，博弈论不是学者们用来唬人的把戏，而是一种科学的分析方法。

人生是一个永不停息的决策过程。

从事什么样的工作，怎样打理一桩生意，该和谁结婚，要不要竞争总裁的位置……都是这类决策的例子。

我们学习博弈论的目的，不是为了享受博弈分析的过程，而在于作出正确的决策，赢得更好的结局。

只要我们懂得博弈论的一些原理，并将这些博弈策略应用到我们的生活与工作中，我们也可以出奇制胜，改变生活的原来轨道。

博弈的思想来自现实生活，它既可以高度抽象化地用数学工具来表述，也可以用日常事例来说明，并运用到生活中去。

即便没有高深的数学知识，我们通过博弈论的学习同样可以成为生活中的策略高手。

孙膑没有学过高等数学，但是这并不影响他通过运用策略来帮助田忌赢得赛马。

本书用人人都能读懂的语言对博弈论的策略和思维进行了深入浅出的探讨，使这一深奥抽象的学问通俗化，浅显易懂，同时结合大量经典的事例，对博弈论的策略和思维在社交、理财、爱情、谈判、职场、管理、竞争等人生的各个方面的具体应用作了详尽的阐述。

阅读本书，你将学会更加游刃有余地驾驭人生，在现代社会大大小小的竞争中为自己赢得最大的胜算。

懂博弈，必常胜!

<<别输在不懂博弈上>>

内容概要

人生是一个复杂的旅程，人与人之间的关系充满着竞争和对抗、搏击和斡旋等博弈的因素。因此，能否掌握博弈的思想，是否运用博弈的理念和方法，对人生的成败、事业的得失都起着至关重要的作用。

《别输在不懂博弈上:人生一定要懂的博弈法则(最新典藏版)》以博弈思想在社交、理财、爱情、谈判、职场、管理、竞争等人生各个方面的运用为重点，用最通俗易懂的语言、最典型实用的案例，层层展开，对博弈的法则作了详尽细致的阐述。

阅读《别输在不懂博弈上:人生一定要懂的博弈法则(最新典藏版)》，你将在各种各样的博弈和竞争中稳操胜券。

<<别输在不懂博弈上>>

书籍目录

第一章 自我博弈法则：战胜自我，人生才能得到升华

- 1.甩掉人性中的贪婪
- 2.必须学会抑制人的欲望
- 3.不要过度地追求去填满人的欲壑
- 4.在人际交往中不要轻信要自信
- 5.在道德与利益的博弈中要慎重选择
- 6.要善于开动脑筋，从多个角度解决问题

第二章 生活博弈法则：世事如棋，精明慎重的棋手才能赢

- 1.要懂人生这个大棋局的规则
- 2.人生博弈就是自我选择
- 3.人生要学会选择，懂得放弃
- 4.人没有永恒的优势，稍一放松就会被人超越
- 5.人生充满变数，要有最好的准备与最坏的打算

第三章 爱情博弈法则：博弈让爱情更坚固

- 1.恋爱不能蛮爱，要讲究技巧和规则
- 2.两人步调一致，才能经营好爱情
- 3.婚姻长久与否取决于是否宽容对方
- 4.爱情只能拥有，不是占有
- 5.只考虑浪漫而不考虑生活的爱情是极不现实的
- 6.逆向选择风险大，缔结婚姻要慎之又慎

第四章 脱俗博弈法则：冷门是一种机会，不寻常往往蕴涵巨大的商机

- 1.走与众不同之路，成不同寻常之事
- 2.要想出“众”，必须先知“众”心
- 3.聪明人善于用与众不同的办法解决问题
- 4.尽心尽力地走好每一天，成功自然就会来
- 5.即使追热门，也要有点儿冷门的品种

第五章 社交博弈法则：诚信、宽容是长期发展的基础

- 1.诚信可使人获得更长期、更稳定的利益
- 2.投机虽然赢得了一时，但是赢不了一世
- 3.使交际呈互惠互利的“正和博弈”状态
- 4.许诺与威胁，都不能超出自己的范围

.....

第六章 理财博弈法则：投资就是一场博弈的游戏

第七章 价格博弈法则：讨价还价是一种多阶段的动态博弈

第八章 谈判博弈法则：适时地作出让步，使整体达到最佳满意度

第九章 抉择博弈法则：放弃，其实是另一种选择

第十章 初遇博弈法则：从偶然中探求必然，从无序中探求有序

第十一章 细节博弈法则：要重视细节，压死大象的往往是一根根稻草

第十二章 职场博弈法则：给予就会被给予，信任就会被信任

第十三章 管理博弈法则：聪明管人，轻松管事

第十四章 竞争博弈法则：只有合作，才能达到双赢

第十五章 商机博弈法则：商业信息是市场竞争制胜的法宝

第十六章 弱者博弈法则：只要智慧在，四两也能拨千斤

<<别输在不懂博弈上>>

章节摘录

版权页：多疑的人就像这一则寓言中的老头儿：有个老头儿丢了一把斧头，他怀疑是邻居的一个小孩偷去了，而且他越注意，就越觉得那个孩子无论是神态、姿势，还是说话的音调就更像是偷斧子的。几天后，老头儿在山里找到了丢失的斧头。

之后，老头儿再去看那个孩子，就一点儿都不觉得他的行为异常了。

这是一个多疑的典型例子。

多疑，是一种受偏常认识的支配和影响而形成的性格缺陷。

多疑的人常常固执地产生缺乏事实根据、不合逻辑的想法和观念，并且往往人际关系紧张，容易焦虑，影响身心健康。

导致猜疑的原因主要与个人的性格特点有关。

(1) 自信心不足。

对别人的不信任（“他信”的缺乏），往往同“自信”不足相联系。

疑神疑鬼的人，看似怀疑别人，实际上是对自己有怀疑，至少是信心不足。

这种人在某方面自认为不如别人，可是他们自尊心过强，总以为别人在议论自己、算计自己、看不起自己，而且越想越认为是真的，因此陷入猜疑的怪圈而无力自拔。

(2) 以前在交往中遭受挫折失败的打击。

一些人以往比较容易轻信别人，并轻易地把别人看成知己，向其倾诉许多个人的秘密，可是却受到欺骗或愚弄，遭受了打击，于是导致过强的防御心理，不愿再信任他人，遇到什么事情都怀疑。

(3) 错误的思维方式。

喜欢猜疑的人凡事总爱往坏处想，先树立起一个对自己不利的假想目标，然后搜寻证据，进行自我论证。

这样越疑越想，越想越像，越像越疑，最后形成了猜疑的恶性循环。

人们的猜疑一般总是从某一个假想目标开始，最后又回到假想目标，就像一个圆圈一样，越画越粗，越画越圆，最终把自己封闭在里面了。

猜疑似一条无形的绳索，会捆绑我们的身心，影响我们的人际交往。

如果猜疑心过重，就会因一些可能根本没有或不会发生的事而感到忧愁烦恼、郁郁寡欢。

猜疑者常常忌妒心重，心胸比较狭隘，因而不能很好地与同事朋友交往，其结果可能是无法结交到朋友，变得孤独寂寞，对身心健康都有危害，因此需要加以改变。

这主要从以下三个方面进行调整。

<<别输在不懂博弈上>>

编辑推荐

《别输在不懂博弈上:人生一定要懂的博弈法则(最新典藏版)》编辑推荐：游刃有余地驾驭人生，从容自如地掌控成败。

深谙博弈抉择的理念，灵活处世竞争的法则，《别输在不懂博弈上:人生一定要懂的博弈法则(最新典藏版)》教你轻松地掌握博弈的智慧。

人生就是一场博弈。

在这个博弈中，每个人每天都面临着如何决策的问题.相信《别输在不懂博弈上:人生一定要懂的博弈法则(最新典藏版)》能为您提供一个简单、方便、快捷的指导。

博弈是一种决策，是一种人生取舍收放的智慧。

<<别输在不懂博弈上>>

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>