

<<三十六计心理博弈术>>

图书基本信息

书名：<<三十六计心理博弈术>>

13位ISBN编号：9787511303516

10位ISBN编号：751130351X

出版时间：2010-5

出版时间：中国华侨

作者：江上渔者

页数：250

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>

## <<三十六计心理博弈术>>

### 前言

提到“心理博弈”，很多读者会觉得一头雾水，可能首先会想到博弈学那宛如天书的公式与图表，心理学那晦涩难懂的概念和术语。

一个个复杂的理论模型，一种种与生活毫不沾边的理性假定，一个个把你绕到云里雾里的实验……再加上满目“之乎者也”的《三十六计》，足以让你对这本书望而生畏、兴味索然了。

如果你的看法果真如此，那么我可负责任地告诉你：你错了！

实际上，博弈论告诉我们如何在复杂的对局中采取最佳的策略而成为胜者，而心理学告诉我们如何调节自己的心理，如何掌控他人的心理，从而为自己获得最大的收益。

而当博弈学、心理学遇到被誉为“益智之荟萃，谋略之大成”的《三十六计》时，它们则更是相映成趣。

不信吗？

先让我们来看一则历史故事。

安史之乱中，唐朝叛将令狐潮围攻雍丘城，雍丘城守将张巡命士兵扎1000个草人，披上黑色衣服，夜里用绳子缒下城去。

令狐潮的士兵争先恐后地朝草人射箭，张巡一夜之间得到几十万支箭。

以后，张巡夜里再把人缒下城去，令狐潮的士兵看看好笑，以为又是草人，并不防备。

于是，张巡选派500名敢死队员，连夜缒下城去，攻击令狐潮的军营，烧毁营帐，把令狐潮的部队追杀到十多里之外去了。

## <<三十六计心理博弈术>>

### 内容概要

博弈论告诉我们如何在复杂的对局中采取最佳的策略而成为胜者，心理学告诉我们如何调节自己的心理，如何掌控他人的心理，从而为自己获得最大的收益。而当博弈学、心理学遇到被誉为“益智之荟萃，谋略之大成”的《三十六计》时，它们则更是相映成趣。

六六三十六，数中有术，术中有数。

阴阳变理，机在其中，机不可设，设则不中。

——《三十六计》总有一卷书让你爱不释笔，如沐阳光；总有一个智慧故事慰藉你的心灵，激励你的成功潜能，总有一种思维方式让你改变人生，成就辉煌。

## &lt;&lt;三十六计心理博弈术&gt;&gt;

## 书籍目录

第一章 囚徒困境——“近使”他人与你合作的博弈策略 预备知识：认识囚徒困境 囚徒困境的《三十六计》解读 上屋抽梯(第二十八计)：合作还是背叛的选择 趁火打劫(第五计)：把握“敲竹杠”的火候与时机 远交近攻(第二十三计)：分化对手之间的联盟 借刀杀人(第三计)：让对手陷入囚徒困境

第二章 智猪博弈——借用他人力量的博弈策略 预备知识：认识智猪博弈 智猪博弈的《三十六计》解读 借尸还魂(第十四计)：用别人的资源办自己的事 树上开花(第二十九计)：搭便车的智慧 假道伐虢(第二十四计)：做个跟随者，在博弈中也能占先机 顺手牵羊(第十二计)：把握一切可以利用的机会

第三章 混合策略——迷惑对手的心理博弈术 预备知识：混合策略 混合策略的《三十六计》解读 瞒天过海(第一计)：不按套路出牌更容易获胜 声东击西(第六计)：警察与小偷博弈 无中生有(第七计)：以假乱真，让对手摸不着头脑 抛砖引玉(第十七计)：吃的是小亏，占的是大便宜 李代桃僵(第十一计)：牺牲局部，保全大局

第四章 斗鸡博弈——进退有度的博弈策略 预备知识：认识斗鸡博弈 斗鸡博弈的《三十六计》解读 围魏救赵(第二计)：绕远路有时比抄近路更容易达到目的 调虎离山(第十五计)：避免骑虎难下的博弈策略 以逸待劳(第四计)：后发制人也能一举制胜 笑里藏刀(第十计)：斗鸡博弈中的麻痹策略

第五章 协和谬误——走出错误的博弈策略 预备知识：认识协和谬误 协和谬误的《三十六计》解读 金蝉脱壳(第二十一计)：巧妙设局，从容脱身 走为上(第三十六计)：不要将错误进行到底

第六章 信息博弈——知己知彼的博弈策略 预备知识：认识信息博弈 信息博弈的《三十六计》解读 暗渡陈仓(第八计)：转移对手注意力的博弈策略 打草惊蛇(第十三计)：让对手自己暴露弱点 假痴不颠(第二十七计)：刘备是如何“忽悠”曹操的 空城计(第三十二计)：玩儿的就是信息不对称 反间计(第三十三计)：巧妙传递信息，制造敌人内部的矛盾 苦肉计(第三十四计)：假戏真做，就要演得像真的一样 美人计(第三十一计)：禁不住诱惑，就让他自食其果 ……

第七章 心理威慑——不战而屈人之兵的博弈策略

第八章 蜈蚣博弈——根据预期结果制订行动方略的博弈策略

第九章 猎鹿博弈——合作双赢的博弈策略

第十章 枪手博弈——后发制人的博弈策略

附录

## <<三十六计心理博弈术>>

### 章节摘录

插图：远交近攻，即结交远方的国家，而进攻邻近的国家。

军事上是指为分化瓦解敌人方面的联盟，而采取暂时结交远处相隔难于获利的敌人，直接进攻近处相邻易于攻取的敌人，这其实是一种各个击破的谋略。

远交近攻，语出《战国策·秦策》，它的故事大体是这样的：“范雎曰：‘王不如远交而近攻，得寸，则王之寸；得尺，亦王之尺也。

’”它是这位著名的纵横家说服秦昭王的传世名言。

远交近攻，正是通过结交远离自己的国家而先攻打邻国的战略性谋略，来达到分化瓦解敌方联盟的目的，以最终将其各个击破。

具体来说，就是当实现军事目标的企图受到地理条件的限制而难以达到时，就应该先攻取就近的敌人，而不能越过近敌去打远离自己的敌人。

否则战线过长，就有可能腹背受敌。

而为了防止敌方结盟，则要千方百计去分化敌人，各个击破。

消灭了近敌之后，“远交”的国家又成为新的攻击对象了。

显然，“远交”的目的，实际上是为了避免树敌过多而采用的外交诱骗手段而已。

在战国的中后期，七雄争霸的局面开始形成。

当时，秦国经过商鞅变法之后，实力大增，已经足以同天下的任何一个强国相抗衡了。

到了秦昭王时期，野心勃勃的他便开始图谋吞并六国，独霸天下。

公元前270年，秦昭王准备兴兵讨伐远在东方的齐国。

针对当时的形势，范雎于是向秦昭王献上了“远交近攻”之策，以阻止秦围攻齐。

## <<三十六计心理博弈术>>

### 编辑推荐

《三十六计心理博弈术》：当博弈学遇到心理学，你不难发现它是如此地妙趣横生用《三十六计》解读人与人之间的心理博弈，你更会发现简直妙不可言。

《三十六计》不仅是一部兵书，更是一部美妙绝伦的心理博弈教材。

博弈就是为谋取利益而竞争，有人群存在的地方就有博弈存在。

一部《三十六计》，就是一部绝好的博弈论教材。

关于《三十六计》的书多不胜数，讲博弈论的书也可谓汗牛充栋，但将二者结合起来的出版物还很少见。

《三十六计心理博弈术》以《三十六计》解读博弈论，把中国古代兵书的智慧进行博弈论的解读，可说是一个创举。

编写手法上，先介绍一个博弈论的原理并告诉读者《三十六计》中哪些计谋符合这一弈策略；然后向读者介绍这些计谋，再结合博弈论的原理加以解说，让读者在读故事中领悟三十六计及博弈论的妙处并从中获得用以指导人生的智慧。

三十六计心理博弈术，用智慧改变生活

<<三十六计心理博弈术>>

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>