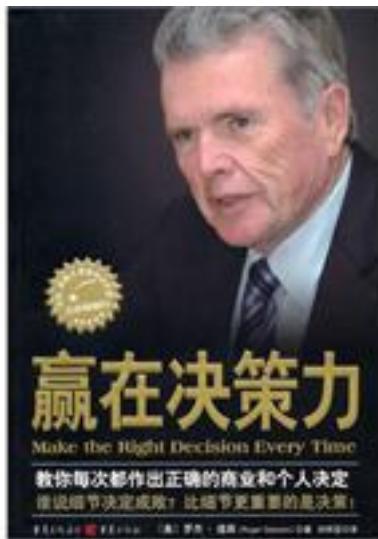


赢在决策力



[赢在决策力_下载链接1](#)

著者:[美] 罗杰·道森

出版者:重庆出版社

出版时间:2010年8月1日

装帧:平装

isbn:9787229022075

每个人都是决策者，在工作及生活的方方面面都需要决策。然而，“正常”的决策者却常常会做出“傻瓜式”的决策。

为创作本书，罗杰·道森先后采访了无数顶级CEO，认真听取他们的决策经验，结合自身经历，最终总结出了这套决策指南。书中包含了大量极富实战指导性的决策技巧，对各种不同的决策情形进行分析，帮助你在人生的各个领域做出正确的决定。

无论你是在计划更换工作，为你的公司选择一个新的战略方向，还是准备选购住房，《赢在决策力》都是你最佳的选择。本书专为每一个渴望成功的人而写，阅读本书，你将能在这充满竞争的世界胜任一筹。

作者介绍:

罗杰·道森（Roger Dawson），总统顾问、内阁高参、地产公司总裁，美国POWER谈判协会创始人兼首席谈判顾问，国际首席商业谈判大师、畅销书作家、知名演说家，世界上仅有的28名获颁CSP&CPAE认证的人员之一。

罗杰·道森出生在英格兰，用不到30年的时间就从一个普通移民一跃成为总统顾问，在美国人眼里，他是英雄的化身，是超级明星，是现代美国梦的完美注脚！

在《华盛顿邮报》看来，他是白宫红人，疯狂“谋杀”记者的胶卷，并常年周旋于美国白宫、参议员、耶路撒冷、巴尔干等国际政治的漩涡中心！他还是为数不都可只有出入白宫的内阁高参，他的著作曾雄踞《纽约时报》图书排行榜榜首位置30周之久，并被普林斯顿大学、耶鲁大学等美国名校列为指定阅读书目！

除此之外，罗杰·道森所著的《优势谈判》、《绝对成交》和《优势薪酬谈判》已成为众多销售人员和职业经理人人手一册的谈判“圣经”。作者的另一本畅销书《优势执行力》（The 13 Secrets of Power Performance）也即将与读者见面，敬请期待！推荐序1管理就是决策

推荐序2 企业成功的第六力——决策力

第1章 优秀决策者的特质

决策是生活的基石

决策造就人生

小心决策失误

优秀决策者的特质

你是逻辑型思考者还是直觉型思考者

决策是把双刃剑

第2章 决策的类型

决策的5种类型

选择你的决策流程

对决策进行归类

第3章 绘制你的决策蓝图

学会简洁地阐述问题

你究竟了解多少

你真的拥有足够的信息来作决定吗

信息偏离会阻碍你作决定

绘制决策蓝图时需要避免的5个问题

第4章 用直觉作决定

什么是直觉

直觉决策是否已经过时

直觉是一种可后天获取的技能

快速推理：从混乱中创造秩序

你是否拥有天才的直觉

接受不确定性

知道什么时候该放手

第5章 培养快速推理能力

快速推理从何而来

决策者的4种性格类型

评估你的决策力

如何控制你的左脑和右脑

与问题保持距离

激活你的右脑

第6章 增加你的备选方案

第7章 逻辑决策

第8章 巧用反应表和决策树

第9章 启动集体智慧

第10章 清除自信决策的障碍

第11章 决策风格

第12章 优秀决策者的9大特质

结束语 最后的忠告

附录 21天自信决策计划

目录: 推荐序1 管理就是决策

推荐序2 企业成功的第六力——决策力

第1章 优秀决策者的特质

决策是生活的基石

决策造就人生

小心决策失误

优秀决策者的特质

你是逻辑型思考者还是直觉型思考者

决策是把双刃剑

第2章 决策的类型

决策的5种类型

选择你的决策流程

对决策进行归类

第3章 绘制你的决策蓝图

学会简洁地阐述问题

你究竟了解多少

你真的拥有足够的信息来作决定吗

信息偏离会阻碍你作决定

绘制决策蓝图时需要避免的5个问题

第4章 用直觉作决定

什么是直觉

直觉决策是否已经过时

直觉是一种可后天获取的技能

快速推理：从混乱中创造秩序

你是否拥有天才的直觉

接受不确定性

知道什么时候该放手

第5章 培养快速推理能力

快速推理从何而来

决策者的4种性格类型

评估你的决策力

如何控制你的左脑和右脑

与问题保持距离

激活你的右脑

第6章 增加你的备选方案

第7章 逻辑决策

第8章 巧用反应表和决策树

第9章 启动集体智慧

第10章 清除自信决策的障碍

第11章 决策风格

第12章 优秀决策者的9大特质

结束语 最后的忠告

附录 21天自信决策计划

· · · · · (收起)

[赢在决策力](#) [下载链接1](#)

标签

罗杰·道森

决策

职场

管理

思维学习

思维

谈判策略

人生道路

评论

21天执行计划

罗杰的书，每看一遍都有新的体验，能从书中读懂的内容都跟自己的成长经历一起成长。
。

大咖的书，看了还是很有收获的！

还算不错的一本书，建议通读一遍。

做决策有几种类型，跟不同的人遇到不同事，提供不同的信息，促成决策/

没有什么新的理念，但整理得比较系统。

换个角度看。

阅读的感觉不如优势谈判给人的冲击感那么强烈，尤其举例过多导致过于分散，但是有些章节末尾直接给出了实际的思维导图很快捷，可以直接拿来使用倒是很不错

一般

翻了翻 案例倒是举了不少 没有什么兴趣读下去了

我姐太厉害了。

写做决定的，很多方法出自经验，实际上涉及到管理、销售、心理等基础知识。

刚从书店买来。。怎么这么少人看过。。

跟《绝对成交》没法比，干货比较少，但至少有干货，值得一读

挺不错的，才看完第一遍，再看一遍就按照里面的方法去练习了

《赢在决策力》没有《优势谈判》来的发人深省，令人肃然起敬。好的决策者需要的素质还需要不断磨练。共九大特质，共勉：1.能够接受不确定性；2.懂得事情轻重缓急；3.善于倾听；4.总是能让大家针对某事达成共识；5.避免模式化；6.懂得变通；7.愿意接受软信息和硬信息；8.对事情的成本和难度有清楚的认识；9.知道如何避免雷区。最后祭出Roger的话： You are where you are today because of the decisions you have made in past, your future depends on the quality of your decisions in the future.
(今日汝之所至，乃昨日慧眼之功，欲展明日之宏图，必慎今日之思定。)

我不太记得书本的言论了，但是，我知道他不是一本让我失望的书

[赢在决策力_下载链接1](#)

书评

当你为了一个决定而搜集信息时，很多因素都可能会让你偏离自己的航线。因此，问一些简单的问题能够减少这种偏离：对信息接受者的提问： 1. 因为这条信息更容易获得从而我的潜意识夸大了它的作用？（可获得性偏差） 2. 因为这条信息更常见从而我的潜意识夸大了它的作用？（...

[赢在决策力_下载链接1](#)