

《把妹經濟學家》

图书基本信息

书名：《把妹經濟學家》

13位ISBN编号：9789865770415

出版时间：2014-7-31

作者：威廉.尼可森

页数：304

译者：陳琇玲

版权说明：本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介以及在线试读，请支持正版图书。

更多资源请访问：www.tushu111.com

書籍目錄

前言 學些經濟學再把妹，從此無往不利
對她太好，是一種錯！
愛情可以無條件，但別充分供應

關於本書 故事主角是男生，但「要領」兩性皆適用
門當戶對？錯了，我們想物超所值
身價，看你的對象是誰
以男性來說故事，絕不是歧視女性

第一部 凡人歌

有了夢寐以求的容顏，是否就算是擁有春天
第1章 何時要當勞力士？何時要做卡西歐？
你要當勞力士？還是卡西歐？
到夜店大展身手，結局是……
欲擒故縱之前，得先「擒」
人都不想一直找對象，你要伺機獨占
勞力士也會輸卡西歐，因為……
遠距離戀愛，再優質也得放棄

第2章 有行情就追高殺低，不然就找價值低估標的
正妹主動找我聊天，真走運
正妹 正常的妹。注意不正常跡象
撿屍？
你肯定不是第一個
被「撿」的，肯定不是稀有資源
好對象不會憑空出現
校園和夜店是效率市場：好對象不會憑空出現
股價會反映企業的真实價值，人也一樣
名花都有主？當一個被低估的好對象

第二部 不能說的祕密

或許命運的籤，只讓我們遇見
第3章 擇偶標準一籬筐？時間到了自然會忘光
婚宴上找對象，請提早入場
****比較「進入狀況」
被低估價值的好對象，或者我會被高估
你的擇偶標準隨年紀增高還是降低？
非理想、卻夠格的對象
等她標準降低的同時……
被甩別怕！反正可投資的選擇權很多
女人一手搞妥協，一手玩策略

第4章 約會只在你能獨占她的地方，憑資訊壟斷
最佳約會餐廳，未必對你最佳
注意力不在你身上？別去這種地方約會
話題不懂裝懂，馬上出糗
進場資訊不充分，代價不只花大錢

一直擔心預算，她不把你放在心上
猜來猜去不如讓她猜你
心思是有限資源，別全用來點餐
「今晚很開心，餐點好吃」 我被GG了

第三部 猜心

我的喜悲，隨你而飛

第5章 還不想定下來的，就投資「時間」來獨占
她不想交男友，我先搶獨占權
謊言滿天飛，如何找到我的市場區隔？
貼心過頭會被當成花心混蛋
訊號正確，就能獲得最佳報酬
約會誰買單？用折價券會不會太寒酸？
時間成本是你的競爭優勢
「已讀不回」就是已回，你有耐心嗎？

第6章 學學休葛蘭！自尊低卻惹人愛
一群人的聚餐，如何展現自信魅力？
自我解嘲而不自卑，是展現自信
擅長的事不謙虛、蹩腳的事不隱瞞
吻不到的近距離，眼裡只看到伊
自我解嘲，你好可愛

第四部 愛的進行式

從拒絕到依賴，從深信到疑猜

第7章 行事曆戰爭，看誰的議價能力強！
曖昧階段，誰先說愛就投降
忙得抽不出時間，真能占上風？
別成了「整天只能想妳」的廢物

第8章 只跟一個人交往，風險是大是小？
定下來 我還能找到更好的嗎？
只愛一個人？考慮三件事
「流動性」偏好？流動「性偏好」？
精蟲作怪的非理「性需求」
錯估市場需求，投資變成「庫存」
風險，你先看到的是甜頭或苦頭？
「不確定」有快感，「定下來」有安全感

第五部 愛的代價

人總要學著自己長大，為自己的心找一個家

第9章 女友跟別人調情，什麼程度我得「初期干預」？
當死黨挑逗女友時，我要制止誰？
你有沒有安全感，影響你伸張主權時機
干預太早是控制狂，但晚了獵物就被搶走
你初期干預顯實力，她明確示愛

第10章 女友發飆啦！決策樹分析這種威脅可信嗎？
為什麼以前可以容忍？

因為，容忍當然有極限
男人的地位是自己搞砸的
確定你愛她，溫柔女人開始施壓
男人多半自以為是，所以總露出罩門
獨占者用發飆來威脅，該順著她嗎？
掀不掀馬桶蓋，影響大局的常是小事
決策樹是這樣用的

第六部 分手快樂？

不想過冬，厭倦沉重，就飛去熱帶的島嶼游泳

第11章 有了戀人卻空虛，為什麼會這樣？

喜歡相愛卻厭倦相處

一邊是愛情，一邊是友情，該選哪邊？

固定女友代價太高

不管沉沒成本，因為機會成本損失慘重

不想放棄，卻愈拖愈久

在乎過往時間成本，導致現在不夠理性

第12章 逆向歸納 到此為止吧！先提分手的是贏家？

想怎樣解決？用逆向歸納法想想

別以為你能改變對方，或你會為對方改變

時間解決不了本性問題，認清自己就攤牌

男人，永遠是比較幼稚的那個

結語 談感情要像凱因斯學派，先付出者得真愛

戀愛與投資不同 不是零和賽局

只想贏的人一輩子匱乏

懦夫才在意回報，注定雙輸

真愛的祕訣：開誠布公

這不是你的個體經濟，是你和她的總體經濟

沒輸過的人從來也沒贏過

《把妹經濟學家》

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:www.tushu111.com