

思维力读后感 数学思维读后感(优秀7篇)

读后感，就是看了一部影片，连续剧或参观展览等后，把具体感受和得到的启示写成的文章。那么你会写读后感吗？知道读后感怎么写才比较好吗？下面是我给大家整理的读后感范文，欢迎大家阅读分享借鉴，希望对大家能够有所帮助。

思维力读后感篇一

在新课程改革的今天，我们该做一名什么样的小学数学教师？郑毓信教授在《数学思维与小学数学》一书中提出，让我们“做一名大气的小学数学教师”。何为大气？读完此书，想必我们能从中找到些许答案。

此书读过之后，对数学老师是一次思想的提升，让我们能够明白数学的本质是什么？作为一名小学数学老师，我们究竟该进行怎样的教学？我们不能纯粹地教会学生一些知识，一些解决问题的技巧，更重要的是关注学生的思维，帮助学生初步地学会数学思维。具体该如何来做呢？文中用三大部分共七章来具体阐述这个问题。

第一部分：走向数学思维

第二部分：概念性数学思维与问题性数学思维

第三部分：从“数学地思维”到“通过数学学会思维”

一、什么是数学思维

数学思维是一个由数学思维材料、数学思维方法、数学思维方式、数学思维观念组成的一个立体结构。

二、为什么要强调数学思维

学数学，就犹如鱼与网：会解一道题，就犹如捕捉到了一条鱼；掌握了一种解题方法，就犹如拥有了一张网。所以，“学数学”与“学好数学”的区别就在于你是拥有了一条鱼，还是拥有了一张网。学习思维和方法是学生完成学习任务的手段和途径，在教学过程中要让“授人以渔”成为教学中的主旋律，日常教学中，要注重学生数学思维方法的指导训练，让学生掌握打开人类知识宝库的“金钥匙”。

三、用数学方法论指导数学教学

1. 我国思维科学的开拓者钱学森先生认为，人类思维可以分为三种：抽象思维、形象直感思维和灵感思维，并建议把形象思维作为思维科学研究的突破口。所以教学中可经常运用学具、教具，给学生提供充分的观察和操作机会，让学生用多种感官去感知事物和现象。通过比较、概括，反映出客观事物和现象的直观性的特征，获得正确表象，在教具的演示和学具的应用中我还注意多角度、不同方位和多样性。学生观察客观事物和现象越全面、深刻，获得的表象就越正确、丰富，形象思维水平就越高。教学过程中多将电教手段引入课堂，可变静为动，化近为远，并以它丰富多彩、灵活多样的教学形式，为学生提供反映思维过程的演示，能充分调动学生的心理因素，取得较好的效果。

2. 我在学法指导中分开应用了几个层次，第一层次基本训练，是指导学生学会比较、归纳知识，形成知识体系。第二层次是提高训练，培养学生独立思考，让学生学会独立获得知识的能力，并将新知识纳入原有的知识结构，形成解决问题的能力。我在教学中还经常运用学具、教具，给学生提供充分的观察和操作机会，让学生用多种感官去感知事物和现象。通过比较、概括，反映出客观事物和现象的直观性的特征，获得正确表象。

3. 我在教学中特别注重充分发挥已有知识的“例子”作用，引导学生对学习内容类似、学习方法类似、解题技能类似的知识进行对照，凭借知识方法的共同点，诱导学生举一反三进行迁移，于同中见异，刻意求新，从而促进学生已有知识的正迁移。我认为学生只有掌握了学习的基本方法和技巧，才能少走弯路，才能起到事半功倍的作用，提高学习效率；才能从“学”到“学会”到“会学”，获得终身的学习能力。

思维力读后感篇二

《全新思维》写的非常好，这本书向我们展示了引领未来的6种能力，很好的预测了当今时代的状况。

《全新思维》这本书写的非常好，因为它的前瞻性。

丹尼尔平克是美国畅销书作家，曾为《纽约时报》、《哈佛商业评论》等杂志撰稿，也是ted的特邀嘉宾。

《全新思维》最早出版于20xx年，到现在差不多十年的时间，展示了引领未来的6种能力，很好的预测了当今时代的状况。

这个时代正如书中所说，是共情的时代，是内容创作的时代，作者十年前就知晓了，而我到今天才知晓，真是有点晚了。所以说看一本高瞻远瞩的书，可以把握时代的潮流，跟随时代的脚步，更好地引领我们的工作和生活。

人类有两个半脑，左半脑负责分析推理，右半脑负责情绪处理，这两个半脑形成了2种思维，即理性思维和感性思维。社会分工的不同，造成劳动力构成的不同，所需要的思维方式也不同。

人类过去的150年，有3个分工时代：

1、工业时代

大量的机器和流水线化的生产，需要的是机械化的生产工人。

2、信息时代

正如德鲁克在《卓有成效的管理者》中所说的，是知识工作者的时代，他们擅长左脑思维，于是产生了大量的律师、医生以及程序员。

3、概念时代

就是我们现在所处的时代，这个时代正在慢慢拉开序幕，是创作者的时代，需要用右脑思维进行思考问题。

概念时代和以往很不一样。在这个时代，我们需要怎么适应环境，怎么进行生存呢？

丹尼尔平克告诉我们，首先问自己3个问题：

1、我的工作可以外包吗？

2、电脑可以代替我的工作吗？

3、我的产品有市场需求吗？

这3个问题搞清楚了，就可以知道我们的工作是否适应时代的发展了。

如果答案是否定的，那么我们需要锻炼以下6种能力：

1、设计感

在产品泛滥的现在，我们买东西，追求的不仅仅是质量。在同样的质量下，我们会选择更有设计的商品。因为个性化的商品更能彰显我们自身的个性，谁的设计更好，谁就能取得胜利。

2、故事感

好的商品总是带有叙述的味道，我们认识事物是靠讲故事来完成的。从原始人开始，我们就开始口述故事了。我们需要通过讲故事来了解周遭的事物，比如谁家发生了什么，谁和谁是什么关系等等，都串联成一个又一个的故事。最终，这些故事形成生命的意义。好的故事能够让产品富有魅力，更加打动人心。

3、交响能力

就是整合事物的能力，在信息时代，我们通常专注于一个专业，做会计的就只会算账，程序员就只会敲代码。而交响能力要求我们，不再局限于一个专业，我们需要跨领域合作，整合信息，具有大局观。

4、共情能力

也就是站在别人的角度思考问题，理解他人的行为和动机，营造良好的人际氛围，促成更好的沟通与合作。

5、娱乐感

6、意义感

在资源变得充沛后，人们理所当然地开始追寻生命的意义、找寻各自的方向，我们更加想要找到答案——“我是谁？我从哪里来？我要到哪里去？”所以瑜伽、冥想如此盛行。

以上这6种能力，就是撬开这个时代的有力武器，拥有这些能力，可以让我们站在时代尖端看问题，说不定就可以成为下一个时代的宠儿。

当然，培养这些能力需要花费时间，需要掌握方法，丹尼尔

平克也在《全新思维》中列举了很多可供学习的方法，留个悬念吧，我就不再赘述了。

思维力读后感篇三

稻盛和夫这个名字总和励志分不开，是非常成功的商业领军人物，思维方式是价值观的体现，在任何一项工作中能力与热情是必须的两个基本条件，每个人都有无限可能，关键在于自己是否发掘了这个可能的源头，并且努力将其发挥出来。

学会扬长避短，努力打磨自己的长处，不放松的持续坚持，将思维方式和热情相结合，总会看到成绩的。很多人在工作的时候都有一种被逼无奈的感觉，认为自己是给别人打工的，当一天和尚撞一天钟，得过且过。

垂垂老矣的时候，就会发现，你轻视了生活，生活一样也会怠慢你，不认真过好每一天的结果就是一辈子都庸庸碌碌。

作为人就要把应该做的正确的事用认真的态度做好，用良好的思维方式不断前进，才能带来好的结果。

人是脆弱的，容易败给环境和欲望，意乱神迷之时就会犯错，在困惑的时候用正确的思维方式去引导自己，美好人生之路的指南针就有了。

在生命的过程中每个人都会遇到苦难与挫折，越大的成就越有非常人能忍受的困难在前方阻拦，能力各有差距但是却可以靠热情补足，即使头脑不够聪明但是拥有足够坚定的意志和持续不断的努力，甚至可以取得比有先天优势的人更好的成绩。

能力与热情如何去结合，靠的就是思维方式，如果方法用错了，付出再大的热情和能力可能走的也是一条错误的路，稻盛和夫用正确的思维方式将日航总负债转为盈利，用实际行动

动实践了自己的经营理念，同样也用正确的思维方式去教导员工，约束自己。

正确的思维方式很简单：积极向上，对事情保持肯定态度，谦虚，勤奋，政治，有感恩之心，待人亲切充满善意。

说起来简单做起来却很难，成功而带来了膨胀的欲望，因为失败就满腹牢骚怨天尤人，对别人傲慢不逊，一味利己毫不在意别人的想法等等。

想要人生过得有意义，就要不断磨练自己的思维方式，让其更加完美，为拥有高尚人格而不断努力，首先要有一个积极的目标，相信未来会拥有无限可能，只要心怀梦想不管现实有什么样的困难和挫折，总能点起努力的小火苗，不因为此刻的现状而嫉妒和怨恨。

人生过得幸福的人都有积极的思维方式，有乐观向上的心态，心存感谢，只有这样才能为走出困境付出跟多努力，人的愿望中隐藏着巨大的能量，成功者都有一颗不屈不挠的心，信念之光会指引人到达成功的终点。

京瓷就是从从一个28人，300万日元的小作坊最后成长为了1万5000亿日元规模的世界级大企业，靠的就是稻盛和夫先生从一开始就有的“要成为日本第一，世界第一”的信念，不要小看信念带给人的勇气和鼓励，并且信念要“动机至善，私心了无”拥有纯粹美好的思想才行，心灵保持纯洁，不自私的为他人服务，比较能够容易到达成功的彼岸。

美好的心灵才能带来好运，每个人都有属于自己的无限可能，不能因为没有钱或者是一点小困难就放弃，越是挑战性强的事业，越需要坚韧不拔的毅力，在被逼入绝境的时候，能够仍然以真挚的态度处事待人，就越能发挥出超出常人想象的巨大能量。

只有热爱工作，工作才能够给自己带来更多的成就，重复是一件很枯燥的事情的，要学会从枯燥中寻找乐趣，能量来源于内心的“火”，喜欢自己的工作，不管多么辛苦也都愿意全力以赴，但凡在自己事业上获得成功的人都是从心里热爱自己所做的事情，越是伟大的事业投入的热情也就越多。

找到了自己喜欢的工作是幸运，找不到也要在工作的过程中转变心态，让自己爱上工作，勤劳工作是能够带来优秀人格的，逃避工作的人在其他事情上一样也不会有认真的态度，努力也是需要重复的，成功不会一蹴而就，在精进的过程中要坚守正道，用至诚之心去做事情，不要因为现实就妥协或者丧失原则，所谓的处事圆滑未必是正途。

不管有什么障碍，自己首先要是正直的，即使明知前方困难重重，也要愚直的坚持正道，贯彻到底，不要随意附和别人和妥协。

攀登成功之峰就要走最垂直的道路，虽然冒险但是却能够用最短的时间到达顶峰，能舍弃自我的’人才是真正的强者。勇气并非逞勇斗狠而是在紧要关头能够灵活应对，经过严酷考验之后锻炼出来的胆略与谋识。

对自己所做之事要有一颗追求完美之心，这样才能呈现最好的结果，得过且过的带来的只能是凑合的产品，自然就无法做到卓越，只要相信自己能成功，在遇到困难的时候就能够一直钻研解决之道，哪怕只是一个小小的突破，累积起来也能变成大大的创造性成功。

苦难是上天赐予的最宝贵的礼物，人就是在忍受艰难中不断成长的，正是因为困难，我们才距离真正的自己更进一步，实现成长，人格的提升都是要靠苦难才能磨砺出来，在面对困难的时候要抱着学习之心，不要悲观和哀叹更不能消沉，逆境是再次起步的绝佳机会。

即使犯了错，也不应该沉溺于犯错的懊恼和悔过中，要总结经验避免下次犯同样的错误，用新的思维投入新的行动。好事坏事都是对自己的考验，没有一个人的一辈子是四平八稳度过的，积极面对考验就能活出更精彩的人生，人生中发生的事情只用当下的头脑是无法准确判断事情好坏的，很多自己曾经认为的坏事过几年回头看，说不定就是一件好事。

越痛苦的时候就越容易发牢骚，要抱有感恩之心，尽可能摆脱欲望，通过反省来诫勉自己，克制利己之心，内心的美好心灵就会呈现出来，人性是复杂的，要让心灵尽可能处于良好的状态中，心怀善念就会有善果，保持一颗谦虚学习的心态，戒除傲慢，短暂的成功和名誉不代表未来能一直成功，努力提升并且保持高尚的人格。

人格可以补足性格，需要掌握正确的方式方法，需要在人生大道路上不断学习才行，积善行，思利他，拥有积极的思维方式，成功就在不远处等着你。

思维力读后感篇四

最近看了一本《颠覆性思维》的书。对于颠覆性思维的一些体会与大家分享下。

书中提到颠覆性思维的路线如下：

1. 提出颠覆性假设
2. 找到具有颠覆性的市场商机

仔细观察消费者和消费者的需求，找到商机，把你的假设变为现实。譬如苹果公司的设计师在苹果商店中观察消费者的行为得出“消费者在苹果店中更注重的是亲身接触的体验感受，他们从不介意通过移动或触摸这些电脑来体验。”这对于苹果公司来说是一个很好的商机。

3. 找出一些具有颠覆性的创意

譬如上面所说的苹果公司获得商机：通过科学技术在消费者和电脑之间建立一种直接的身体接触体验，让消费者产生一种实实在在的控制感。苹果公司将商机转变为创意：可以触摸操作的平板电脑，以及一系列的手势操作的交互形式。

4. 将上述创意整合成颠覆性的解决方案

目标消费者已经对你的创意进行了监测，并对创意进行了建设性的修改，而你也通过制作模型将创意转变为一个具有颠覆性的市场方案。

5. 演示颠覆性方案

这一步是推销工作，而大部分人之所以不能接受颠覆性方案正式因为方案的颠覆性，因此如果你想让他们接受你的方案，你就要让他们充分了解你的方案所蕴涵的价值。这就考验你对于ppt演说的技巧。

试着用上面的理论来分析一个案例。

日本“大便”餐厅的案例可能比较恶俗，但却是具备颠覆性。

首先，我们提出一个颠覆性的假设，如果厕所不是用来方便的，会怎么样？

然后对餐厅的用户进行分析，用户对于餐厅的感受不仅仅局限于食物的色香味，也在于环境的独特感受。这种用户追求环境的新奇感是一个很好的商机。

而把这个商机转化为创意就是，创建一家以厕所为原型的主题餐厅。这是一个真正颠覆性的点子，甚至颠覆到常人难以接受。

开始可以做一些小范围的测试，通过用户的直接反馈验证方案的可行性。

最后日本“大便”餐厅的生意异常火爆。这是他颠覆性思维所带来的经济效益。

当然这是一个极端的例子，我们主要还是在于分析它的思维模式。

市场调研与观察，根据用户目标及利益确定产品模型，并及时让用户参与鉴定，最终修改调整为成功的具有颠覆性的产品。

将本文的word文档下载到电脑，方便收藏和打印

推荐度：

[点击下载文档](#)

[搜索文档](#)

思维力读后感篇五

全新思维这本书是由美国的丹尼尔·平克所写。看了后，我有如遇红颜知己的感觉。

这让我想到，我在小学读书时，大家都说：学好语文数理化，走遍天下都不怕。而现在呢，我们也遇到了更多的问题，比

如，我们工作多年，自认为工作优秀，可是现在服务外包，工作外包，而且公司要签到外地去，那么我们这些人的工作可以由工资更低的人来完成，而且成绩一样非常优秀。所有的工作经验都是可以复制的，我们就遇到了一个全新的课题：我们这些人还是否有存在的必要。

读了这本书，我有了醍醐灌顶的感觉，原来我以前仅仅看中了技术技巧技能这些左脑思维主导的技能，而对于右脑的六大能力，我是知之甚少，所以当我以为我可以退休时，我又重新面临着生活和工作的选择。

那么决胜未来的六大能力是什么呢？——设计感、故事力、交响力、共情力、娱乐感和意义感。那么我就以上六个方面分别写一写我的理解。

主旨是每个人都是设计大师。今后的产品不仅仅要解决功能的问题，现在任何一家公司的任何产品都可以把实现功能做到淋漓尽致，而如果想要得到用户的认可，做到独一无二，就要在产品设计上上下足功夫，做到尽善尽美。

我对于故事力最直接的感触有两方面，一是在教育孩子时，如果通过给孩子讲故事来教育孩子，效果会非常好；二是在讲课时，如果中间穿插一些生动的故事，课堂效果也非常好，我觉得在这六大能力中，我在讲故事方面要加以锻炼会收到事半功倍的效果。

这一能力主要是针对只见树木不见丛林说的，我觉得主要的应用就在于在平时做事情时，不要总想把任何事情做到尽善尽美，从而总是抓一些细节，而不敢有所突破。而在每次事情结束后，也会为了某一细节的不完美而自责。那么正确的应该是事情完成后，我要想一想，总体收获了哪些，不为了某一个细节而苛责自己，而在做之前要勇敢去做，而不是无止境的准备。

最近几天我总是在讲：把卖盐的打死了，我的女儿很害怕，以为真是把人打死了，那是犯法的，我就轻笑着给她解释这其中真正的意思是这道菜太咸了，这就是mq□中国古代有一句话是：语不惊人死不休，而要达到这种语境，比喻和夸张是必须的。

共情力就是同理心，是站在别人的立场、凭直觉感知他人的感觉，即设身处地地用他们的眼光来看待问题，体会他们的感受。比如我有一位同事经常爱和我讲她家中的一些事情，以前我总是评判一下，有时她就不高兴。后来我想我的观点也未必是正确的，所以她再给我讲时，我不再把自己当成智老师样评判，而是讲站在她的角度的感受，她非常高兴，觉得我很理解她，实际上我只是换了一种方式而已。

真心的微笑是“杜兴微笑“，要想辨认出虚假的微笑，只需要看他的眼睛就可以了。

生活中有太多的不如意，我认为应该微笑面对，不仅仅自己要这样，家庭中的家人，工作中的同事还有自己的孩子和学生，和他们在一起时，都要创造一种愉悦的氛围；而对于自己的孩子和学生，不仅仅要在一起有这种氛围，还要让他们学会微笑面对生活和工作。如果实在不行，就直接大笑，不要理由笑就可以了。

就是在我们的生活中，我们要想明白，我们的一生的意义是什么，那么在实现我人生价值的过程中，再遇到一些事情，我知道怎么取舍而不患得患失；在失败后我也不会怨天尤人。

总之本书非常实用，可以作为工具书来用，经常拿出来翻一翻，看一看，以期有所收获。

思维力读后感篇六

《策略思维》是美国著名经济学家耶鲁大学奈尔伯夫教授与普林斯顿大学迪克西特教授在20世纪90年代初推出的一部关于“博弈论”的名著。

最近看了《策略思维》这本书，感触颇深。

策略思维又名战争的艺术，耶鲁大学教授奈尔伯夫和普林斯顿大学教授迪克西特的这本著作，用许多活生生的例子，向没有经济学基础的读者展示了当今比较流行的博弈学说。

博弈是指在一定的游戏规则约束下，基于直接相互作用的环境条件，各参与人依靠所掌握的信息，选择各自策略(行动)，以实现利益最大化和风险成本最小化的过程，简单说就是人与人之间为了谋取利益而竞争。

人生一直就是一个选择与被选择的过程。

古人言：有得必有失。

如何让自己在得到某种东西所花费的代价最小，这就是选择的艺术。

《策略思维》就是这么一部介绍如何选择的书，把我们生活中经常遇到的问题和困惑从博弈论的角度进行了分析和论证，并试图从中找到一个最佳的解决办法，从而使我们从另外一个角度看待问题，更加明了清楚的认识这个世界，所以我认为它也是一本充满了智慧的书。

当看到书名的时候，这本书就深深的吸引了我。

但当怀着极大的兴趣读完之后，又有或多或少的失落之情。

每个人都希望自己的生活过的简简单单，没有太多的勾心斗角和尔虞我诈。

可是社会就是那么的复杂，我们想找片净土都是那么的难！要想寻找到自己心目中的梦的终点，就更难了。

所以我们必须去博弈，其实我们也都处于不停的博弈之中，每天都将会与形色人种进行博弈，可以说每件事上都存在着博弈的原理在其中。

被逼无奈，所以要学习一些基本的博弈知识，才能不被别人在这个过程中给淘汰出局，被强者给吃掉，才不会像股票一样被利空。

然而在很多情况下我们连选择的余地也没有。

比如作为一个国家，在各种世界性大会上都要诉求本国利益，与其他国家展开博弈，在这种政治角力中如果过于追求自身利益而不担当责任会使人类陷入两难的境地，“哥本哈根气候会议”是国家博弈而草草收场的典型。

作为一般的劳动者，我们在市场上买卖商品的时候与店主讨价还价，最终交易价格是你所愿意承受的吗？我们有能力和公司就工资问题进行讨价还价吗？在面对拆迁蛮人来临的时候，我们可以选择不让他们拆迁并理直气壮地反击吗？在面对听涨会的时候，我们有权说不吗？在机会不平等的社会中，面对种种无权选择的时候，我们只能在被选择之后，选择让自己如何更好的适应这种被选择，这也需要博弈知识。

学好博弈论可以使我们在生活中成为游刃有余的智者，无论前期遥遥领先还是后期受制于人，只要我们运用博弈论，都会使我们最终一骑绝尘或者后发制人。

从《策略思维》中我们从小故事中细细品味到了博弈论的真谛，当我们处于优势的时候要先观察对手出牌情况，然后选择最稳妥最有效的策略将优势转化为胜势；当我们受制于人、处于被动地位之时，我们要解放思想，切不可畏手畏脚，运

用最大胆、最强势的方式将对手一击致命，争取一举扭转乾坤。

足球运动就是一个很好的博弈论试验田，6月南非世界杯刚刚落下帷幕，本屆的巴西足球虽褪去了华丽的外衣，但依然是一支傲视群雄的队伍，与荷兰的四分之一决赛在上半场以压倒性优势一球领先。

下半场荷兰孤注一掷、放手一搏，而巴西在被追平后心态失衡，导致被罚下一人，最终成就了荷兰的逆转而被淘汰，在这场场外的心理博弈中荷兰笑到了最后。

从中我们可以领悟到也许你一时的人生失意是冥冥之中的刻意安排，寻求合适的道路，创造良好的机遇，一鼓作气、放手一搏，也许你就会成就属于你的人生经典逆转大戏。

博弈都在强调实现个人利益与损失之间的比例最优化，如果每个人都可以利用你所处的环境和所具有的各种资源进行博弈，这样在彼此的博弈中就达到了制衡，所以，学习博弈，也是创造和谐的人际关系和均衡彼此利益的一种有效手段。

每一次的人际交往都可以简化成两个基本选择：合作或背叛。

但是事实是，有些人根本就不懂何谓博弈，更谈不上去博弈，结果自己就处于不利的地位。

作为年轻人，在入纷乱复杂的社会，我们要学习博弈知识，利用博弈的思想来武装自己。

至少可以让自己在弱者的自救中利益损失最小化。

如果你想有一番作为，更应该去学习博弈，与强者争食物，获取利益的最大化。

但是我们如果处于强势的话，就应该网开一面，给弱者一些让步。

学习博弈，就是与强者争食，为弱者争利，让社会达到公平、公正、和谐。

现在流行的博弈论的书籍主要都是国外的一些著作，这不仅让我认真思考了一下，难道我们有着五千年悠久文明历史的国度，就没有相关博弈论的知识吗？其实不然，博弈之道古已有之，但博弈思想的系统化、数学化却是近几十年在西方发展起来的。

“博弈论”的英文是gametheory，game的本意是“游戏”，gametheory直译中文是“游戏理论”。

中国的博弈论思想有悠久的历史：早在两千多年前，中国的祖先们就已经在运用博弈论的知识进行教育、娱乐、军事等活动，并产生了丰富的理论成果及著名的事例。

小学课本中的“田忌赛马”，就是一个典型的运用博弈理论取得胜利的例子；战国时期的“合众连横”也能作为经典的博弈论案例。

中国普通老百姓在生活中也善于运用博弈论，只是我们缺乏相应的归纳总结罢了。

中国的麻将文化源远流长、根深蒂固，曾有人调侃北京奥运上的“和”字除了和谐奥运外还包含麻将文化，可见中国麻将已成为百姓茶余饭后的的重要娱乐活动。

在麻将里面也包含着林林总总的博弈论，四个人坐在一起切磋，既要保证自己和牌又要不给对手机会，这就需要运用博弈论去揣测对手的意图，冒险和诡计穿插其中，让对手防不胜防，自己成竹在胸，最后举重若轻地赢下牌局。

所以在当下主流国外博弈论的相关知识的时候，我们不能妄自菲薄，要明白我们祖先是很有造诣的，我们经过努力也是能取得成功的，在面对国外学说冲击的时候，我们要始终坚持不盲目排斥，坚持取长补短，坚持师夷长技以制夷的方针策略。

在当今这个信息发达、相互交融的时代，我们在学习国外先进的博弈论理论、科学的数学博弈论证方法，同时国外很多学者、民众也在研究中国古代的经典博弈事例和理论。

中国的“田忌赛马”几乎被世界各国所传颂，特别是在世界竞技体育领域已成基本的竞技策略。

智慧化身——诸葛亮的“空城计”更是经典博弈论的体现，诸葛亮料定谨小慎微的司马懿不敢贸然攻城，于是坐在城楼上羽扇纶巾、长袖轻舞、气定神闲，让老对手司马懿不敢轻举妄动，最后鸣金收兵，使得西城得以保全，最重要的是扼守住了进蜀要冲，居功至伟。

在国外很多研究诸葛亮的著作中，空城计是津津乐道的一个话题。

这些都是古人留给我们宝贵财富，有了这些理论，真正让我们后人感到“授之以鱼不如授之以渔”的快乐。

西方学习中国古代经典博弈案例，中国人也在学习西方的先进博弈论实证理论、博弈数学理论等。

纳什均衡博弈、囚徒理论等等这些已成为国内博弈论教育、学习的重点内容，通过西方先进的博弈理论，我们引入了风险机制，建立了完善的风险控制体系，也引入了激励机制，创造了良好的绩效评价体系。

这些理论的引入、体系的完善，有助于国内企业提高效率，

进而提高市场竞争力，起到事半功倍的效应。

因此，我们可以看出，目前国内外的博弈论已经取长补短、相互交融、融为一体，成为一个完善的博弈论体系，为全世界人民所运用。

诚如《策略思维》译者所说“生活本身就是一场一环扣一环的漫长博弈”。

我们每个人都不是局外人，在生活中都需要洞悉周围人的一举一动，对自身行为作出有效预判，指导自己作出正确决策，这样我们才能成为一个左右逢源、收放自如、胜券在握的博弈高人，能由细微的动静谋划全局走势，达到“水晶帘动微风起，满架蔷薇一院香”的骄人效果。

读了《策略思维》，才发现原来博弈论的思想在我们生活中竟然无处不在：干什么工作适合自己；和谁结婚才会得到终身的幸福；在上班高峰时走哪条路线最省时间；投资给谁有更高的回报率；扑点球时应该向左还是向右……而且，我们周围的人都是决策的制定者，你不是在一个真空的世界里做决定。

相反，你身边全是和你一样的决策制定者。

虽然冲突的成分很多，但是合作的因素也不少。

《策略思维》是美国著名经济学家耶鲁大学奈尔伯夫教授与普林斯顿大学迪克西特教授在20世纪90年代初推出的一部关于“博弈论”的名著。

在出版前，知道博弈论的人还寥寥无几，懂得将博弈论用于实践的人更是屈指可数；有关博弈论的著作充满数学公式，令人望而生畏。

作者用许多活生生的例子，向没有经济学基础的读者展示了

博弈论策略思维的道理。

试看一例：奈尔伯夫大学毕业的时候，在剑桥大学的正式舞会上参加轮盘赌游戏并且以700：300的大比数领先。

眼看大奖在望，鬼使神差他却无视已经具有的后动优势，在最后一轮大意先行，结果功败垂成。

事后他回忆那天酒喝多了，忘记了博弈论的教导：领先的时候要采取让对手先行的保守策略。

这位博弈论的高才生，就这样输在原来处于第二位并且曾经求和建议分享奖励的女士手下(参见《策略思维》第1章)。

而后来，先是纳什获得诺贝尔奖，然后又有一部获得奥斯卡奖的电影，博弈论达到全盛时期，在绝大多数大学中博弈论成了热门课程。

生活在二十一世纪前夜中国南方中等城市从事单调而重复工作者如我辈，忙忙碌碌如蒙眼之驴盲目前进，对博弈论只是略有所闻，对《策略思维》没听过也无兴趣。

奉师长之命而读书，初读以为如鬼谷子之诡计，细读之才发现这是一个广阔的世界。

在我们个人的工作生活中、在企业等组织的经营管理中、在国家之间的合作与竞争中，无时不刻需要作出决策。

迅速处理好大量的信息，有效作出决策并得到高效执行，是我们个人、组织、国家获得成功的关键。

策略思维又名战争的艺术，耶鲁大学教授奈尔伯夫和普林斯顿大学教授迪克西特的这本著作，用许多生动的例子，向读者展示了当今比较流行的博弈学说。

博弈是指在一定的游戏规则约束下，基于直接相互作用的环境条件，各参与人依靠所掌握的信息，选择各自策略(行动)，以实现利益最大化和风险成本最小化的过程，简单说就是人与人之间为了谋取利益而竞争。

古人言：有得必有失。

如何让自己在得到某种东西所花费的代价最小，这就是选择的艺术。

《策略思维》就是这么一部介绍如何选择的书，把我们生活中经常遇到的问题和困惑从博弈论的角度进行了分析和论证，并试图从中找到一个最佳的解决办法，从而使我们从另外一个角度看待问题，更加清楚地认识这个世界，这是一本充满了智慧的书。

本书主要分三大部分进行展示。

第一部分主要介绍了博弈论的概念和应用的方法，博弈论又称对策论、竞赛论或游戏论，用于分析竞争双方的态势与对策及其反应，研究决策主体的行为发生直接相互作用时的决策，以及这些决策的均衡问题。

10个策略故事，推导出四大法则。

第一法则：向前展望，向后推理。

第二法则：假如你有一个优势策略，请照办。

第三法则：剔除所有劣势策略，不予考虑，如此一步步做下去。

思维力读后感篇七

《全新思维》这本书的全名是《全新思维：决胜未来的6大能力》，作者是美国著名未来学家、超级畅销书作家、趋势专家，全球排名第一的演讲经纪公司华盛顿演讲局演讲家，全球50位最具影响力的商业思想家之一丹尼尔·平克[daniel]博士。

平克在书中用了一个非常贴切的比喻表明，我们已经来到了“右脑”大行其道的时代。他说：以前，左脑思维是司机，而右脑思维是乘客。现在，右脑思维突然抢走了方向盘，加大油门向前奔驰，并决定我们要去哪里，以及怎样到达目的地。他开创性地指出：未来属于那些拥有与众不同思维的人。

这六大全新思维能力是：

设计，是每个人每天都会做的活动。优秀的设计能够改变世界，而“设计师就是改变的缔造者”。我们无须了解他们，只需将自己打造成设计师。

每个人都有自己的故事，人人都是个人生活的策划者。一定要倾听别人的故事，让人生存下去的不是食物，而是故事。

“发明第一个车轮的人是个白痴，而发明其他三个车轮的人却是一位天才。”不要“只见树木，不见森林”，所有成功的企业家都擅长系统思维。

我们是在和人打交道，而不是和物品。共情不是同情，不是惋惜别人的不幸，是和他人产生共鸣。

快乐和游戏不仅仅是快乐和游戏，笑声也不只是笑声。娱乐的对立面不是工作，而是沮丧。娱乐感，已成为工作、企业和个人幸福的关键。

我们生来就是要探寻人生意义，而不是来享乐的。理想的生活并不是在惊恐中寻找奶酪，而是走完这段路程，发现人生的真谛。

本书在每一项全新思维能力的最后，都附有一个工具箱，详细列出了培养这一能力所需要的实践和具体指导，对于每一个希望拥有与众不同能力的人来说，都是不可或缺的行动指南。对于职业培训师来说，这本书更是十分难得的经典指南。难怪美国认证协会[aci]注册国际职业培训师资格认证培训考试将其列入必读和考试的内容。

作为职业培训师，究竟如何运用这六大能力呢？

（一）设计感：培训的生命在于创新。职业培训师理所当然应当是创意大师。从理性了解到感性认知，都应当精心设计，不断创新，与众不同。

（二）故事力：故事是成功培训的关键。职业培训师应当是故事大王。用将故事的方式阐述道理，吸引受众。还要学会倾听别人的故事，以便形成良好的沟通。

（三）交响力：成功的职业培训师应当学会系统思维。无论是分析问题，还是提出解决问题的方案都应当注重发现系统与整合之美，不要“只见树木，不见森林”。

（四）共情力：培训是在和人打交道，培训质量的好坏取决于受众对培训的感受，因此，好的培训应当引起受众的共鸣。

（五）娱乐感：培训应当是快乐的，好的培训应当让受众除了增加知识，提高技能，还应感到快乐。因此，职业培训师拥有快乐的竞争力，有幽默感，擅长讲故事和游戏互动。

（六）意义感：培训的目的在于增加受众的知识，提高受众的技能，改变受众的态度，其实质是帮助人们提高工作效率

和效益，获得成功的体验，进而探寻人生的终极幸福。