

无赖竞争理论

【改变人生的厚黑竞争法则】

哈佛博士 朴赞熹+韩淳九
教授的无赖竞争理论

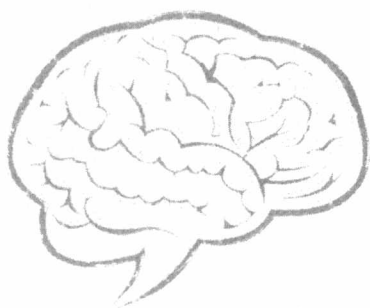
编著◎朴赞熹 韩淳九
翻译◎金哲

南海出版公司

改变人生的厚黑竞争法则

哈佛博士朴赞熹
与韩淳九教授的

无赖竞争 理论



Strategies and Tactics in your life

南海出版公司

图书在版编目(CIP)数据

无赖竞争理论 / (韩) 朴赞熹, (韩) 韩淳九著; 金哲译. —海口: 南海出版公司, 2008. 2

ISBN 978-7-5442-3977-6

I. 无… II. ①朴…②韩…③金… III. 竞争—理论研究 IV. F038.2

中国版本图书馆CIP数据核字 (2007) 第203408号

著作权合同登记号 图字: 30-2008-003

Copyright © 2005 by Kyung Mun Sa

Original Korea edition published by Kyung Mun Sa

Chinese(Simplified) Translation rights arranged with Kyung Mun Sa

Chinese(Simplified) Translation Copyright 2008 by

Shenzhen Gold Version Culture Development Co., Ltd

Through M. J. Agency, in Taipei.

WULAI JINGZHENG LILUN

无赖竞争理论

策 划 深圳市金版文化发展有限公司

作 者 朴赞熹 韩淳九

译 者 金 哲

责任编辑 陈正云 周诗鸿

出版发行 南海出版公司 电话 (0898) 66568511 (出版) 65350227 (发行)

社 址 海南省海口市海秀中路51号星华大厦五楼 邮编 570206

电子信箱 nanhaicbgs@yahoo.com.cn

经 销 新华书店

印 刷 深圳市鹰达印刷包装有限公司

开 本 889mm×1194mm 1/32

印 张 9

版 次 2008年2月第1版 2008年2月第1次印刷

书 号 ISBN 978-7-5442-3977-6

定 价 24.80元

南海版图书 版权所有 盗版必究

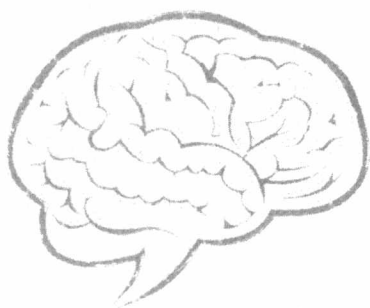
购书电话: (0755) 83476130

Http://www.ch-jinban.com

改变人生的厚黑竞争法则

哈佛博士朴赞熹
与韩淳九教授的

无赖竞争 理论



Strategies and Tactics in your life

南海出版公司

对很多人来说，学习是既辛苦又难熬的事情，对于漂泊在外的留学生来说更是如此。韩国留学生为应付各种考试和处理无谓的琐事已经筋疲力尽，因此在与美国本土学生的竞争中就显得格外吃力。但是在波士顿下着大雪的早晨，又有很多留学生为了填饱饥饿的肚子，集中在附近的甜甜圈饼店内，开展了激烈的争论。每当这时，他们的争论都会为我提供无穷的力量。现在回想起来，对于已经在留学生活中失去斗志的我来说，当时充满火药味的争论，为我提供了人生的战略和冲劲。

我们生活的世界并不简单，关于对与错的明显分界线也不存在。另外，不一定我们所看到的、所听到的就是事实。因此，战略并不是为特别的人而制定的，而是为每天都在烦恼中生活的人所订立的。

本书中的大部分内容是我在学生时代边喝咖啡、边讨论的内容。时至今日，成为大学教授，我很想与大家分享当时跟同学们争论的内容，因此撰写了此书。

本书中包含了在生活中继续学习现实的前辈和用扎实的理论与方法来武装自己的后辈相互探讨过的很多内容。从我个人的角度来看，如果把课堂上枯燥乏味的理论与现实生活中的传闻、历史事件结合在一起，现实状况就可以给理论赋予生命

力；而在严密的理论指导下，人们可以有条不紊地整理复杂且混乱的现实状况。

另外，通过本书的内容，希望能告诉读者：与扎实理论基础结合的冷酷现实意识更容易把我们推向世界有利地位。最近，很多人认为，经济学不能马上为自己带来看得见的经济效益，因此逐渐忽略经济学。但是我们希望让这些人认识到：对于生活在复杂社会中的我们来说，与扎实理论基础结合的冷酷现实意识是最重要的财富。

“炽热的心和冷酷的理性”等哲学说明了：研究经济学乃是处于懒散状态的我们所能做的事情。我们希望通过本书的介绍，使广大读者都能以“冷酷的理性”分析世界上所有的问题。

衷心地感谢为本书出版给予大力支持的第一企划耶熙强局长和燕世大学金民浩助教。另外，庆文社韩贤柱社长是比作者们更辛苦的第三作者。

最后，衷心地感谢既是最强有力的敌人，又不断提醒我们的家人、同事和所有支持者。

朴赞熹 韩淳九

绪 论 10

战略性决定与竞争理论	10
看似伟大的理论，其实也都是骗人的手段	13
通过竞争理论认识的世界	17

PART 1 战略性思维的必要性 23

为什么一定要逃避理工科呢？	24
成为千里马，还不如成为识马的伯乐！	27
为什么表演的是狗熊，而收钱的是驯兽师呢？	29
不能盲目地相信老师的话	32
狮子与农夫（对伊索寓言的竞争理论分析）	33
只要相信对方，就会失败！	36
守护和氏璧的方法	40
善良的君主会失天下，而残暴的君主会得天下	43
背水一战=过河拆桥	45
各企业使用的背水一战	50
开跑者与次动者	53
不完整的才是最完整的事物，而最完整的也就是最不完整的事物	57

不仅是动物，连遗传基因也在进行着冷酷的生存竞争 61

PART 2 团结与背叛 67

什么叫竞争状况？	68
只有正确描述竞争状况，才能制定正确的战略	71
分析西部牛仔们的决斗现象	73
为什么大部分人喜欢剖腹产，而不喜欢自然分娩呢？	77
能否克服“公有物悲剧”呢？	80
韩国小说《学》与美国小说《二十年后》	83
每天见面的仇人胜过偶尔见面的朋友	86
为什么农村的人比城市的人更淳朴？	89
不能相信不贪图金钱的手下	91
宽容是快乐的，复仇是痛苦的	92
按照有罪推论的原则处罚吧！	94
不惜雇用黑手党也要防止重新合议	96
有助于防止背叛的几种秘诀	98

PART 3 煽动、谍报、扰乱 101

《美丽心灵》中的约翰·福布斯·纳什教授	
凭什么获得诺贝尔奖呢？	102
简单又复杂的双赢竞争	108

压制气势，站在网络的中心	111
只要开始倾向一方，就无法控制局面	113
为什么君主背后都有胎梦、神话或巫师的预言等故事呢？	116
愈是重要的决定愈应该用掷骰子的方法来决定	118
诺曼底登陆作战仅仅是一种单双数的游戏	120
没有百战百胜的战略	123
谍报与伪装	125
在体育运动中经常采用的伪装战术	127
计算混合比率的方法	128
右撇子选手应该出左拳	132
只有练习左手，才能有机会使用右手	135
艾滋病病毒成功记	137
在莱茵河畔上的防御要胜过阿尔卑斯山脉上的防御	140

PART 4 信任、名誉、无赖 143

为什么不能提高分数？	144
兔死狗烹=兔生狗生	147
如果我说谎，您就在我的手掌上熬汤吧！	150
如果能够相信政府……	153
人质的作用	157
愚笨而有公德的人才能成为领导者……	159
为什么会嘲笑听话的男友呢？	163

连美军也惧怕的天下无敌“无赖”	166
连牛角都能拔掉的无畏精神	171
如果不是无赖，就假装成无赖吧！	172
假装成无赖时应注意事项	174
只有无赖才能制伏无赖	175
我只打一个人！	177
胜过亿万富翁的资产——恶名	180
东北亚具有无赖精神的朝鲜民族	182

PART 5 协商、监视、信息化 185

关于协商状况的理解	186
提高自己利益的协商秘诀	190
为什么实际测量后才能知道长短呢？	197
必须在鲜血中对峙的残酷持久战	200
世界上最难实行的战略——持久战	202
必须攻击对方最薄弱的环节	204
代理人问题与道德风险	206
黄瓜愈来愈新鲜，而银行却逐渐散漫的理由	208
必须加强连坐制！	210
恶性循环构筑良性循环的逆向选择	212
只要顶着大石头上山，就能解决就业的问题	215
必须改变“教授必须为学生传授有益知识”的偏见	218

不要购买活着的千里马，应该购买断气的千里马 220

PART 6 教科书上找不到的实战技巧 223

源义经与岳飞	224
只有没有能力的人才能升职	227
在注定要投降的战争中，应该以强硬的姿态玉石俱焚	229
如果由黑手党来维持治安？	232
坛军说不定是暴君呢？	233
与敌人共枕	236
笑里藏刀	238
比敌军更可怕的就是我军	241
不要贪图小便宜，应该保持平静的心态	243
如果经常被夸奖，就必定会失败	247
为什么要把今天的事情拖延到明天呢？	249
与自己竞争中即使采用知己知彼的战略也难获胜	252
花钱也要买年轻时的坎坷经历	254
过于聪明的人也难获胜	257
偶尔为毁约而签定合同吧！	261
只要放弃传统观念，即使打县令的耳光也能活下来	264

结 论 266

要制造能战胜的竞争	266
转变竞争状况的方法	267
中标：Signal和Perception Game	269
我们可以改变竞争的范围	270
战略性先制=制造有利于自己的竞争	272
状况的分析与战略的制定	275
关于协力合作的对象，必须采取双赢的战略	276
必须把敌对关系的对手推入混乱中	277
持续关系中的团结：保证信赖，而且准备针对背叛的报复	280
短期关系的团结：意见沟通和有效的领导非常重要	281

战略性决定与竞争理论

战略的必要性

在现实生活中，我们不能随便按照自己的情绪决定重大事情。如果因为心情不好而草率地发动战争，或者因为不喜欢现有的飞机而另外创办航空公司，结果会是怎么样呢？战略是非常重要的，因此在决定一件重大事情之前，必须进行充分的分析和准备。如果缺乏战略性思维或不考虑战略意义，就会浪费宝贵的时间，最终任何事情都做不好；只靠埋头苦干的精神，绝对做不好与战争、外交相关的工作。很多历史教训证明：与勇猛的将军相比，冷静的战略家更容易获得战争的最终胜利。

如果我们拥有天下无敌的超强能力，就不需要任何战略，但是世界并不像我们所想象的那样简单。随着我们的强大，以及等同的反作用力，周围的敌人也会团结起来，因此，任何一个强国也不可能同时战胜所有的敌人。由此可见，再强大的人也离不开战略指导。

与盲目的努力相比，有目的的付出更有实际意义。因此战略思想显得更加重要。如果合理地分析已知的情况，就可以避免不必要的损失，甚至可以帮助我们克服荒唐的失误。正确的战略思想是展望未来和团结力量的方向标。另外，竞争理论有助于正确地理解和分析已知的战略状况。

学习竞争理论的必要性

在什么情况下，怎样应用竞争理论呢？在完全竞争的市场经济环境下，一个消费者的单一行为很难影响市场经济的正常运作。也就是我买一个苹果，绝对不会影响其他消费者和苹果销售商。

与市场经济环境相反，竞争理论是分析参与者之间相互作用状况的架构。正因为如此，经济学的垄断竞争中经常利用竞争理论。

竞争参与者之间的相互作用导致具体的行动结果，这种结果是通过相互有意义的认识或响应来实现的。这种认识或响应的过程，又可以解释成参与者之间的通讯、信号的传递与处理的过程。竞争理论可以客观地分析参与者之间的相互作用或获得更多利益的状况。因此，竞争理论可以帮助参与者正确理解在相互作用的过程中所发生的变化。

在战略性状况分析中，最重要的就是正确判断对方的意图和战略，不管是战争还是企业经营，正确判断对方的意图和战略是必定的第一步。在实际竞争中，我们不能直接打电话问对方：“您的意图是什么？”也不能通过内部数据了解对方的战略。但是，我们可以通过窃听、间谍机构的运作等谍报手段获得对方的相关信息，还可以通过对方的具体行动（投资模式、兵力布置、公开的行动与谈话）来推测敌人的战略意图。当然，也可能会出现面对面诚恳沟通的情况。为了分析对方的意图，必须采取所有可能的手段，甚至要站在敌人的立场来分析。在决定重大策略之前，必须预测对方在

不同状况下可能做出的选择，然后再根据对方所选择的可能性来拟定自己的行动计划，这就是竞争理论的出发点。

战略的企划与实行

如果利用情报搜集和判断系统进行“对合理状况的分析”，就能更大地提高竞争的胜算：通过“对合理状况的分析”，分析出对方的意图和隐藏在行动背后（又称无赖战略）的“意图或非意图的非合理性”，就可以把主动权完全控制在自己的手中。另外，如果通过艰苦的训练和累积的经验，就能够随心所欲地实行自己的战略思想，也能更容易获得竞争的胜利。

接着我们以棒球中的投手与打击者的竞争为例子，来说明一下战略企划与实行的相关性。如果忽视打击者的特征和能力，那么投手的胜算会很小。如果仔细分析整体的竞争状况和跑垒者的位置等信息，就可以很容易地判断出如何投出比较有效的球（至少可以提高战胜对方的几率）。如果正确地掌握打击者和跑垒者的信息，甚至掌握对方的内部情况和战略，就可以大大提高比赛的获胜机会。如果还能考虑和消化对方能采取的“意图或非意图的无赖战略”，就可以完全控制整场比赛。当然，必须通过艰苦的训练，掌握好精确的投球技巧，并且与其他防守队员完美地配合，这样才能完成所有的战略任务。

而现实生活中的竞争规则其实更加复杂，一场战争往往

以无数的生命和庞大的财物作为赌注，因此战争的恐惧心理很容易麻痹人们的理性，而沉重的心理压力很容易妨碍合理的战略性决定。

当然，与竞争理论相反，在现实生活中必须靠自己的努力搜集对方的信息，而且为战略的施行付出更多的努力，因此竞争理论的结论并不是人生战略的所有答案。但是在决定企业或国家未来的战略方面，竞争理论能够明确地提供必须考虑清楚的几个方面。由此可见，绝不能忽视竞争理论的实际意义。

即使学习竞争理论，也不一定能找到完全符合自己状况的答案，但是可以帮助我们更有系统地分析自己的信息，同时引导我们更进一步思考问题。比如：在下围棋时，只要仔细考虑各种状况，就能明显提高获胜的可能性。

看似伟大的理论，其实也都是骗人的手段

荒谬的经营理论会让世界陷入混乱之中

经营学并不是很深奥的学问，但是在现实生活中，一天内能找出数千本关于经营学的书籍。虽然这种现象比较荒谬，但是可以据此来了解凭借着各种理论生存的人们的处境。

有很多书籍中都提到“战略”一词，或者介绍了各种成功经营的秘诀。他们所介绍的战略是从那些所谓的“成功

人士”身上总结出的结论，因此看似很有道理。其中还有很多学生和管理人员为了应付上级的压力，故意编造出的诸多“秘诀”。但是由于这些书籍的作者缺乏“战略”方面的逻辑结构和理论背景，因此如果被专业人士问及，很快就会哑口无言。

我认为，在需要应用时，只需花费十分钟左右的时间，就可以完全掌握这些所谓的“尖端战略秘诀”。因此，如果有充足的时间，应该花更多的时间去研究“根本的原理”，这才是真正的“创新性”与“革新”的基础（这些原理的融会贯通，需要投入较多的时间和精力，因此无法临阵磨枪）。竞争理论就是这些“根本原理”的重要组成部分。

下面举几个典型的例子。在战略计划中经常出现的就是关于SWOT (Strength, Weakness, Opportunity, Threat) 的分析，即正确判断自己的优势和劣势，以及环境要素的机会和威胁，然后拟定出可以充分发挥优势和提高获胜机会的战略，并且尽量避免劣势与威胁。

这种理论看起来似乎很有道理，而且浓缩了许多精华，但是对于实际的战略家来说，这些理论仅仅是制订报告书的一种手段而已。因为优势与劣势、机会与威胁是随着具体战略的选择而变化的。比如：壮硕的身材是优势还是劣势呢？对于跳芭蕾舞的人来说，是明显的劣势，但是对于摔跤选手来说，雄壮的体格是一种优势。因此，在摔跤市场的鼎盛时期，壮硕的人可以选择摔跤职业。由此可见，先确定自己的战略后，才能知道何谓优势与劣势，以及存在着什么机会与