

《笑到最后的赢家》系列丛书

# 做 只 倒飞的鸟

竞争中的逆向思维



朱红◇主编

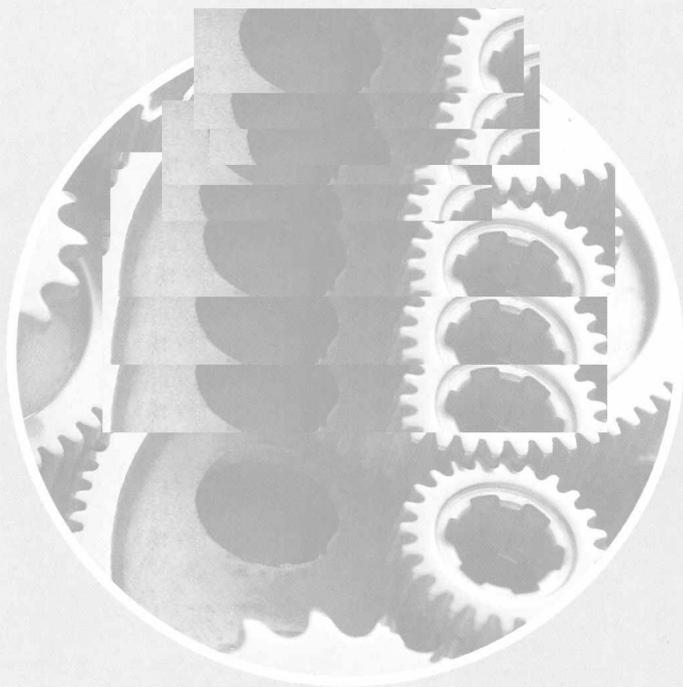


深圳出版发行集团  
海天出版社

《笑到最后的赢家》系列丛书

# 做一只 倒飞的鸟

竞争中的逆向思维



朱红◇主编



深圳出版发行集团  
海天出版社

## 图书在版编目 ( CIP ) 数据

做一只倒飞的鸟：竞争中的逆向思维/朱红主编. —深圳：海天出版社，2008. 10

(笑到最后的赢家丛书)

ISBN 978-7-80747-204-9

I. 做… II. 朱… III. 成功心理学—通俗读物 IV. B848. 4-49

中国版本图书馆CIP数据核字(2008)第040804号

## 做一只倒飞的鸟

ZUO YIZHI DAOFEI DE NIAO

出品人：陈锦涛

出版策划：毛世屏

责任编辑：林星海

责任技编：蔡梅琴

封面设计：斯迈德

---

出版发行：海天出版社

地 址：深圳市彩田南路海天大厦 (518033)

网 址：<http://www.htph.com.cn>

书籍装帧：深圳市斯迈德设计企划有限公司 (0755-83144228)

印 刷：深圳市希望印务有限公司

开 本：787mm×1092mm 1/16

字 数：150千

印 张：15.75

版 次：2008年10月第1版

印 次：2008年10月第1次

印 数：8000册

定 价：25.00元

---

海天版图书版权所有，侵权必究。

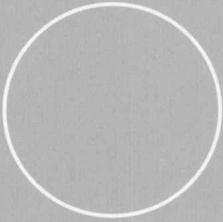
海天版图书凡有印刷质量问题，请随时向承印厂调换。

## 目 录

<b>第一章 我们生活的混沌世界</b> .....	1
第1节 酒吧里会有多少人 .....	3
第2节 差之毫厘，谬以千里 .....	9
第3节 一加一未必等于二 .....	13
第4节 混沌世界里的临界点 .....	17
第5节 不要轻易打破一扇窗户 .....	26
第6节 生活中的多米诺现象 .....	31
第7节 谁颠覆了小区的平衡 .....	36
<b>第二章 在微小的变化中取胜</b> .....	39
第8节 星星之火，可以燎原 .....	41
第9节 小心微小的变化 .....	47
第10节 用耐心来推动未来 .....	52
第11节 锁定目标，专注重复 .....	57
第12节 优秀是一种习惯 .....	61
第13节 别堵住人生的漏斗 .....	64
第14节 每次进步一点点 .....	67
<b>第三章 不要去挤独木桥</b> .....	71
第15节 从哪一扇门逃生 .....	73

第16节	让开那架独木桥 .....	76
第17节	把鬼谷子骗出洞 .....	79
第18节	为什么把马卖掉 .....	85
第19节	上帝最严厉的惩罚 .....	88
第20节	越不可能便越有可能 .....	92
<b>第四章 简单的也就是美的 .....</b>		<b>97</b>
第21节	对局可以好简单 .....	99
第22节	没有对手先失败 .....	105
第23节	对局的权变理论 .....	110
第24节	搭桥与拆桥的奥妙 .....	116
第25节	8020法则 .....	121
<b>第五章 一把钝到极点的刀 .....</b>		<b>125</b>
第26节	给他一记当头棒喝 .....	127
第27节	利用冷热水效应 .....	132
第28节	吊起人们的胃口 .....	136
第29节	恶心他们的胃口 .....	141
第30节	将欲擒之，必先纵之 .....	146
第31节	除了你并没有菩萨 .....	151
第32节	导致愚昧的依赖 .....	154
<b>第六章 穿一件红色的衣服 .....</b>		<b>161</b>
第33节	少数人的红衣服 .....	163
第34节	利用先入为主效应 .....	171
第35节	制造形象的晕轮 .....	175

第36节	利用信息的权威性 .....	181
第37节	保留良好最近印象 .....	187
第38节	佛心自现的诀窍 .....	191
<b>第七章</b>	<b>让自己如鱼得水 .....</b>	<b>197</b>
第39节	报喜与报忧的选择 .....	199
第40节	利用人们的外射 .....	203
第41节	巧妙地安慰别人 .....	208
第42节	想办法得寸进尺 .....	212
第43节	留面子循序渐进 .....	216
第44节	超限表达过犹不及 .....	219
第45节	出气中心的启示 .....	223
第46节	禁果格外甜 .....	228
第47节	制造自己人效应 .....	234
第48节	三人成虎的威力 .....	241
第49节	强刺激缓解弱刺激 .....	244



## 第一章

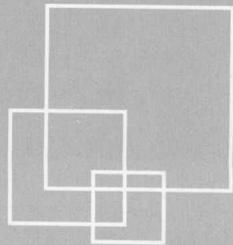


# 我们生活的混沌世界



我欣悦，世界是如此波涛汹涌  
幸好，我是一只没有体积的杯子

——张默《我是一只没有体积的杯子》





## 第一节

# 酒吧里会有多少人

公元前3000年的所罗门王有一句十分有名的话：已有的事，后必再有；已行的事，后必再行。阳光之下，并无新闻。

这句名言所描述的世界，是重复前人的世界，是一个按部就班的世界。但是这个世界，早已随着人们生活的关联性而发生了变化。世界已经变成了一个没有人知道“已有”和“已行”的事情还会有或者会不会再进行的混沌世界，原因在于：每一个人都开始以前所未有的力量，在影响着生活于其中的世界。

也许炒过股、经历过交通拥堵以及买过足球彩票的朋友，对这一点理解更为深刻。

股市设立的原本意旨在于融资。企业通过发行股票让企业之外的人们购买，开辟一个投资企业的渠道；企业拿到这

些投资以后去发展生产，当取得利润的时候，要按照股份分红给投资者。

但是，由于股票是可买卖、转让的，这个简单的问题就变得复杂了：不但出现了供给和需求矛盾造成的价格波动，而且其活跃程度大大超过任何商品。很多机构和个人参与到其中，并不是为了分红，而是为了通过低买高卖来博取差价的收益。

在这样的逻辑之下，股市就变成了股民之间的对局。每一位“股民老张”都在猜测包括“老李”在内的其他股民的行为，并努力做到与大多数股民不同。如果多数股民处于“卖”股票的位置，而你处于“买”的位置，股票价格低，你就是赢家；而当你处于少数的“卖”股票的位置，多数人想“买”股票，那么你持有的股票价格将上涨，你将获利。

但是“股民老张”采取什么样的策略，完全是根据以往的股市表现归纳出来的。而相同的股市经验，导致其他股民所采用的策略如何，则完全是不确定的，也无法预测的。因而任何股民，包括那些消息最为灵通的股民，也无法肯定地预测自己是否处于“少数”赢利者的地位。

也正因如此，对历史数据的研究也就未必能够提供什么帮助。

原因很简单，如果股市的变化可以从历史资料中推导出来的话，那么所有的股民都将求助于大容量硬盘和高性能计算机了，只要在其中安装一个计算软件，就可以财源滚滚。

矛盾的是，如果存在这样一个炒股必赢的系统，那么所有人必将处于无股可买的处境。因为如果所有人都知道哪些是潜力股，哪些是垃圾股，前者没有人抛出，后者没有人买

人：成交为零。

所以，正因为不存在这样的系统，股市作为一个无法准确预测的混沌系统，才有存在的可能，也才能让“股民老张”们，在“博傻”过程中赚钱。

要更深刻地理解这一点，我们可以了解一个酒吧对局问题。

酒吧对局问题（Bar problem）的提出者是美国人阿瑟（W.B.Arthur），他是斯坦福大学经济学系教授，同时是美国著名的圣塔菲研究所研究人员。1994年，他在《美国经济评论》发表《归纳论证的有界理性》一文，提出了这个课题。

假设一个小镇上有一群人，其中有100人，每个周末均要决定是去酒吧活动还是待在家里。

但是这个小镇上只有一间酒吧，能容纳60人。并不是说超过60人就禁止入内，而是因为设计接待人数为60人，只有60人时酒吧的服务最好，气氛最融洽，最能让人感到舒适。但镇上有100人可能去酒吧，于是第一次去的时候，人爆满，没有享受到应有的乐趣，就会有这样的抱怨，还不如不去。这时，那些选择没去的人会庆幸，幸亏没去。

第二次，人们在去之前，都会想，既然人

多得受不了，还是不去算了（根据以前的经验断定的结果），结果呢？这次去的人很少，且享受了一次高质量的服务。

这时，没去的人又后悔了，还不如去的好。

那么，这些人如何作出去还是不去的决定呢？

这是一个典型的动态群体对局问题。问题对于前提条件还做了如下限制：每一个参与者面临的信息只是以前去酒吧的人数，因此他们只能根据以前的历史资料归纳出此次行动的策略，没有其他的信息可以参考，他们之间更没有信息交流。

这群人之间的对局是一个典型的动态对局，每个参与者都面临着这样一个困惑：如果许多人预测去的人数超过60，而决定不去，那么酒吧的人数会很少，这时候作出的这些预测就错了；反过来，如果有很大一部分人预测去的人数少于60，他们因而去了酒吧，则去的人会很多，超过了60，此时他们的预测也错了。

也就是说，一个人要作出正确的预测，应该能知道其他人是如何预测的。但是在这个问题上每个人预测的信息来源是一样的，即都是过去的历史，而每个人不知道别人如何预测，因此所谓正确预测是没有的。每个人只能根据以往历史“归纳地”作出预测，而无其他办法。

从理论上说的确如上述所言，但是实际的情形会怎么

样呢？

阿瑟教授通过计算机模拟和对真实人群的考察两种方法，得到了两个不同的、有趣的结果。

通过计算机的模型实验，阿瑟得的结果是：不同的行动者是根据自己的归纳来行动的，并且，去酒吧人数的数字没有一个固定的规律，然而，经过一段时间以后，去酒吧的平均人数很快达到60。即经过一段时间，这个系统中去与不去的人数之比是60：40，尽管每个人不会固定地属于去酒吧或不去酒吧的人群，但这个系统的这个比例是不变的。也就是说，预测者自发地形成一个生态稳定系统。

但是阿瑟教授通过真实人群的观察研究，却得到了与计算机模型实验迥然不同的有趣结果。对真实人群的实验中，实验对象的预测呈有规律的波浪状形态。

虽然不同的参与者采取不同的策略：去或者不去，但其中的一个共同点是：他们赖以行动的预测都是用归纳法进行的。我们完全可以把结果看作是现实中大多数“理性”人作出的选择。在这个实验中，更多的参与者是根据上一次其他人的选择而作出“其本人这一次”的预测。

然而，这个预测已经被实验证明在多数情况下是不正确的：这种预测是一个非线性的过程。

传统经济学认为，经济主体或行动者的行动是建立在演绎推理的基础之上，而行动是基于归纳的基础之上。而这样一个非线性的过程是说，由于系统的未来情形对初始值有着强烈的敏感性，对于下次去酒吧的确定人数，我们是无法准确预测的。

对于酒吧问题，人们是根据以往的历史，来预测以后去

酒吧的人数。然而过去的历史可以说是“任意的”，所以人们又根据这个“任意的”历史作出的决策，自然也是任意的——未来永远是不确定的。

也就是说，在来到酒吧之前，没有人知道——也绝对不可能知道——今天晚上的酒吧里会有多少人。

## 第2节

# 差之毫厘，谬以千里

酒吧对局的研究，提示了一个非线性的系统整体的变化规律：混沌世界的变化往往是不可预测的。

所谓非线性的混沌系统，可以这样理解，2是1的两倍，但是100万却并不是1的100万倍，1亿也并不是1的1亿倍，后者是一个无法准确了解的系统，因为我们不知道量变在哪个地方成为质变，而且改变了变化方式。在下面几节，我们会重点讨论一个混沌系统的临界点对于策略思维的价值。

要理解这个系统的运动方式，我们需要从蝴蝶效应开始谈起。

20世纪60年代初，麻省理工学院教授，混沌学开创人之一爱德华·洛伦兹（Edward Lorenz）利用计算机进行“数值天气预报”的试验。他发觉，只要输入的资料存在微小的差异，计算的结果就会出现极大差别，“差之毫厘，谬以千

里”正是形容这种情况。这说明，“数值天气预报”在一定程度上也具有不可预测性。

基于这个发现和广泛的研究，洛伦兹于1972年12月29日在华盛顿的美国科学发展学会上发表了一篇演说，题为《可预测性：一只在巴西翩翩起舞的蝴蝶可否在德克萨斯州引起龙卷风？》。

演说的大意为：一只亚马逊河流域热带雨林中的蝴蝶，偶尔扇动几下翅膀，两周后，可能在美国德克萨斯州引起一场龙卷风。原因在于，蝴蝶翅膀的运动，导致其身边的空气系统发生变化，并引起微弱气流的产生；而微弱气流的产生，又会引起它四周空气或其他系统产生相应的变化，由此引起连锁反应，最终导致天气系统的极大变化。

洛伦兹的演讲和结论给人们留下了极其深刻的印象。从此以后，所谓“蝴蝶效应”就成了人们对非线性变化过程的代名词。

蝴蝶效应说明，事物发展的结果，对初始条件具有极为敏感的依赖性，初始条件的极小偏差，将会引起结果的极大差异。

经典动力学的传统观点认为：系统的长期行为对初始条件是不敏感的，即初始条件的微小变化对未来状态所造成的差别也是很微小的。但是这一传统观点很快遭到了混沌理论的挑战。混沌理论认为：在混沌系统中，初始条件十分微小的变化经过不断放大，对其未来状态会造成极其巨大的差别。

在《生活法则：彻悟人生的101个著名定律》（中国发展出版社2005年版）一书中描写蝴蝶效应时，引用了一个法国

童谣中描写的小故事。

一个小村落外有一个小池塘，人们从里面取水，孩子们在里面洗澡。池塘里面有一片荷花，有一群青蛙在池塘里自由自在地游水，也可能跳到荷花上面，每天荷花自由生长，青蛙也是自由地跳来跳去。

有一天，不知从哪里出来的一点污水流进池塘里面，刚好就是莲花的助长剂，使得莲花以每天两倍的生长速度迅速覆盖池塘。只需要30天，整个池塘就会布满荷叶。

但是在前28天，根本没人理会池塘中的变化，因为变化是极其细微的；一直到第29天，村里的人才注意到池塘的一半突然充满了荷叶，便开始焦急起来。但这时候他们已经无能为力了，到第二天他们再看时，最坏的噩梦一夜之间成为现实：整个池塘布满了荷叶。

池塘不再是村民的生活伙伴，而变成了一个令他们头疼的问题。

是不是有点不可思议？但是事实就是如此，一滴水可以改变整个池塘，一件看似极微小的事情却有可能造成非常严重的后果。因此，不论是在政治、军事还是商业领域中，如果能做到防微杜渐、亡羊补牢，那么就算不能完全防止“蝴蝶效应”的发生，也可以把它的影响降到最低。

英国国王理查德三世与里奇伯爵亨利准备  
决一死战，看谁能统治英国。决战当天早上，  
理查德派一个马夫去准备战马。