

人都高明到了有二阶思维，所以都不捡，没人捡的话这20美元就有可能是真的。于是，席勒停下脚步弯下腰，就在手要碰到钞票那一瞬间，钞票飞走了——原来是有人恶作剧，在钞票上绑了线。

就算我们机关算尽，终究还有造化弄人。

——◆ 本讲小结 ◆——

总结一下，这一讲我们讲了分阶思维。

每个人对一件事情的判断和思考都是分阶次的，关键在于你要搞清楚一起博弈的其他玩家都处在哪一阶次，你只需要比他们高一阶次就好了。

但是呢，在真的搞清楚别人在哪个阶次之前，不要轻易认为别人愚蠢。你以为别人比你低一阶，搞不好是反过来你比别人低一阶。

这一讲的灵感来自于《领导人怎么思考》（How Statesmen Think），作者是国际关系中的大学者杰维斯（Robert Jervis）。这本书是讲国际政治的，也就是讲各国领导人是怎么猜度对方的。其实也适用于我们在市场上生活中的互相猜度。

——◆ 思考题 ◆——

给你留一道思考题：

在哪些场景中必须考虑对手的思维阶次，哪些场景中不需要考虑这个问题？

欢迎在留言区留言，跟我讨论。

下一讲我们讲行动派的思维方式，下一讲见。

划重点

添加到知识账本

1.思维阶次理论上可以无限上升，但揣摩人揣摩到三阶足够了。2.高阶和低阶思维可能驱动同样的行为，不要从行为去判断对方聪明还是愚蠢。3.用一阶思维寻找机会，用二阶思维验证是否已被同行消化，同时保有三阶思维的能力。



30天认知训练营·2019

版权归得到APP所有，未经许可不得转载

留言精选

写留言

点击加载留言

Aa

字号



写留言



0



请朋友读