## <<企鹅与怪兽>>

### 图书基本信息

# <<企鹅与怪兽>>

内容概要

## <<企鹅与怪兽>>

### 作者简介

### <<企鹅与怪兽>>

#### 书籍目录

推荐序一 养大一只企鹅

汤道生

腾讯公司社交网络事业群总裁集团高级执行副总裁

推荐序二 人,到底是无私的,还是自私的?

#### 胡泳

北京大学新闻与传播学院副教授洞察中国社会数字化进程第一人

推荐序三 人性的较量

叶航

浙江大学经济学教授、博士生导师浙江大学跨学科社会科学研究中心主任

前言 合作,互联网发展的下一个方向

引言 合作是人的天性

"利维坦"和"看不见的手"都是建立在"人乃自私"这一假设基础上的。

那么,我们又该如何解释周围随处可见的合作行为呢?

越来越多的证据表明:人类在很大程度上是更善于合作和无私的。

"利维坦"与"看不见的手"之间的轮回

为什么利己主义神话仍在流传

合作是有效管理经济与社会的第3种模式

01实现合作的7大关键要素

第1章 关键要素1:基因和文化的协同进化

合作是进化的第3个原则。

直接互惠、间接互惠、群体选择和亲缘选择等合作机制,是合作进化的主要动力。

基因影响大脑,大脑影响行为,文化把选择压力施加到个人头上,迫使他们遵守某些行为规范。

合作源于基因和文化的协同进化。

#### 合作的进化机制

把爱传出去

群体选择是一种有效的进化机制

基因和文化对合作的影响

第2章 关键要素2:心理影响与社会影响057

在作出行为决定时,我们首先要准确描述我们所处的情境,这就是所谓的" 框架效应 "。

由于框架效应的存在,人们在相同的情境下会表现出不同的行为。

另外,社会资本、信誉和社会感染共同成为改善合作的3大社会动力。

#### 从心理学视角看合作

透过"框架"看世界

社会资本、信誉和社会感染,改善合作的3大社会动力

第 3章 关键要素3:共情和群体认同

我们天生就会对他人共情,我们宁可放弃自身的利益也愿意帮助他人。

仅仅因为认同我们所在群体里的那些人,我们就愿意为这些人的利益而作出自我牺牲。

"社区警务"就是警民团结、共同减少城区犯罪的最好例子。

#### 共情的力量

群体认同的力量

### <<企鹅与怪兽>>

减少犯罪的"社区警务" 第4章 关键要素4:沟通

"宗申摩托"的成功,在于它建立了一个由300家供应商组成的协作网络,并且这些供应商为了共同的利益不断沟通。

最棒的调解人,都具有非凡的沟通能力。

此外,沟通有助于弄明白"我是谁,我属于哪个群体"。

为了共同的目标一起行动

信赖与沟通成就了"宗申摩托"

"社区感"成就了Zipcar和沙发客

第5章 关键要素5:公平

我们不但关心结果的公平,更关心意图的公平:说不定有人在处心积虑地想实现不公平呢。

资源有限时,随机的"抓阄"或者"先到先得"体现的是一种公平。

就薪资来说,与员工愿望相一致的薪酬体系,人们会认为是公平的。

"意图公平"优于"结果公平"

"抓阄"和"先到先得"所体现的公平

与员工愿望相一致的薪酬体系是公平的

第6章 关键要素6:道德与行为规范

行为规范会告诉我们,什么样的行为是广为认可的。

我们要通过实际行动对什么是正常的、合适的行为设定一个清晰的信号。

中立观点,是维基百科发展到今天的首功之臣。

而关于道德,我们可以将其看成是一种威力无比的行为规范。

音乐下载,将公平与遵从结合在一起的威力

公地悲喜剧

维基百科的中立观点

自治与行为规范

道德承诺与原则性行为

第7章 关键要素7:动机导向的奖惩制度

为合作行为提供物质奖励,就会对人们参与这种行为的意愿产生不利影响;对不合作行为实行经济处 罚,人们会愈加不合作,这就是所谓的"挤出效应"。

只有充分考虑到人们行为动机的奖惩制度,才能收到预想的效果。

奖励的"挤出效应"

为爱还是为钱

开源软件行业不一样的公平报酬

惩罚的困惑

02 互联时代的合作、共享与创新、

第8章 谁先合作谁胜出

市场上表现最佳的业务,都有自己的合作体系。

信任员工,与供应商共赢,是丰田 NUMMI公司成功的关键。

维基百科的成功,源于维基人的社区感;音乐家和歌迷之间的互信关系,让"自主定价"成为网上唱片发行的成功模式。

丰田做对了什么

维基百科VS《不列颠百科全书》

### <<企鹅与怪兽>>

为什么开源软件发展得这么好 歌迷自愿为下载音乐买单 结语 如何养大一只企鹅 合作是人的天性,尽管并不是任何人在任何时候都能做到这一点。 只要充分、灵活地利用好实现合作的 7大关键要素,我们就能够激励人们在合作体系下为共同目标而 努力。

译者后记 245

## <<企鹅与怪兽>>

### 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:http://www.tushu007.com