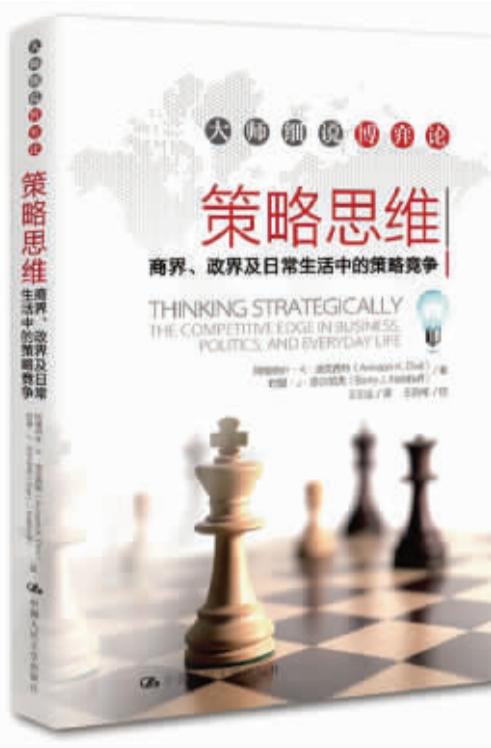


不可忽视策略思维

□张鹏

最近读了一本大师细说博弈论的书——耶鲁大学教授阿维纳什·K·迪克西特和普林斯顿大学巴里·J·奈尔伯夫合著的《策略思维：商界、政界及日常生活中的策略竞争》。它以讲故事取胜，尽管有些故事里的时代背景和新闻人物离现在已经很久远，但呈现出较长时期以来，策略思维在美国及世界上诸多现实领域中的真实运用场景。显然，这些场景在那个时代是鲜活的，由于两位作者的悉心观察、记录和分析，博弈论策略思维在这些场景中体现得具体细微，在我看来这些属于历史的瞬间看起来依然保持生动。

策略思维离不开博弈论的知识基础，具有一些理论知识背景将有助于我们更好地认识读这本书的乐趣。什么是博弈论？无论是经济学教科书，还是谷歌或百度一下，都可以找到答案。在维基百科里，如把“博弈论”的词条通览一遍，更能对博弈论的来龙去脉弄个明白。“目前经济学家们现在所谈的博弈论一般是指非合作博弈，由于合作博弈论比非合作博弈论复杂，在理论上的成熟度远不如非合作博弈论。非合作博弈又分为：完全信息静态博弈、完全信息动态博弈、不完全信息静态博弈、不完全信息动态博弈。与上述四种博弈相对应的均衡概念为：纳什均衡、子博弈精炼纳什均衡、贝叶斯纳什均衡、精炼贝叶斯纳什均衡。”如果你不是业内人士，它们看起来都是非常概念化的教条。我在国内商学院学习MBA期间，老师们教授的博弈论知识非常浅显没有涉及这么多，不过是一到两节课的学时，但对于在广域的现实生活中如何运用博弈论策略思维



书名：《策略思维：商界、政界及日常生活中的策略竞争》
作者：阿维纳什·K·迪克西特、巴里·J·奈尔伯夫
出版社：中国人民大学出版社

更没有多少帮助，以至于现在它真的成为“无用之用”。

在《策略思维：商界、政界及日常生活中的策略竞争》这本书中，作者首先从10个来自生活不同方面同时也别有生趣的策略故事开始，提供了一些怎样才能发挥最佳水准的初步概念，让大家领略了指导策略决策的原理。然而，这仅是全书为数众多的案例故事的一小部分，从囚徒困境到边缘政策，从投票策略到讨价还价，策略竞争真的随处可见，竞技体育里是如此，商业职场里是如

此，在日常生活甚至于政治和思想领域也是如此。

不妨看下面这个开车的例子。“你开车应该开到多快？说得再具体一点，你要不要遵守速度限制？你需要考察一个博弈，而在这个博弈里，你的决定会与其他所有司机的决定发生互动。假如谁也不遵守法律，那么你有两个理由也违反这项法律：首先，一些专家认为驾驶的时候与道路上车流的速度保持一致实际上更安全。在大多数高速公路面上，谁若是开车只开到每小时55英里，就会

成为一个危险的障碍物，人人都必须避开他；其次，假如你跟着其他超速驾驶者前进，那么你被逮住的机会几乎为零。警方根本没有工夫去逮住只占一个很小百分比的超速汽车，让它们统统停到路边一一进行处理。只要你紧跟道路上的车流前进，那么总体而言你就是安全的。假如越来越多的司机遵守法律，上述两个理由就不复存在。这时，超速驾驶变得越来越危险，因为超速驾驶者需要不断在车流中穿过来又插过去。而你被逮住的可能性也会急剧上升。”

你可能会说这不过是再平常不过的生活经验或常识，甚至现代交通科技的应用让跟随他人超速驾驶被逮住的机会不是为零而是相。这本身也许没有错误，诚如作者在开篇所述，工作即便是社交生活也可以看做是一个永无止息的决策过程，我们并非生活在一个真空世界，也不是在一个真空世界里举止行事。只是，你是否学会并运用策略思维去思考日常生活中的诸多现象，然后适时地做出一个至少自己看上去感觉逻辑严谨的策略分析？

事实上，博弈论作为一套通过策略思维进行预期和决策，进而通过实施策略行为来影响决策预期的理论，需要大量个人化和社会化的实际运用场景日积月累才能实现转化，因为每个人既可能是参与者也可能是观察者，或者两者兼而有之。当一个国家或地区的人们策略思维运用越是频密普遍，权利意识和规则意识就更加明确和透明，这将有利于社会整体效率和活跃度的提升。从一定意义上说，博弈论和策略思维是个人回归常识、国家走向繁荣和谐的理论和思维根基。这是我从《策略思维：商界、政界及日常生活中的策略竞争》这本书中得出的结论。

换个角度看经济学

很少落到了实处，至少他打理个人财务是相当失败的。在现代社会，经济学观念的用处越来越多，其晦涩的程度却不见得越来越少。我由是推想，《凯恩斯的中国聚会》介绍和分析的内容，同人生的联系——95%的人的95%以上的生命都耗在了市场的打拼上面——将越来越紧密。

徐瑾的叙述涵盖了经济学诠释的各主要流派和诸大师要角，必是读了大量的典籍；其视角、选题，文风的老辣，不免予人一种中年老成的感觉，然而她还是个年未满三十的新秀。分析经济学的观念，是件相当费劲而不讨巧的事，从几个美国总统的揶揄中，我们兴许可以看出几分。

杜鲁门很烦经济学家的“首鼠两端”，哀叹“你们能不能给我一个‘一只手’的经济学家，别老是on the one hand…… on the other hand……”，教人无法从决策。肯尼迪当选后，随即延揽常春藤的名经济教授加盟来帮助制定经济政策。托宾，日后的诺贝尔经济学奖得主（有名的托宾值的发明者），在接听总统电话时颇觉惶恐，推说自己不过一介象牙之塔学者，毫无政策实务经验。肯尼迪应答道，“那好极了，本人也是象牙之塔总统，还没有学过什么总统学课程呢。”

什么是我，何为我的营盘？抓住了这个要点，对明白经济学观念的底蕴至为重要。按亚当·斯密的说法，任何生产，目的无非为了消费。引申开来不妨理解为，谁干什么不重要，关键看谁分到什么，不禁令人想起约瑟夫·达叔（Uncle Joe）的名言，谁投票不重要，关键看是谁在点票。

从上海财大毕业后，我1981年底赴美留学。上世纪80年代到美国学经济的大陸学生想必还记得，萨缪尔森和弗里德曼在Newsweek的对峙，各开专栏互打笔战，两位泰斗过招许多回合，可谓脍炙人口。当时读了直觉过瘾，许多年后我才悟出其中的门道：两派为之纠缠的，可以归结成一个字——“税”，其余的观念或说辞，多半是藉口或粉饰。政府孰大孰小，归根结蒂，是“这些是我应得的，你不能拿走”和“那些是我应得的，你得还给我”之间的争论。

而唯有国家，现代文明唯一“合法的有组织的暴力”，才有“合法的权威”，把经济利益以税和费的名义，在各个人群之间“合法地”分配来分配去。在文明竞逐的过程中，我甚至以为，你若是能把人类是如何展开“抱团竞争”的——把“我”与“我们”，以及“我们”与“他们”之间的博弈机制给整明白了，许多经济学的观念是可以迎刃而解的。

经济学的理论，多由观念堆积及其逻辑推演而成，很少是基于历史发生过的史实和数据分析为诠释基础的，这样的研究方法正在发生范式转变的趋势，而几年前的市场崩塌也在催促经济学家深刻反思。人们发觉，许多自圆其说的观念假设和构造精巧的数理模型并没能很好地指引发展或预测市场，不惟如此，它们甚至无法提供过往发生的重大事件，比如1930年代的世界性大萧条根源的解释而具有说服力。萨缪尔逊就坦言，“对于全球金融危机我们能确定的，就是我们所知甚少。”可谓知人知己。

总之，要制定和贯彻能够奏效的经济政策，人们开始明白，是无法靠设计出“合理的行为”来达到目标的。我们不得不回溯演化的历史找其线索，深入到演化中铸就的人脑构造内部找其依据，才有可能洞悉人类的本性和把握人群合作的条件。

这召唤着经济学观念的重整，经济研究方法和途径的再造，对于年轻的经济学者是极好的契机。徐瑾以她在金融时报中文网的丰富练习和敏锐观察，娴熟驾驭了复杂高深的经济学观念，让我们更期待年轻一代经济学家，不但能描述观念的聚会，而且参与到经济学本身的重整和再造，建树丰伟。

一个优秀房地产操盘手的营销之道

们永远会选择和他们喜欢的人做生意，假如要说一个百分比的话，可能90%的房产销售都是由于买家喜欢那个推销的中介促成的；很多生意谈不成也是因为销售人员的态度不好或者缺乏耐心，甚至不讨喜。

“二道贩子”也能赚钱。书中波特以自己亲历证明，经商致富，不一定要自己生产商品，通过买东西再卖出去赚差价也是不错的路。买一辆价格低廉的二手车，开上数月或者一两年，再好好保养一次转手卖掉，还能图个好价钱；买一套房，选择合适机会再抛售出去，大赚一笔……波特做这些事情得心应手游刃有余。其实这种做法，在北京、上海、广州、深圳这些特大城市并不罕见，早些年好些人就靠倒腾房地产发家致富。在物价不断上涨的背景下，房产等固定增产增值是理所当然的事情，至于转手倒卖能赚多少则取决于买卖时机。

学会感情投资意义非凡。波特认为，销售者与客户之间并非只有冷冰冰的金钱交易关系，假如仅仅追求一手交钱一手交货式的买卖，那么双方关系势必难以维持久远。注重与客户建立感情是作者实践得出的结论，书中写道：“我们彻底改变了策略，在一开始的四五年内，我们一点儿也不着急让他们买地，而是花很多时间玩摩托艇、游泳、喝酒、吃饭，并且和当地的领袖们建立了不错的关系。”应将必要的感情投资与那些以权钱交易为手段指向损公肥私的“感情投资”严格区分开来。人是感情动物，即使在经济交易活动中也仍然带着感情行事，人们大多喜欢跟自己熟悉或信任者打交道或者做生意，要达到熟悉或信任，就需要先进行感情



书名：《一个房地产操盘手的感悟》
作者：约翰·波特
出版社：中信出版社

交流、沟通以致融洽。

要有无孔不入无缝不钻的钉子精神。波特和邻居尼克于同一天在报纸上刊登售车广告，“那天下午，一辆车停在了他的家门口，一个潜在买家下车后按了他家的门铃，在响了几次后，还是没有人开门。”于是波特走上前去自我介绍，然而尼克的车确实挺漂亮，但英国车在澳大利亚开多少有点不适应，它们更适合在寒冷的地方跑，而且还得经常给它上油。随后波特邀请买家格雷去看他保养焕然一新的车，当格雷试驾一小时回来后，给波特带来一张6900澳元的全价支

票。虽说“挖邻居墙角”多少显得不厚道，但我们也该想到，就算波特不“自告奋勇”，邻居的那单生意也会因其漫不经心的爽约而错失良机。波特做生意实在有一套，他绝不是一般的精明。其实做任何事情都要有这种钻劲，否则机会只能失之交臂。

波特能够成为“澳大利亚最卓越的房地产开发商之一”，与他拥有高超的生意谈判技巧密不可分。当卖家不肯接受自己开价时，他选择等待，在等待期约同一个中介去看另一栋房子，迫使卖家重新考虑售价，这体现欲擒故纵。在和客户谈判过程中，他在9项条款中对8项作出让步，让客户感到非常放松并且丧失警惕，却在最后一项价格问题上坚持自己原则，结果以细微砍价顺利成交，这体现舍卒保帅。因为谈生意与客户共进午餐时，在第一个小时尽量不和对方谈任何生意，这体现迂回渐进。还有主张买房时最好夫妻一同去，男人夸奖优点、女人挑出缺点，丈夫说“这附近有一所学校，走路没多久就有几家便利店，孩子可以在附近骑脚踏车”，妻子立马反驳“我们的孩子不能去那所学校，而且我不喜欢他们直接骑车去商店，路上有很多车。”这体现“演双簧”……这些堪称房地产营销经典案例的故事所显露出的谈判智慧令人叹为观止，哪怕你不经销房地产甚至不做任何生意，阅读此书亦会让你受益良多。

本书在谋篇布局上似存遗憾，整体架构有些散漫，各个章节内容之间缺乏一线贯穿的逻辑关联，好在各个章节均可独立成篇，能从多个角度引发读者共鸣和促使读者思考。

■ 新书快递

步上亿元财富之路

作者：林少阳
出版社：中国人民大学出版社

内容简介：
牛市来了，你的股票却在赔，到底什么作怪？赚不着钱不只要埋怨客观干扰，找到好方法靠着强大的自我驱动力一样有机会变身亿万富翁。本书提倡年轻人尽早开始投资，用对方法，得到合理的回报率，每月只需投资3200元，40年后就有机会成为亿万富翁。林少阳将“价值投资法”炼成“催化剂投资法”，将投资港股的秘诀公之于世。

所有专业投资者看股票的时候，都会问一个问题：到底有什么催化剂？在信息漫天飞的今天，靠内幕消息不是长久之计；看年报分析公司买股票，又未必有效。专业人士要买股票，就是看有什么催化剂。有催化剂，股票就可以升。催化剂够强够持久，股价常升常有。林少阳将催化剂分门别类，一五一十地向读者介绍。本书针

对电商、地产、金融、医药、赌业等热门行业深入分析。既有宏观政策前瞻也有微观数据预测，股票投资需长短线兼备。

作者简介：
林少阳，于2009年创办以立投资管理有限公司，现为董事总经理兼投资总监。林氏早年曾任职财经媒体，其后加入证券界，先后担任华富嘉洛资产管理有限公司投资总监、美资对冲基金Ramus执行董事，在业界拥有近20年丰富经验。



光荣与梦想

作者：(美)威廉·曼彻斯特
出版社：中信出版社

内容简介：
这不是一本书，这是一个时代。

自1974年问世以来，《光荣与梦想》一直为无数人念念不忘。这部伟大的作品巧妙地浓缩了美国从1932—1972年的40年丰富历史。著名通俗历史作家威廉·曼彻斯特以数任美国总统的执政与竞选为明线，从让胡佛颜面尽失的“胡佛村”、“胡佛车”，罗斯福史无前例的四次当选，一路说尽杜鲁门、艾森豪威尔、肯尼迪，直至让尼克松下台的水门事件，同时不动声色地细述描绘美国1932—1972年的40年社会发展历程，内容涵盖“补偿金大军”风潮、经济大萧条、人权运动、麦卡锡主义、种族隔离制度、两次世界大战、原子弹研发、空间竞赛到冷战、朝鲜战争、越南战争等。

曼彻斯特将美国这40年间的经济、军事、社会、艺术、科学、时尚、音乐、娱乐，甚至生活热点、妇女的服装潮流、口头语的变化进行全景式重现，更将美国社会放在全球背景下描述，如此强烈的对比，勾起读者的强烈兴趣。

而最为读者推崇的是，曼彻斯特对新闻写作手法的大师级运用。他将宏大的历史大部头变成了一幕幕精彩纷呈的连续剧。他在大事时采用宏观视角，又在细节处多线并进，如电影中的蒙太奇手法，让读者穿梭于不同历史事件。在他的笔下，40年的点点滴滴尽现眼前，全书无处不在的历史厚重感和磅礴气势，与曼彻斯特恰到好处的幽默感相结合，让那一段久远的历史变得立体而鲜明。

作者简介：
威廉·曼彻斯特，美国著名通俗历史作家、著名记者。肯尼迪总统密友，多次为其撰写讲稿。
《光荣与梦想》使他一举成名。《光荣与梦想》引进中国后，影响深远，成为无数人必读的经典书之一。曼彻斯特的主要著作还有《兔唇的军火》、《总统之死》、《最后的雄狮》等。



精益创新

作者：余峰

出版社：机械工业出版社

内容简介：
本书是一部从创新战略到创新实践的工具书，作者借助对众多创新成功和失败企业的深入研究，结合自己30余年的企业实践经验，独创性地将精益与创新融合，让创新过程更加快速和富有成效。

精益创新源于精益与创新的组合，是紧紧围绕客户需求和企业的战略，精益创新关注两件事：一是用精益的方法完成整个创新流程，找到浪费的原因并消除；二是如何设计精益的产品或推出精益的服务。

本书通过上百个真实有趣的案例，深入浅出地阐述了创新成功必经的八个步骤：创新战略、市场细分、了解客户、确定创新机会、生成创意、评估创意、实施创新、塑造持续创新的环境。这是一个行之有效、不断循环的并根据不同企业实际情况不断完善的创新框架。

作者简介：
余峰，现任安朗杰亚太区总裁、安朗杰安防技术研究院院长，上海外国语大学客座教授，上海管理科学学会精益六西格玛委员会主任委员，精益企业中国的独立董事和美国质量学会高级会员，福布斯中文网专栏作家，拥有中欧国际工商管理学院EMBA学位。



□涂启智

大物理学家马克·普朗克曾说，经济学太艰难，他不敢去涉猎；大哲学家伯特兰·罗素声称经济学太容易，他不屑于涉猎。普朗克发掘出的天才，爱因斯坦对经济学的观念每有鞭辟入里的解释，而罗素探究的哲学理念

作者孙涤

多数情况下，人们都会遵循理性思维做事，但有些时候人们又很容易受情绪左右，采取打破常规的行动。最近，有位同事向我讲述他买车经历——他本来打算买一辆丰田，结果却匪夷所思地买回雷诺，只因丰田4S店的销售人员服务态度不好、出言不逊，感觉非常窝火的他掉头走进附近的雷诺店，直接开票提车……阅读《一个房地产操盘手的感悟》，不由令我想到同事买车的故事。无论是推销房地产，抑或销售汽车，还是做其他任何生意，商家都不能“眼里只有钱”，谁能洞悉人性、沟通心灵，谁就能拥有经营成功的胜算或筹码。

作者从自己35年的房地产谈判、项目开发经验出发，对自己多年来的实践经验加以总结，提炼出房地产谈判应具备的各项技巧。作者并没有局限于房地产买卖等细枝末节，而是专注于如何提升房地产谈判技巧。更重要的是，蕴含其中的哲理会让你洞悉人性，轻松掌握可应对任何状况的谈判技能。作者约翰·波特，澳大利亚波特集团创始人，原Villa World首席执行官，被誉为“澳大利亚最卓越的房地产开发商之一”。

波特在房地产经营方面自然属于出类拔萃与行业翘楚，但他所做的生意并不止于房地产（尽管让他财源滚滚的生意来自于房地产），他还在书中多次谈到买车卖车经历。感觉他属于不折不扣的商业奇才，聆听他的生意经，所有渴望发家致富包括那些白手起家者，都能从中受到有益启示。

建立融洽关系至关重要。波特表示，人