

投资界的超前思想者

□詹姆斯·戈尔曼

2012年，巴顿·比格斯的不幸离世让很多人怅然若失。对于这些人而言，一个失去了比格斯卓越启迪之声的世界简直无法想象。大家都感到比格斯的离去是一种损失，要求我们整理比格斯生前文稿的声音也此起彼伏。热爱比格斯作品的人们极少能记住他那些文章的发表时间或是标题，但又都能不约而同地说出类似“我要找的就是他极度看涨那一篇”这样的话。而当我们的团队满心欢喜地翻阅历史文档，阅读巴顿·比格斯这位华尔街的真正智者时，他那清新而又充满预见性的文章又让人陷入了一种喜悦又内疚的矛盾心情中。

21世纪的信息娱乐专家们通过各种媒介对着我们大声喧哗。但与他们的杂乱声音不同，比格斯给我们的是一个别样的世界。

《癫狂与恐慌——巴顿·比格斯论金融、经济与股市》所收录的文章，大约横跨了1980—2000年这20年的时间，而这20年，恰巧又是股市成为大牛市的20年。大牛市的崛起使得人们退休金账户和401k账户上的账面财富急剧膨胀，然而大牛市的崩溃让人们心惊肉跳。这就是一个市场的轮回，对此巴顿心知肚明。巴顿明白，比起任何量化数据，人类心理学知识和哲学知识才是做出真正富有洞察力的市场分析的必需品。他喜欢将“市场先生”比作一个精心的施虐狂，或者是一个狂躁抑郁症患者。他也像一位治疗师一样，尝试着去理解与接受市场先生这样一位看起来缺乏理性的伙伴，放弃了试图去改变他或者控制他的徒劳念头。沿着这一方向，他让我们发现，原来“市场”是一面认识自我的镜子，对于那些有足够的勇气从事市场方面工作的人而言，“市场”不但会让你获得金钱回报，更会从根本上促进个人的卓越成长。

比格斯终生都在追求自我教育并且充满无穷的求知欲，而他自己就是良好教育与



书名：《癫狂与恐慌：巴顿·比格斯论金融、经济与股市》
作者：巴顿·比格斯
出版社：中信出版社

无穷求知欲的产物。他兴趣广泛，饱览群书。有一次，他仅在一小段话里就总结概括了大约27种报纸、杂志以及评论的内容，而他对此驾轻就熟。他的博学使他的文风十分生动，而且经常可以称得上是优美。为了启迪读者，他会引用哲学家约翰·洛克来论证明智的判断之于成功投资的重要性，用诗人W·H·奥登的诗句来阐述股票市场的哲学，或者用W·B·叶芝的“血染的潮流横溢”来形容1987年的股市大崩盘。与秉持单一思维去研究走势图和定量模型不同，比格斯所做的是坚持写投资日记并检视我们自身的偏见与性情。“认识你自己，认识你

自己的弱点。研究你自身情绪与行为的历史。”他这样写道。

这是一个肆意燃烧生命的人。无论是攀登乞力马扎罗山，对大学橄榄球队的腐败经济状况大发雷霆，还是研究政府政策的全球影响，比格斯都相信，努力工作与坚持原则是最重要的事情。他以讽刺的笔调来描绘“扳机吉姆”等人物，借此来对那些投机思想予以无情嘲弄。他的预测以其前瞻性和卓尔不群而闻名于世。

在20世纪80年代早期，比格斯就准确预见到美国通缩即将结束，大规模经济繁荣也将随之到来。而当时的同行们都在强烈指摘美国的经

济前景。1989年，他宣称日本市场将反转向下，而当时的市场观察者们以及大众都认为日本成为世界经济的主导者已经是无法动摇的事情了。

比格斯还热衷于泡沫和恐慌的研究，他对历史事件进行详细分析，并力图发现其中的共性。他写道：“想到人性几无改变以及事件总是在一遍又一遍地重复，就觉得非常有趣。”他在1997年就宣称网络泡沫将破灭。这或许比真正的泡沫到来早了几年，但是就泡沫的量级和破裂的影响方面，他的说法切中要害。“投资界最危险的一个说法就是‘这次不一样’。”他这样写道。从内心而言，比格斯坚信基本内在价值，这既是他的个人观点，也是职业观点。他同样坚信，在一个“投资者会成群结队跃入金融崩溃之悬崖”的世界中，逆向投资具有重要的价值。

阅读比格斯的著作，我们会惊讶于他思想的超前。在当年，美苏冷战僵局使得人们的思维普遍被束缚于“我们一他们”的二元对立世界模式中，但比格斯超越了这一束缚，可谓当时最为名副其实的全球策略师之一。在1989年，他提出“投资组合的绿色化”并指出环保活动将走向兴盛的潮流。同年，他还预测到医疗开支将飞速膨胀，而医疗保健系统也将问题丛生。时至今日，我们仍然在与这样一个充满弊病的系统作斗争。

他还是“新兴市场”这一资产分类的推动者。当他足迹已踏遍科威特、新加坡、泰国、印度、巴西以及阿富汗这些地方的时候，多数的华尔街人士都还没有在地图上找到这些国家。

在某种意义上，比格斯或许太超前于他的时代了。不过，以长远的眼光看，尽管强烈的市场波动会在短期内不断出现，但不可逆转的宏观大势会持续数十年。用凯恩斯的话就是：“市场延续非理性状态的时间比你我能撑住的时间还要长。”既然世界还有机会追赶上比格斯的思想，那么无疑今日比格斯的前瞻思想也会显得比之前更加具有吸引力。（作者为摩根士丹利主席兼首席执行官）

■ 新书快递
中国投资人

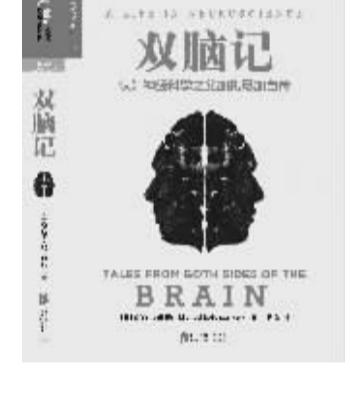


作者：庄神
出版社：机械工业出版社
内容简介：

本书主要关注过去十年来中国私募股权投资的发展，勾画了民营企业、投资基金、投行券商、律所、会计师、监管机构等投资圈众生相。本书的目的不是八卦，而是致敬，不是揭露，而是警醒，不是讴歌，而是启迪。在这本书中，你能看见民间股权投资帝国的缔造历程。当然，最重要的是，你能看到股权市场的创业沉浮，投资人的坚持与成功，你能看到当今金融舞台上叱咤风云的英雄们的影子。无论如何，这是一个资本黄金时代的缩影。

作者简介：
笔名庄神，本名陈俊宇，字大拙，毕业于北方工业大学和英国莱斯特大学，最高获硕士学位，拥有超过12年的财务管理和风险投资经验。

双脑记



作者：迈克尔·加扎尼加
出版社：北京联合出版公司
内容简介：

在《双脑记》一书中，加扎尼加讲述了自己充满激情的科研人生，以及一段历时半个世纪的探索之旅：大脑的两侧半球是如何分工与合作的，人类的意识又是产生于何处？

加扎尼加以一个关于人类意识本质的伟大发现为背景，以“科研是如何做成的”为主题，为我们讲述了一个关于科学、友谊、人生的迷人故事。书中不光有裂脑理论的形成之路，有认知神经科学从诞生到繁荣的曲折历程，也有他那群战友的身影——数量庞大的病人、朋友以及家人，他们与加扎尼加并肩同行，共同完成了这场科学大冒险。

作者简介：
迈克尔·加扎尼加，当代认知神经科学之父，美国国家科学院院士、美国艺术与科学学院院士，美国前总统小布什智囊团成员。现任美国加州大学圣巴巴拉分校圣哲研究中心主任，认知神经科学研究所的负责人。

剪刀石头布



作者：威廉·庞德斯通
出版社：浙江人民出版社
内容简介：

篮球选手能靠好手气投中下一个进球吗？下一次网球发球是朝左还是朝右？房价是涨还是跌？说到底，我们所有人都在预测他人的行为，不过大多数人并不擅长。实际上，只要你掌握几种心理技巧，人类的选择就出奇地好预测。威廉·庞德斯通极为擅长将心理学和行为经济学转化为简单可行的建议，他利用“人们无法随机行动”这一简单原理，证明“猜心”是件容易、有趣的事情，而且还有利可图。

《剪刀石头布》就是现实生活的读心术，从我们日常生活中经常遇到的各种事件入手，提供了大量便于掌握的预测方法，让普通人也能成为超级预测者。无论是玩剪刀石头布游戏，猜测测试题答案，还是预测奥斯卡奖项、超市打折、房价涨跌、股市波澜，你都能够预测对手的想法与行动，做出正确决策。

作者简介：
威廉·庞德斯通，美国畅销书作家，迄今为止已出版包括《竞价》《谁是谷歌想要的人才？》等多部作品，两次获得普利策奖提名。

企业家精神决定成败

□郑渝川

18世纪的英国，制度和社会变革变得越来越有利于支持“技术上的”创新型企业家精神。这是一个政府权力受到了内外多方面制约的时期，旧有经济体系为创新创业设置的各种正式或非正式壁垒也大为减少，还实现了前所未有的宗教宽容。当时的英国成为了“可靠信息和可置信承诺能使互不熟悉且利益不一致的人们彼此间进行交换的社会”，人们可以采取合伙企业、距离型市场交易的形式。因为相互信任，因而人们易于积累并发挥社会资本，经商依旧可以保持绅士乃至贵族的尊严。这些因素成为了英国孵化企业家精神，并因此上演创新创业者浪潮的强劲推动力。

《历史上的企业家精神：从古代美索不达米亚到现代》一书指出，英国工业革命更有赖于企业家阶层的稳步形成，还有这一阶层得以发挥作用的制度环境。这本书用了多个章节介绍了英国工业、国家的崛起，在这一崛起过程中企业家精神发挥的重要作用，以及当企业家精神有所弱化后，英国发生的相对衰落。

英国工业革命时期、维多利亚时代企业家精神的表现，与后来经济学家总结的企业家精神理论的内核是高度一致的，即强调企业在做出与高风险创新有关的正确决策中所发挥的重要作用。在充分收获工业革命所释放的技术红利。企业家精神红利之后，随着美国、德国、日本的崛起，英国发生了相对衰落。很多经济学家都长期聚焦于19世纪末期英国出现了阻碍经济增长的制度要素，这本书梳理了各种代表性观点，强调企业家精神的弱化，确实造成了英国创新速率的下降。此消彼长之下，美国的崛起优势变得更为明显。到了20世纪中期之后，英国新兴资本密集型产业增长缓慢，由于资本大多投向海外，驱动创新和企业家精神发挥的资本在国内反而显得相对短缺。

19世纪后期因国家统一而逐渐成为英国全球霸权挑战者的德国，曾长期有着不利于企业家精神的制度环境，德国境内不同城邦之前的关税保护严密，卡特尔大量盛行，甚至没有知识产权保护意识。在德国，国家非常重视引进成熟的工业技术，开展更趋精细化的渐进式



书名：《历史上的企业家精神》
作者：戴维·兰德斯 乔尔·莫克 威廉·鲍莫尔
出版社：中信出版集团

创新，这使得德国制造拥有很高的品质，却极少出现激动人心的激进式创新。德国19世纪后期的崛起，恰恰就源于强有力国家权力抑制了上述负面因素，发展出强有力的铁路工业、重工业、机械工业、科学工业，创新创业活力也初步释放。

美国是企业家精神释放最为充分的国家。《历史上的企业家精神：从古代美索不达米亚到现代》这本书从美索不达米亚、新巴比伦时期的创业历史说起，追溯了中世纪伊斯兰区域的商业史，重点分析了英国、美国、德国等主要资本主义国家企业家精神的形成及演化情况，还涉及了对中国、日本、印度不同历史时期商业、企业家精神史的研究。

不同历史时期、不同人类文明形态下，创

业创新对于一个经济体的增长发展水平、经济和社会活力而言，都至关重要，某种意义上可以说，只要具备哪怕是雏形状态下的企业家精神，以创新为导向，就会给一个国家或地区带来丰沛的增长回报。当然，如果一个社会不具备良好的制度环境，不能有效保护创新和产权，就会对企业家阶层或准企业家阶层形成负激励。而政府规制、社会文化的强与弱，是否有利于经济发展，关键要看是有利于激发创新创业还是会形成强大的抑制力量。

《历史上的企业家精神：从古代美索不达米亚到现代》这本书从美索不达米亚、新巴比伦时期的创业历史说起，追溯了中世纪伊斯兰区域的商业史，重点分析了英国、美国、德国等主要资本主义国家企业家精神的形成及演化情况，还涉及了对中国、日本、印度不同历史时期商业、企业家精神史的研究。

不同历史时期、不同人类文明形态下，创

满足自己的需求。”一如FBI谈判专家威廉·雷顿博士所言，无论是“回避谈判的僵局”，还是“提高双方的满意度”，都应把“谈判视为存在多个要素的一揽子交易”。相反，如果只局限于单一焦点，双方的不同需求得不到满足，谈判的“大船”就会“触礁搁浅”。从谈判实践看，“有益的负面情绪”，以及“不无谓的刺激对方的竞争性和防卫本能”，也是一种重要的、基本的谈判态度。

优秀的谈判高手必定是一名卓越的沟通者。在《麦肯锡教我的谈判武器》一书中，高杉既分享了卓越的逻辑方法，又以多年经验详解了众多谈判技巧。从中，既能学到享誉世界的麦肯锡“逻辑金字塔”，以及MECE、SCQA等分析法，也分享到高杉的大量经验，如BATNA、回答与让步技巧、需求分析等。掌握住从逻辑思考到谈判技巧，不但会使你我轻松识别对手惯用的花招，还使你我在提炼观点、说理论证时既清晰又严密，从而在谈判时进退自如。实践证实，高杉的“逻辑金字塔”和“不重叠、不遗漏”等思维方式，都是有逻辑性的整理事物的有效手法。也就是说，高杉所推崇的谈判，既是以解决双方的问题为目的，也是基于对逻辑思维问题解决方法所进行的实践过程。

谈判里有两个世界，一个是现实世界，一个

是内心世界。真正的商务谈判不是“漫天要价，落地还钱”，而是一种有效沟通的手段。走进客户的内心世界，说话和行文都“符合逻辑”，你就是谈判高手。从结果上看，要做到“符合逻辑”，首先要有“明确的主张”，清晰明白的“结论”。其次，还要从“有逻辑”的反面这一角度来分析相关要素。如果“论据能够正确支持主张”，还应“站在对方的立场上来确认逻辑性”，包括Product（产品）、Price（价格）、Place（渠道）、Promotion（宣传），从而发现自己思维中的盲点——“在不改变原方向的前提下，尽量对轨道加以校正，使对方能够产生共鸣”。

高杉尚孝在麦肯锡任职多年，他从在麦肯锡多年的谈判实战经验出发，首次指出了“逻辑思考”对谈判、沟通的重要性，他在《麦肯锡教我的谈判武器》一书中设置了一系列科学有效的逻辑谈判技巧。比如，BATNA（Best Alternative to a negotiated agreement，最佳替代方案）。应该说，这一原则适用于整个谈判过程。若在谈判的准备阶段就考虑到BATNA，不但可避免很多伤心和失望，还能改善谈判地位——根据适当的评价标准来选择最佳的方案。从这一点上看，他在《麦肯锡教我的谈判武器》一书中所独创的逻辑谈判术，不但能够帮助你我打通谈判的各个技术要点，还是你我驰骋于商海上最好的舵。

从逻辑思考到谈判技巧

□刘英团

谈判是交流的一种形式，是让对方采取己方所期待的行为。“把你的主张变成大家的共识，你的谈判力说服力够吗？”一如日本著名谈判专家高杉尚孝在新著《麦肯锡教我的谈判武器》中所言，尽管“锻炼逻辑思维技巧本身并不能创造多大价值”，但“把逻辑思维技巧当作达成目的的手段加以灵活运用”，是“通过解决双方问题来提高彼此满意度的交流过程”。

谈判需要双赢。谈判的对象和谈判的内容或大不同，但谈判的目标和手段却是一致的，就是客户“购买产品或接受服务”，就是投资者或融资者“提供资金”，就是“对方接受己方所期待的行为”。作为一种交流，心怀诚意和双方满意的谈判才是“良性谈判”。假若买方只是简单地满足买方的要求，就会陷入经营不善的困境。反之，如果卖方总是“做一锤子买卖”，买方就可能“恶名远播，以致客源断绝”。高杉认为，这是“误把谈判当成零和博弈”。他指出，如果“面对这种抱着错误想法的谈判代表时，我们必须牢牢掌握自我保护的技巧”。比如，《麦肯锡教我的谈判武器》中所介绍的“无道德谈判术”，这是一种最常见、最具代表性的基本应对方法。



书名：《麦肯锡教我的谈判武器》
作者：高杉尚孝
出版社：北京联合出版公司

谈判是一揽子交易，谈判是“以提高双方的满意度为目标的交流”。高杉认为，“以欺骗对方为目的而采取卑劣的谈判是无道德的”，不但会让对方心存芥蒂，还会招致对方以某种形式的报复。“只有满足了对方的需求，你才能