

博弈之道在于
理性地融入社会

书名:身边的博弈
作者:董志强
出版社:机械工业出版社华章分社

□聂辉华

作为一门学科,博弈论实际上已经获得过四次诺贝尔经济学奖了。纳什、海萨尼和泽尔腾三人以及奥曼、谢林两人分别在1994年和2005年因其在博弈论纯理论方面的贡献荣膺诺奖,莫里斯和维克瑞两人以及斯彭斯、阿克洛夫和斯蒂格利茨三人则因其在博弈论应用领域——信息经济学——的开创性贡献再折桂冠。显然,博弈论已经成为一个“热门”理论。人们对博弈论产生了庞大的需求,并刺激了巨大的供给。大街小巷琳琅满目的书店里摆满了五花八门的冠之以“博弈”的书籍,甚至让人无所选择。在这个竞争激烈的市场上,董志强博士的《身边的博弈》充分体现了“差异化”的竞争策略,特别适合作为非专业人士了解博弈论的入门读物,也是不错的本科生博弈论课程的辅助教材。具体地说,该书具有以下几个特点。

第一,循序渐进,由浅入深。市面上有不少介绍博弈论的书籍,几乎都是故事的堆砌,以为这样可以俘获读者的兴趣。殊不知,毫无框架或逻辑的填充,反而可能把读者弄糊涂了。读完一堆故事,合上书本,你可能依然不明白如何应用博弈论。

《身边的博弈》把内容锁定为完全信息博弈,先介绍完全信息静态博弈,后介绍完全信息动态博弈。在完全信息静态博弈部分,从最简单的占优策略均衡到普通的纯策略纳什均衡,再到混合策略纳什均衡。一步一步地,娓娓道来。我相信,这本书融会了董志强博士给不同层次学生教授博弈论的心得,因此它自然会是一本很好的辅助教材。

第二,通俗易懂,引人入胜。兴趣是最好的导师。对于本科教学而言,我甚至认为培养兴趣应该放在第一位。《身边的博弈》提供了古今中外各个领域的诸多有趣案例。例如“情人电话博弈”和“教授的圈套”,这样的故事因为经常发生在青年学生周围,因此备受关注。我每次给本科生上博弈论课程之前,都会讲一个博弈论故事,这样既能调动课堂气氛,又能激发学生学习兴趣,何乐而不为?不过,我这里需要坦白一下,我讲的那些故事有一部分就是从《身边的博弈》里选取的。需要强调的一点是,“通俗”容易,但是“易懂”则未必。以“混合策略”为例。多数教材在引入混合策略时,通常解释为“迷惑对手的需要”。但是,董志强博士在该书中以“麦琪的礼物”为例,说明了混合策略对“意料之外、情理之中”这类事实的强大解释力,这就让初学者更加深入地了解了引入混合策略的作用。多说一句,我个人认为经济学就应该重点解释这种现象。

第三,关注时事,活学活用。作为一本中国人写的教材,应该有一些“中国特色”,否则不如直接翻译外国原著。《身边的博弈》在这方面就做得不错,既有外国的流行寓言,更有中国的经典故事,还有切合时事的有趣案例。普通人关注《反分裂国家法》,主要是从政治的角度理解,但是董志强博士把它改造成一个关于承诺的博弈论话题,这就将爱国热情、政治智慧和经济理性有机地融为一体了。当老师的多出类似的题目,教育就不会空洞无物了。

由于这本书只涉及完全信息博弈的内容,因此在内容上略显单薄,可能更适合本科低年级学生阅读。不过,作者已经打算就完全信息博弈再写一本书,我想有这本书作为基础,下本书是值得期待的。

借此机会,我问一个看似简单的问题:学习博弈论的目的是什么?如果是学会如何运用博弈论进行个人决策,那么我认为这只是博弈论的“术”而非“道”。博弈之道,在于让人们学会在一个互动的社会里如何尊重他人,如何影响他人,如何遵守游戏规则,如何做一个理性的现代公民。中国有几千年的文化传统,积累了无处不在的“潜规则”,这与我们建设一个法制社会和现代市场经济的目标是有冲突的。但是,反思一下,任何一种规则之所以能够长期存在,难道不是因为它是大家都遵循的均衡吗?只不过,这是一种低水平的均衡。如何打破这种低水平的均衡进而构建帕累托有效的均衡,这不是一个简单的技术问题,实际上是中国从传统向现代、从计划经济向市场经济转型的核心命题。每一个研习博弈论或经济学的人,对此应该有更多理性思考和责任担当。

□潘启雯

电视与书的嫁接,在一定程度上刺激了读者的阅读欲望,因为电视书是取长补短的产物,电视书的形成首先是通过电视手段大造声势,给读者以直观的印象,使读者对某一话题产生浓厚的兴趣,继而以书的形式推出,在很大程度上弥补了电视画面的时间短促、不易保存等缺陷,使读者欣然接受。

如果说易中天、于丹通过《百家讲坛》栏目催生了一大批历史书、国学书,让普通读者更通俗、形象而又有趣地了解历史、了解国学。那么,刘建位先生则是通过央视二套经济频道的《理财教室》栏目的系列讲座——“学习巴菲特”,细说巴菲特其人的投资经验与投资方法,给观众带来了诸多新奇的感受,并让一批投资者认识了巴菲特、了解了巴菲特的投资哲学。与此同时,中信出版社还不失时机地推出同名图书《学习巴菲特》,这又为我们提供了一个十分耐读的文本。

股市时常英雄辈出;同时,股市又不断上演着“大腕的葬礼”。多少风流人物,昨日在市场上还气吞山河,转瞬间便销声匿迹,浪迹天涯。但有一个例外,他就是巴菲特。为什么这么说呢,因为巴菲特创造了三个神话:一个是投资神话,从1965到2000年,巴菲特投资收益超过3650倍,也就是说我们只要给巴菲特一万元钱,过四十年,巴菲特就还给三千六百多万;第二个是财富,巴菲特从1956年从100美元起家,到现在积累了五百多亿元的财富,相当于四千个亿的人民币,仅次于比尔盖茨。第三个是巴



书名:学习巴菲特
作者:刘建位
出版社:中信出版社

菲特宣布个人资产的85%、合计400多亿美元全部捐献给了慈善事业。对巴菲特这样一个古怪人,他的投资方法的精髓在什么地方呢?我们应该向巴菲特学点啥?

在《学习巴菲特》中,刘建位先生抛开了复杂的理论分析,将巴菲特的投资经验、方法转化为可以直接运用

的技艺。同时,还一针见血地指出众多“股民”在投资方面的误区——他们通过“追涨杀跌”的土方法只能做股市的“短线倒爷”。而从巴菲特的投资经验中却能提炼出“股神”与“菜鸟”的三大不同——“不看股价、不想股价、不做差价”,以及“股神”成功的三大绝招——“不看股票看公司、不

想价格想价值、不做投机做投资”……作者用轻松幽默的口语化文字,和简单实用的入门级方法,带领“股民”一个个击破准确估值、选准股票、安全投资等重点问题,帮助“股民”实现“长线钓大鱼”的目标。

当然,巴菲特的许多投资观点与传统的管理与投资教条有些“另类”。而本书更注意致力于创建一种独特的投资风格,把巴菲特价值评估的基础知识同投资企业分析紧密结合在一起,分析对比了各种互相、中突的投资思想,在充满变数的资本市场中为“股民”提供了极有价值的指导,并以最具洞察力和易于理解的方式详细阐述了巴菲特的重要投资原则……而且在流利的笔墨之间,还镶嵌着小故事,或幽默风趣、或喜乐妙生,从感性到理性,从所看到所思,即兴而作,兴尽而止,或长或短,不拘格局,都给人一分心神上的平静与祥和,并为悄然患上股市“投资迷茫”的“股民”注上了一管修身养性的清醒剂,这一切的一切,不再停留在单纯的学习上了,其实又是刘建位先生专注于研究巴菲特股票投资策略文本的另类感受和自信表现。

巴菲特的投资观点虽然“另类”,但比起很多著名甚至取得诺贝尔奖的投资理论,如随机漫步理论、有效市场假设和资本资产定价等学说,他的投资理论却要简单得多,且多了些实用性,其精髓在于挑选优良及价值的股票买入,然后长期持有。“任何人都不能准确预测股市涨跌,投资成功与否与预测股市涨跌无关,其成功关键在于精选个股;无论牛市还是熊市,只要通过对企业深入的基本面分析精选具备持续竞争优势的个股,坚持长期持有,不

为市场短期波段所动,从中长期来看必然实现较好的投资回报。”但中国股市从诞生以来,一个最不流行、最不受青睐的炒股方法却是长期投资。而当“股民”们学习了巴菲特“长期持有”的投资经验和方法之后,却让这种“不流行”、“不受青睐”再次引起人们的广泛关注和注意。

细细回味书中平而淡的文字,素而净的语言,刘建位先生还竭力将巴菲特的投资经验和方法演练为一场举重若轻的踩钢丝艺术:《选股如选妻》、《股价是卫星,业绩是运载火箭》、《安全边际是投资成功的基石》、《大牌——未来很强大》……一篇篇睿智美文,饱蘸着情感的琼浆,文思灵光在行云流水般优雅的字里行间汨汨流淌,抵达人生、生命和思想的最深处,给人以躲闪不及的撞击感,同时产生深刻而又浓厚的力量,从中可以领略到巴菲特关于投资诸多发人深省的见解和表述的风采。

虽然本书有肤浅的“励志”之嫌,但大多以巴菲特独特、简明的投资哲学和策略出发,有理有据地行文,“励”而不“白”,“志”而不“空”。想必,不论初涉股市的“入门者”,滚打在股市的“失利者”,还是股市剑拔弩张的“成功者”,都能与作者一道享受到另一份思考和成功的乐趣。

刘建位简介:复旦大学国际金融硕士,上海社科院经济学博士,十年以上证券行业工作经验。自1999年开始专注于研究巴菲特的股票投资策略,已出版有关巴菲特的四本畅销书:《巴菲特股票投资策略》、《巴菲特如何选择超级明星股》、《巴菲特的8堂投资课》、《跟大师学投资》、《学习巴菲特》等。

用“心”在股市中赚钱

□李志东

股市中总有人认为自己发现了可以预测趋势的公式或秘诀,大海中的波浪、四季的轮回、算术平均值、概率和八卦都被用于分析之中;也总有人试图用格尺和划在纸上的各种直线和曲线告诉别人在某个一个点的指数和价位应该是多少;还有人试图根据财务数据说服自己和别人某只股票的价值被高估或低估了;而余下的一部分人则凭着听到的各种消息和有关经济学的理论买进卖出股票。这些股票玩家、投机者和投资者眼中的股市波动应该是理性的。这种美好愿望作为投资理论的重要前提假设在很多投资课本中广为传颂——“股票价格波动反映市场中的一切信息”。然而,股价和指数并不总是理性波动着:股市神人的公式和秘诀用到自家选股时总是失算;几天前预测股市会涨到几千点的大师在报价屏一片墨绿时人间蒸发了;分析师不停地根据新的财务报表修改着股票的“价值”;昨天被经济学家评为利空的汇率调整今天带来的却是股价飙升。于是,人们惊呼看不懂股市,股市是非理性的。其实,股市和其他社会经济现象一样,是人类活动的产物。如果同意人的行为有时是非理性的,那么股价非理性波动就比较容易解释了。

投资大师安德烈·科斯托拉尼的畅销书《大投机家的证券心理学》就是对非理性价格波动进行研究和解释的经典著作之一,而此书的中文版已于2007年7月由深圳中资海派公司与重庆出版社隆重推出。

安德烈·科斯托拉尼是德国最负盛名的投资大师,少年时即被父亲送到巴黎学习股票投资技巧,在股海纵横70余年,业绩骄人。通过各种金融投资所获得的财富使他在35岁时就可以过上帝王般的退休生活。科斯托拉尼被称为“二十世纪的股票见证人”和“本世纪金融史上最成功的投资者之一”。在戴高乐将军的推荐下,他获颁法国荣誉骑士勋章,但他似乎更喜欢别人称他为“投机家和股票族”。他热衷于对股市中由于贪婪和恐惧所引起的非理性波动的研究,并一直致力于开办讲座、撰写财经专栏和畅销书向他人传授股市知识和成功技巧。科斯托拉尼一生共出版了13本国际畅销书,其中《大投机家的证券心理学》是他在85岁时写下的第一部披露股票市场中的机密和培养读者独立思考及独立操作股票能力的著作。在这本书中,这位智者不失幽默地将自己用“心”赚钱的经历和交易场上的逸闻趣事向读者娓娓道来,将复杂的市场交易剥茧抽丝,从独特的角度分析了利息、失业率、股



书名:大投机家的证券心理学
作者:安德烈·科斯托拉尼
出版社:中资海派公司与重庆出版社

品价格波动等经济现象对股价的影响,将股市真面目展示给读者。

科斯托拉尼坚信心理学造就了90%的行情,并将决定股市走向的因素归纳为两点:资金流通量与新上市股票之间的关系;和乐观或悲观的心理因素(也就是未来趋势的评估),而其他因素追根究底都是这两点的延伸。这一理论简化为一个方程式:T(趋势)=G(资金)+P(心理)。他认为在大多数情况下“对于股市大盘走势,想象力和资金要比基本面的分析更能发挥决定性的影响。”在他眼中“股价的波动从未曾符合过股票的真正价值,股价永远过高或过低。如果股价可以随时反应真正的价值,也就不会有上下波动的行情了”。这也许会被崇尚价值投资的人嗤之以鼻,但谁又能说这位智者讲的不对呢?科斯托拉尼坚持认为群众的心理状态是引发股市行情变化的最重要推动力,而股市的投资气氛归根结底是一种投资大众的心理共识。这个心理共识反应了大多数股票族对股票市场行情所持的悲观或乐观态度,会直接影响行情走势。为了帮助投资者理解金融市场,科斯托拉尼将行情的循环周期划分为三个阶段:股价盘整时期、顺势波动时期和急速扩张时期,并针对不同阶段提出了具体投资建议。

科斯托拉尼的这本书最能打动人心的不仅是书中对他股市的精妙认识,还有他的诚实和培养读者独立思考和操作的动机。作为一位85岁的智者,他向读者介绍了一个真实的股市,展现了投机客、股票族

用好“胡萝卜”管理魔法

□阿德里安·高斯蒂克

韦恩·H·布鲁内蒂在《全面质量管理》一书中写道,你能为员工提供的最大回报就是认真倾听他们的想法以及认可他们的贡献。“头脑中必须牢记,员工们认为最重要的事情就是,如果他们的方案或建议能够解决问题的话,他们希望领导能将这种方法应用到实际操作中。这是认可的最高境界。在必要的时候必须给予充分的信任。”

这是“肯定”文化的力量。这种文化氛围是非常珍贵的,人们会争先恐后地寻找在这种文化氛围中工作的机会。而在这个过渡时期,大部分人都像《纽约时报》中某项研究里描述的那样,处于以下这样的工作环境:

25%的员工报告说曾经在工作场所流下伤心的眼泪。

50%的人认为自己的工作地点是“糟糕的”或“痛苦的”。

30%的人面对着根本无法达成的时间表。

52%的人不得不每天工作12个小时才能完成工作。

每12个人中就有一个抱怨说他们的座椅不舒服,令背部肌肉疲劳受损。让人伤心的是,大部分领导阶层的人意识不到他们的工作环境处于一种不健康的状态。他们非常了解老板的需要,而对顾客和自己的需求却知之甚少。他们能够将产品列表背诵下来。但是他们是否真正了解那些为他们最终完成各项工作的员工的需求呢?呃……好像不是那么清楚。

而为什么这一点至关重要呢?原因很简单,这是因为,员工们在为那些重视自己的老板工作时会更卖力——你自己难道不正是这样吗?不妨思考一下这个问题,你更愿意为了取悦哪种人而努力工作,是冷漠无情、只重视自己企业的发展而对你从不关心的老板,还是对你的工作成绩非常感兴趣,并且会经常聊起你的子女以及你周末钓鱼计划的老板呢?当把那句古老的谚语“我并不在乎他们是否喜欢我,只要尊重我就可以”放在如今的工作场合来衡量时,它不光是错误的,而且是非常危险的。

正是这种领导态度在员工方面引发了很多问题。其中一项问题被称做“勉强上班”。现在旷工的情况很容易被发现,但是勉强上班一词频频出现,这就是指员工们每天都按时上班,但心思却不在工作上。他们会按时到岗,但是却在体力及精力上处处受限、被家中的事情所困扰,或者经常过分地强调工作中的困难。这些员工中有太多的人精疲力竭、压力重重,没能施展所长,或未得到领导的重视。据《哈佛商业评论》推断,勉强

上班现象每年要使美国商业界直接或间接损失1500亿美元。

我们遇到了这样一些员工,他们看上去非常安静,并且相当保守,还有一部分人对那些危及自身未来的市场环境感到恐惧。最糟糕的是,有些人表现出公开的不满和鄙视。他们牢骚满腹,抱怨他们的顾客,抱怨他们的同事,尤其热衷于抱怨他们的老板。

这些员工都在为一些差劲儿的老板工作,他们时时刻刻在悄悄破坏着整个团队、领导和同事做出的努力。有些人是真正的愤世嫉俗者。为什么会这样?因为他们都生活在阴影里,很少被发现。

他们……隐形了。

本书选取了一些优秀管理者的故事情节,这些管理者都曾经学习过如何让自己的员工感到被尊重和被欣赏。这里的关键词是“学习过”,因为我们中的大部分人都必须学会尊重和欣赏他人。我们的天性促使我们只留意第一名而忽视其他人,但是最杰出的管理人员必须努力学习尊重和欣赏他人的艺术,而这种努力也是非常值得的。

在当今这个竞争激烈的社会,所有的人都在寻找更大的生意、更强的竞争能力或更好的解决方法。而拥有可靠、忠诚、热心的员工作为自己的雇员是达到这些目标的唯一方式。如果你试图在方案数据表、战略文件或其他任何地方寻找成功的灵感,结果很可能使你满盘皆输。将时间用在发现和奖赏员工上是保证你的公司获得持久成功的最明智的投资。这项投资是真正的物有所值。

因此,我们希望这本书能够在你的企业中成为一个利润发现者,也就是说,在你吸引原有员工来加强企业力量的过程中给予指导。正如你在接下来的章节中看到的那样,尊重和吸引员工并不是公司运作管理中可有可无的内容,它是保证商业成功的最为基本的步骤。对于成功的职业生涯而言也是如此。当你真正考虑它的作用时你就会发现这一点。

我们的愿望很简单:就你而言,你需要找到你的组织或团队中“隐匿”起来的员工,将他们带出阴影,这就是说要发掘他们的全部潜能。对我们而言,这本书是所有未被发现和未被重视的人的宣言,我们将这本书献给所有每天都勤奋工作并做出很大成绩的人们。我们都应该明白,通过发现和重视这些成绩,你一定会建立一个更加坚固的团队和组织。

同时你会看到,发现就意味着成功,它存在于每时、每处和每个人的身上。

书名:管好你的“隐形员工”
作者:阿德里安·高斯蒂克
切斯特·埃尔顿
出版社:中信出版社