与风险共舞

□廖亦奇

现代人生活在一个充满风险的世界里,风险有大有小,而且持续地困扰着我们。事实上,风险不是只属于那些做风险投资或者从事高危行业的人。对于任何普通人来说,坐飞机是一种风险,买股票是一种风险,甚至选择结婚对象也都是风险…… 然而,人们却不能因为有风险就不乘坐飞机,更不能因为结婚有风险就不结婚了。事事都有风险,我们需要的不是懦弱地规避风险,而是与风险共舞的智慧。用作者吉仁泽的话来说,“练就认知风险的智慧是21世纪的启蒙运动。”《风险与好的决策》不是一本专业的深奥的风险研究专著,而是一本风险扫盲书。

书名:《风险与好的决策》
作者:格尔德·吉仁泽
出版社:中信出版社

抛弃确定性

本杰明·富兰克林有一句名言:“在这个世界上,没有什么事情是确定的,除了税收和死亡。”

但是人们并不喜欢不确定性,大多数人都喜欢一个确定的答案。无论古今中外,人们都希望权威人士能给他们一个确定的说法。但是在吉仁泽看来,这些答案,很多都只是权威人士们的错觉。确定性并不是美好的,实际上它却阻碍人们正确地认识风险。

我们生活在一个变化莫测的世界里,大多数时候,事情的概率都是未知的,因此,我们会面临很多未知风险和不确定性。和风险相比,不确定性的范围更大:跟谁结婚?该信任谁?剩下的人生要如何度过?在充满不确定性的世界里,我们不可能通过精确地计算风险来选择最理想的行为模式。在生活中,即使无法计算风险,也还是要做决定。这时候,吉仁泽给我们的选择就是:利用直觉和经验法则去做决策。

直觉的魔力

人们做决策时,经常用经验法则。那么,直觉又是怎么一回事呢?对于我们来说,直觉听起来简直太不靠谱了。

吉仁泽告诉我们,每一条经验法则都可以有意识或者无意识地被使用。如果人们是无意识地使用经验法则,这种判断方法就被称为“直觉“。直觉并非幻想、第六感,而是一种无意识的智慧。然而,我们所在的社会,往往不承认直觉是一种智慧,而认为逻辑思维才是智慧的体现。然而事实上这却会导致很多不可挽回的损失。

吉仁泽在一场关于直觉和商业的讨论中听到了这样一则故事。有一次,一家银行董事会的五位成员展开了激烈的讨论——是否要按照原计划收购一家全球信贷集团?当时有一个人提醒其他四人说,他有一种不祥的预感,但如果让他解释清楚,他却说不出来。最后,这家银行还是收购了那家信贷公司,导致他们最终走向了灾难性的结局。一个故事并不能说明什么,然而吉仁泽采访了32位身处不同管理层级的优秀管理者,从经理到董事会成员。大多数人表示,他们50%的决策是依靠直觉做出来的。然而在一家大型汽车制造企业里,有76%的董事会成员和高管表示自己大多数时候依靠直觉做决定。直觉到底是什么呢?它似乎比意识更快,我们并不完全知道它发生作用的潜在原因,但是它很强烈,促使我们采取行动。

正确感知风险的艺术

与风险共舞的前提就是正确地感知风险。《风险与好的决策》里,列举的风险是我们每一个人在日常生活中都可能会碰到的。在玩老虎机的时候,有赌输的风险。寻找结婚对象的时候,也有嫁错人的风险。甚至连点餐,也有点错菜的风险。很多人选择计算,赌客们计算用老虎机赢钱的概率;婚恋公司计算男女双方在外貌、学历、经济条件等方面的配对比例;点餐的时候,还真不知道怎么计算呢……可见,风险并不一定是永远能够计算的。正确地感知风险,我们就需要两套思维方式。首先,我们要区分开确定性和不确定性。如果风险是确定的,我们在做决策时,需要的是逻辑思维和统计学思维,也就是计算风险。然而,当风险不确定的时候,想要做出明智的选择,人们需要的是直觉和睿智的经验法则。

事实上,直觉总是被人们忽略,但是面对未知的风险,它却往往最有效。那位收购了国际信贷公司但最后亏损了的高管说,“现在,我吸取了一些教训,如果有人感觉不妙,你没有必要问他为什么,因为他不知道。你应该换一个问题,不是问那个人,而是问我自己:就所谈及的事情而言,这个人是不是我们当中经验最丰富的?如果回答是肯定的,我们就不要发问了。着手寻找其他投资对象吧!”

在面对未知的风险时,我们不要忘了爱因斯坦的一句话:“直觉是人类的神圣天赋,理性是人类忠实的仆人。我们创造了一个重视仆人却忽视天赋的社会。”

■ 新书快递

高频交易员

作者:迈克尔·刘易斯
出版社:中信出版社
内容简介:

千分之十三秒能做什么?你还来不及眨一次眼睛,但对于高频交易员而言,足够完成一次交易。

美国有多少个股票交易所?你很可能以为只有两家:纽约证交所和纳斯达克。错!今天,美国股市有超过13个公开交易所,此外,几乎各大券商都有属于自己的秘密交易平台,俗称“暗池”。

这是一个隐蔽且被操控的市场,高频交易员利用纳秒级(十亿分之一秒)的时间差,捕捉“猎物”,快速买入卖出,谋取暴利。这是“暗池”里的“游戏”,速度就是一切,为此,他们甚至开山破土,建起了一条有史以来最笔直的数据传输光缆。

一群华尔街的奇异人士发现了这个秘密,他们是一群智力超群的反叛者,他们密谋揭秘金融市场的疯狂,揭露华尔街上那些大银行、股票交易所、高频交易公司赚取暴利的新把戏。《高频交易员》曝光了全球金融市场中不为人知的内幕,对当今世界快速演变的金融工具进行反思,并回答了这样一个问题:到底是谁在操纵市场?

作者简介:

迈克尔·刘易斯,美国畅销书作家,毕业于美国普林斯顿大学和英国伦敦经济学院,曾任所罗门兄弟公司的债券交易员,后为《纽约时报》撰稿。他的成名之作《说谎者的扑克牌》被公认是描写20世纪80年代华尔街文化的经典名作。

城镇化为改革提供“抓手”

书名:《城镇化:改革的突破口》
作者:赵俊超
出版社:中国人民大学出版社

□赵俊超

本书旨在提供一个以城镇化作为突破口带动改革全局的战略构想。随着改革日益向纵深发展,面临的情况更为复杂,需要克服前所未有的困难,应根据改革的新形势、新任务、新特点,采取更具针对性的方法。改革之所以难以推进,就深层次来说是受到社会基础的制约。要想实现国家治理体系和治理能力现代化的改革目标,就必须采取有力的措施,稳步消除城乡二元结构。随着城镇化消化掉小农社会残余,附着于原社会结构的一些观念意识、管理制度等会随之消退,新社会结构的成长则为治理水平提高提供基础,也提出更高的要求。从这个意义上讲,城镇化具有“釜底抽薪”的作用。同时,城镇化还可以起到将无形的改革具体化的作用,为改革提供最好的“抓手”。由于城镇化既具有良好的突破性,又具有极强的带动全局的能力,因此成为改革突破口的可行选择。这一重要局部的突破,将为全面改革的顺利推进起到提纲挈领的作用和事半功倍的效果。

城镇化为实现2.6亿农民工的城镇梦想提供了历史契机。广大农民工虽然常年在城镇生产、生活,甚至已经成为我国产业工人的主体部分,但社会身份依然是农民,无法在城镇获取同等公共服务和定居落户。现在,已经到了为农民工考虑长远生活归宿的时候了。应当通过政策的调整、制度的完善、资源的重新安排,使农民工有机会成为真正的城里人,可以体面地劳动、有尊严地生活,实现几亿人整体生活面貌的根本改变。在城镇定居生活将成为广大农民工中国梦最具体的体现形式,激发广泛的社会共鸣和强劲的奋斗动力。

长期以来的“半城镇化”模式不但使我国城镇化的效果打了折扣,如城乡二元结构难以破解、社会进步受到制约;更重要的是,这一模式会积累需求不足的结构性矛盾、制约产业竞争力提高、遭遇资源环境瓶颈、造成未来社会问题,从长期来看是难以为继的。

目前,国家已经着手对这一模式进行调整,党的十八届三中全会作出的《中共中央关于全面深化改革若干重大问题的决定》(简称《决定》)提出“推进农业转移人口市民化”,此后一年多的时间里,围绕以人为核心的新型城镇化已经公布和实施了一系列重要的政策。

在我国城镇化进程中,一个重要的限制条件是所谓的“耕地不足”。本书研究认为,对耕地占用和城镇化的关系不能“拍脑袋”来判定,通过国际经验及对我国土地占用情况的具体分析,发现城镇化与耕地占用之间不仅不存在任何矛盾,而且构成相辅相成的关系。我国城镇化过程中的耕地减少,主要是由于“半城镇化”模式下的“两头占地”造成的。如果能够消除我国土地利用中的制度梗阻,实现农民工生活空间置换,完全有可能实现耕地总量的增加。计算可知,假定其他条件不变,将现有的2.6亿农民工转移入城镇生活,增减相抵之后,耕地可增加4.3万平方公里。通过实现农民工市民化,“18亿亩耕地红线”不仅保得住,而且空间会愈加广阔。

在资源环境压力之下,必须慎重选择城镇化的战略模式。本书认为,由于小城镇对自然资源无法集约利用以及缺乏内生发展能力,难以成为我国城镇化的战略模式。应当以城市群作为我国城镇化的战略模式,发挥特大城市“车头”的带动作用,同时通过周边中小城市和小城镇的发展,合理分担特大城市的部分功能和人口压力。应当充分尊重和承认地区间发展禀赋的差异,将东部城市群作为我国城镇化的战略重点,促使其持续健康发展,同时利用“连通器原理”,通过放开人口流动的方式实现区域之间的新平衡。尤其应当从制约作用最明显的供地政策入手,调整目前“牛渴了给羊喝水”的供地模式,使东部城镇在发展中获得充分的土地支撑。

农民工在城镇获取同等公共服务是市民化的重要内容。本书认为,对农民工进城所需公共服务的成本和难度既不能小觑,也不能人为夸大,其中一些如交通等实际已经通过“搭便车”的方式实现了。本书对农民工所需公共服务的研究集中于三点:一个是最耗钱的随迁子女教育;一个是最费力的社会保险;一个是最具标志性的户籍制度改革。将农民工纳入城镇公共服务体系必须考虑相关主体的承受能力,通过制定务实的战略、理顺财权事权关系、选择最有利的切入点等手段,最大限度地凝聚社会共识,推进政策实施,并在难点问题上采取“缓进急战”的策略。

农民工的城镇住房问题由于“层级较低”,往往容易受到人们的忽视。考虑到这一问题的必要性、关键性和最高的“难度系数”,本书对此专辟一章进行讨论。本书认为,解决好农民工的城镇住房问题具有两个战略作用:第一,只有农民工在城镇拥有适宜家庭生活的稳定居住条件,城镇化才能构成“闭合回路”,生活空间置换、节约资源的效果才能体现出来;第二,在需求不足的背景下,农民工购房将有效释放存量需求,成为经济增长和城镇化的“启动器”。解决农民工城镇住房问题的核心手段是,在目前我国住房市场出现调整的有利局面下,通过扩大土地供给的手段,促使房价进一步合理回调,使部分农民工具备购房的能力。本书还进一步提出了一个大胆的构想:农民工可以自愿选择交出农村老家的宅基地,以此换取在务工城镇七折购房的优惠。通过这一政策,农民工的购房压力大为减轻,得以在东部沿海城镇实现“住房梦”,国家的耕地面积得以增加,同时流入地和流出地的财政都不会增加额外负担,由此实现非常难得的帕累托改进。当然,这一构想在实际操作中尚待进一步探索和完善。

城镇化是一项重大经济社会工程,而且各个部分盘根错节,互相掣肘,要想使城镇化政策获得实效,必须整体设计、梳理方向、相互支撑、形成合力。

块数据

作者:大数据战略重点实验室
出版社:中信出版社
内容简介:

大数据正在对社会生产生活的各个层面产生巨大而持久的影响,政府、企业、个体都在大数据浪潮中享受大数据带来的裨益。但到目前为止,人类形成的大数据,更多的是以领域、行业为单位,往往是彼此割裂、互不相通的数据,本书将这些数据定义成“条数据”。相对于条数据的概念,本书创造性提出“块数据”的概念——一种以一个物理空间或者行政区域形成的涉及人、事、物等各类数据的总和,相当于将各类“条数据”解构、交叉、融合的数据。它可以挖掘出数据更高、更多的价值。

本书对块数据从理论到实践进行全方位深入探讨。首次提出块数据的定义与特征,块数据的形成、汇聚及运行模式,块数据公共平台和大数据市场交易机制,块数据的全产业链、全服务链、全治理链等。书中有着大量翔实的案例和技术讲解,阐述块数据对经济发展的推进作用,可增强社会治理能力,更好地服务于百姓的“共性需求”和“长尾需求”。同时,书中还谈到了块数据对监督政府依法行政和倒逼政府改革,打造透明政府、智慧政府、法治政府和责任政府的独特推动力。

块数据的产生,将使人类在大数据领域初步探索并逐步形成条数据的基础上,形成条和块数据的融合式发展态势。可以说,这种发展潮流将给我们的时代带来颠覆性的变革,也标志着大数据时代的真正到来。

作者简介:

大数据战略重点实验室,以大数据发展的重大理论和现实问题为主攻方向,进行大数据发展研究和咨询,曾研究编制“大数据指数”,出版年度《大数据蓝皮书》。

重温那场“郁金香热”

□迈克·达什

1637年早春的一天,一个叫弗朗索瓦·科斯特的商人以6650荷兰盾的天价购买了几十个郁金香球根。在一个300荷兰盾能够满足一家人全年开销的年代,这样一笔交易显然是及其不平常的。更让人意外的是,科斯特购买郁金香球根并不是为了种植,而是打算转卖。他坚信这笔投资是稳赚不赔的。

即便是在当时,也有很多人认为,像科斯特这样成百上千个为了争夺购买郁金香球根的机会而不惜任何代价的荷兰人都疯了。但事实是这些郁金香商人完全有理由相信为购买郁金香花再多钱都是值得的。首先,最值钱的球根是非常稀少的,用它们培育出的郁金香极其美丽、受人追捧。其次,郁金香的价钱已经连续快速上涨两年了,谁敢说它不会升得更高?

尽管如此,这些商人们还是打错了如意算盘。科斯特的一掷千金发生在一个特定的历史时期,也就是历史上最令人匪夷所思也难以遗忘的1633-1637年郁金香狂热的最高峰。这笔交易后来被证实为这次狂热的最后一次体现。科斯特买下球根之后不到一个星期,郁金香的价格就毫无预兆的下跌了。几天之内,郁金香的价格狂跌至原来的十分之一甚至更低。至1637年2月底,荷兰曾经最富有的人们一夜之间倾家荡产。其他在郁金香上大笔投资的商人也面临着血本无归的下场。弗朗索瓦·科斯特只付了820荷兰盾的定金,但无力支付5830荷兰盾的尾款,最终被愤怒的卖家无情地告上了法庭。

郁金香狂热的故事让我们百思不得其解,因为它完全颠覆了我们对十七世纪历史的印象。在那样一个战乱不断、物资稀缺的年代,人们怎么会为郁金香这种毫无实际意义的事物而疯狂?在那样一个视成功为美德,公开宣扬最严格的加尔文主义,连教堂风琴都被当作不实之物而禁用,对在婚礼宴席上跳舞也要皱眉鄙视的年代,人们怎么会容忍这种主要是由醉汉们在小酒馆的单间里进行的、贪婪奢侈的交易?交易的对象又为什么偏偏是郁金香,而不是其他什么传统意义上的商品?

当时的人们就隐约感觉到有什么不同寻常的事发生。从狂热的最高峰到价格暴跌之后这整个期间,荷兰人自己发表过各种小册子,内容大多是对这一现象的分析或是对郁金香交易的嘲讽。尤其是那些生活在境外的人更是对这股狂热小心警惕。在他们看来,一个以严厉阴沉、了无生趣、爱好说教,更重要的是对钱财极其精打细算而闻名欧洲的民族似乎完全抛弃了他们的传统,无法解释地为郁金香而疯狂了。

经历过郁金香狂热的人后来也觉得无法解释狂热由何而来。现代人在很多方面也未必比古人聪明多少,所以时至今日,在狂热过去的360多年之后,我们仍然找不到什么适当的关于这段历史的档案材料。仅有的一些原创作品最晚也是在1934年写就的,而且大多只有荷兰语版本。

多少年来,普通读者对郁金香狂热的了解是来源于19世纪苏格兰记者查尔斯·麦凯于1841年出版的英文著作《非同寻常的大众幻想与群众性癫狂》。这本书至今还可以买到,全长723页,共六章,涉及了丰富的内容,然而最为人们所铭记的是其中短短8页的关于郁金香狂热的内容,提出了郁金香狂热是想象力在作用的奇怪理论。不幸的是,尽管麦凯的理论非常有影响力,但他所依据的许多事实却是有误导性甚至是完全错误的。几乎所有的分析都被这些错误所影响了,只要提起狂热,就无一例外的带着困惑和质疑的色彩。

经济学家和市井商贾对郁金香狂热的认识往往也是肤浅的。正如一位教授写道:“刚入学的新生们上的第一堂课就是围坐在营火边一起听老师讲述荷兰郁金香的故事,从此树立了对投机性市场的怀疑态度。郁金香球根的价格可以升到如此之高再下跌如此之快,就是资产市场不稳定性和无理性实际体现的最有力证明。”但是金融家和经济学者像历史学家们一样,把自己的结论建立在了一个可疑的基础上。对他们而言,郁金香狂热是第一次巨大的疯狂,是金融危机最初的表现,像南海泡沫事件一样具有惊天动地的影响。郁金香狂热被定位为一段长久繁荣的第一次破裂。这段繁荣始于纸币、股票和股份的出现,直至近代1989年的大崩盘结束。任何时候只要债券价格比实际价值高(比如靠网络挣钱的公司的股票),金融评论就会拿郁金香狂热来做比较。因为金融学家不能光靠理解和印象分析问题,而是要靠事实和数据说话,但郁金香狂热的相关数据却很难找到,所以比起历史学家来,经济学家可能更不容易适当的分析郁金香的故事。这也就是为什么时至今日,对狂热的不同看法之间仍存在着根本分歧。

除此之外,比起如今平淡无奇的变异品种,当时的郁金香美得令人无法抗拒。它的花瓣上生长着复杂的纹路,颜色丰富而耀眼,其美丽程度不但史无前例,更遗憾的是已经永远绝迹,后世再也见不到了。

这本书要讲的是真实的郁金香狂热。这种花卉是怎么离开其原本生长的东方,不远万里来到联省的?它是怎么在这里生根发芽,成就了自己的地位?以及为什么狂热会发生在彼时彼刻?本书的目的就是要还原郁金香狂热的历史真相,并且解读它背后的金融现实。

这本书里介绍了两种不同的郁金香疯狂。荷兰上演郁金香狂热的同时,鄂图曼帝国的土耳其人也在为郁金香疯狂。在鄂图曼帝国,人们不是将郁金香当作观赏花卉,而是视其为圣物。比起荷兰更偏重于金融层面的郁金香狂热事件,土耳其的郁金香狂热则更偏重于文化和艺术层面。这种对比令人着迷,更发人深省。

关于郁金香狂热,一直没有多少有益的研究成果,更糟的是仅有的这些还都错误百出。上至腰缠万贯的商人,下至食不果腹的乞丐,是不是每一个生活在那个时代的联省人都意识到自己已深陷于这股狂热?真的有人花相当于数十万英镑的价格买一个郁金香球根吗?当郁金香价格狂跌之后,当时世界上最富有、增长速度最快的荷兰经济就开始衰退了吗?

对以上所有问题的回答都是否定的,但是这并不影响郁金香狂热的研究价值。它真真切切的出现过,确实有人挣了大钱,确实有人一败涂地。如果说有什么东西能像郁金香一样,让织工比香料商人还有钱;让孤儿富有到一辈子不用工作,哪怕它只是昙花一现,哪怕它并不是奇迹的真正原因,它也足以让人心驰神往。

书名:《郁金香热》
作者:迈克·达什
出版社:社会科学文献出版社

东山再起

作者:安德莉亚·雷蒙德,帕特里夏·克里萨富利
出版社:机械工业出版社
内容简介:

书中讲述了10家大公司的企业家东山再起的故事,包括大卫·尼尔曼、大卫·波塔克、帕特丽夏·邓恩、克里斯托弗·高尔文、赫伯特·温诺库尔等,重点介绍这些人的失败经历以及如何从挫折中吸取教训并重新崛起。书中的主人公在遇到挫折后,更加清醒地思考自己的未来,采取行动,在新的事业中取得更优异的成绩。

每个成功人士都经历过无数失败,但他们往往会刻意隐藏自己的失败经历,或因怕丢面子,或因失败原因太过复杂,而媒体也有种自然的筛选倾向,喜欢追逐“英雄事迹”。但这会产生很多误导,首先,读者读了太多成功的故事,会觉得自己为何这么差,总是失败,别人却总是成功。这样反而更容易造成挫败感。其次,创业这条路上,失败的概率远大于成功的概率,成功背后多多少少都有幸运的成分,而失败的多是一般规律。失败并不可怕,关键是要从失败中总结问题与教训。

本书的故事,来自那些在职业生涯里遭遇失败又重新站起来的世界顶级CEO。书中内容大部分来自贴身采访,拨开纷乱的新闻迷雾,窥见了这些商业资深人士的生活,展示了他们怎样依靠内外资源,逆流而上,学习不同的领导与人生教训,重新定义成功。

作者简介

安德莉亚·雷蒙德是独立咨询师,此前她在一家全球知名的猎头公司工作了20年,担任高级合伙人、公司CEO的联合负责人。

地址:北京宣武门西大街甲97号 邮政编码:100031 电话:编辑部63070331 发行部63070326、63070324 广告部63072603 传真:编辑部63070483、63070480 广告部63071029 零售价格:2.00元 广告许可证:京西工商广字0019号