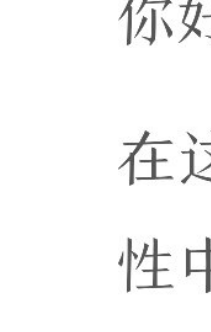


14 | 股票市场就是个选美博弈：我得看你怎么选



陆蓉

昨天



14 | 股票市场就是个选美博...
10:48 9.88 MB



| 陆蓉 亲述 |



陆蓉

你好，欢迎收听《行为金融学》课。

在这个模块里，你已经学习了决策非理性中的几个理论，包括以参考点为基础的前景理论、狭隘框架理论和心理账户理论。

学了前面的内容，你应该已经了解了很多决策的具体方法了，那么，我问你，在做投资的时候，你是在研究股票，还是研究人？哪方面你觉得更重要？

在这个模块的最后一讲，我就来和你谈一个决策的底层问题——投资决策的立场，也就是说，你应该站在自己，还是他人的立场上来决策。

听完这一讲，你将会更深刻地体会到心理学对于投资的重要作用。

选美博弈

得到的用户可能听说过大经济学家凯恩斯的“选美博弈”理论，它说的是在一场选美比赛中，很多美人依次出来展示。你作为观众一员，需要票选出一人。如果你选的这个人获得了最多的选票，成为选美皇后，那你就会得到最多的奖金。

请问，你会选你认为最美的那个人吗？

不会，因为你的目的是赢得这场比赛，所以你会把票投给那个你认为，别人心目中那个最美的人。而别人也不会把票投给那个自己认为最美的人，而是会把票投给他们觉得，别人心目中那个最美的人。

所以，当你做选择的时候，你其实是在猜别人，这就是选美博弈。

理解了这个道理，我现在来请你和我一起做游戏。你试试看能不能用到选美博弈的道理。

猜数游戏

游戏很简单，假设有很多人一起参与。每人只需要在0~100之间，任意报出一个数，这个游戏就结束了。

怎样才能赢呢？

当你猜的数与其他人猜的数的平均数的2/3最接近时，你就赢了。

什么意思呢？我打个比方啊，如果其他人先估计一个平均水平的数50，那50这个数的2/3就是33，猜33的人就赢了，那如果大多数人也猜了33怎么办呢？那猜的数字接近33的2/3，也就是猜22的人就赢了。

好了，现在游戏开始，请问，你会猜几呢？

你可以和你的朋友们玩一玩这个游戏，看看最后的结果是什么。

反正，有一位学者Dick Thaler，曾经在《金融时报》上做过这个实验，邀请华尔街的人参加。胜者奖励2张从纽约到伦敦的往返商务机票。

结果大家猜的平均数是18.91。所以，胜者为最后猜13的人。

是不是没有想到这么低？实际上，这道题具体中奖的是什么数字并不重要，这个题目有个理性均衡解：0。

为什么会是0呢？

因为这道题的关键是，你猜的数要比其他人更低一些，而且你猜的别人，也在猜别人。所以，你认为别人持什么观点，很重要。

因为别人也在猜别人，每个人都希望猜的数比其他人小，是别人猜的数的2/3。这样，最后这个问题将收敛于0，达到均衡。

所以，如果每个参与者都是理性的，均衡只有一个，为0。这就是理性人的答案。

但在现实中，猜0并不是一个好的策略。因为你在想，现场这么多人，可能并不是都那么理性。但凡有一个人不够理性，他不猜0，那你猜0就肯定输了。所以，你猜多少取决于你认为别人会猜多少。

你发现没有，这个游戏你回答几，取决于你认为别人有多理性。华尔街的人比一般人可能理性一些，在内心中博弈的次数多一些，因而回答的数字更接近理性均衡。

那么，从这个游戏中，我想让你明白什么道理呢？

其实这个游戏就是选美博弈的升级版，我想让你知道的是：

金融投资其实就是在猜别人。你认为别人是怎么想的，比你是怎么想的，更重要。

股票市场就是个选美博弈

你会把钱用来买那个你觉得最好的股票吗？

不，因为你想盈利，所以，你应该把钱用来买那个你认为，别人觉得最好的股票。

那么，你认为别人喜欢什么呢？这就要学些心理学。本模块和前一个模块就是讲心理学基础的。我在此前讲过的种种人在真实环境下的错误认知和错误决策就是你揣测别人的工具了。

你现在应该体会到，心理学对金融投资的作用至关重要吧？

通过这个例子，我想让你明白的道理是，金融投资选什么资产，并不取决于你认为资产的价值如何，而是取决于你认为大家觉得这个资产的价值如何。

怎样根据他人心理来“聪明”决策？

明白了这个道理，你就能知道投资应该以自己的看法还是他人的看法为决策依据了。

我举个例子，如果你看到有只股票现在的价格是50元，你认为它的实际价值只值30元。但是，这时市场上有关于这只股票的利好消息，可能会导致股票价格进一步非理性上涨到80元。此时，你应该如何决策呢？

如果是传统经济学中的理性人，他会卖空这只股票，因为现在的市场价格已经超过了其本身的价值。

但在现实中决策，卖空这只股票不会是个好策略。如同选美博弈一样，你的主要目的是盈利，你觉得谁美或不美并不重要。

当你觉得大多数人都觉得它会上涨时，你就应该买入。

现实中的这种决策方式不能算是理性的，因为理性人只根据资产的价值来决策；但是，这种决策也不是非理性的，因为这样确实可以获得盈利。

我就把这种决策方式的人称为“聪明投资者”，既区别于理性人，也区别于非理性的人。

我的团队写了一篇关于“聪明投资者”的文章，首次提出了这个概念，国外也有类似的发现，他们称这种投资方式为“聪明钱”效应。

索罗斯的投资方式就非常类似于“聪明投资者”，在价格已经超过价值时，只要预期大众心理会进一步推高价格，则会进一步追买。

而巴菲特的投资方式更类似于理性投资者，他能够在股价还没达到价值位时，先人一步看到未来投资价值而先行布局，但会在股价到达价值区间前退出，也就是平常所说的价值投资。

中国的股票市场以个人投资者为主体，相对于以机构投资者为主体的发达市场，更加不理性，价格超过价值的情况更为常见。

所以，学完了今天这一讲，有助于你认识和理解价格与价值的对应关系，知道投资决策应该站在他人的立场而不是自己的立场。

你怎么看市场，其实并不重要；你觉得其他人怎么看的，这才重要。所以，多花时间研究心理学，与你花时间研究投资对象同等重要，甚至，更加重要。

在投资市场中，有很多看起来复杂的情况，但其实，如果你换一个决策立场，站在他人视角上，用心理学来思考，就很容易理解，并且能够做出正确判断了。

比如说，国别贸易摩擦对股票市场会产生很大的影响。你应该怎么做决策呢？

很多有经验的投资者会把自己关起来，用丰富的理论知识来冷静思考，不受他人影