24分阶思维:螳螂捕 蝉,黄雀在后 王烁 01-10 16:20 24 分阶思维: 螳螂捕蝉, 黄... 王烁亲述 你好,我是王烁。 这一讲,我们谈分阶思维,思维可以分成 多个层级。讲这个道理能举的最好例子就 是捡钱。 不同思维阶次驱动不同行为 看到地上有100块钱,你伸手去捡。这是 一阶思维 (first order thinking), 发现机 会就行动。大多数人都这样。 但是,如果你养成了二阶思维(second order thinking),就会多想一层:慢着, 如果地上真是100块钱,早该被人捡走 了, 所以, 它不会是钱, 所以, 我不要浪 费时间,视而不见继续走路才是正确的。 经典经济学就是典型的二阶思维。这既是 它最强大的地方,也是它被最招人批评之 处。它假设别人不会傻到有钱不捡,所以 聪明地替自己省下了捡钱的功夫。它认为 市场总是有效的,因为价格已经反映了所 有能影响价格的信息。世上没有免费的午 餐,地上没有白捡的钱。 二阶思维很高明,但有时高明得有点犯 傻。如果地上真躺着100块钱,放着钱不 捡就是犯傻。二阶思维犯傻是因为它过度 依赖一个前提:别人都是一阶思维。 跟二阶思维相比,一阶思维既没有傻到零 阶思维,就是地上有钱也看不见,什么机 会都发现不了,也没有高明到意识到大家 都能发现钱,所以钱在那里则必有古怪。 地上有没有白捡的钱,市场有效还是不有 效,跟绝大多数玩家是什么思维关系很 大。 诺贝尔经济学奖得主斯蒂格利茨在一篇经 典论文里解决了这个问题: 如果大家都认 为市场是有效的,那么市场将不再有效; 反过来,如果大家都认为市场不再有效, 那么它将变得有效。 道理是这样的: 市场不是自然而然有效的,需要人们努力 获得信息,处理信息,根据信息去套利, 付出成本获得收益。这样做的人越多市场 就越有效。而当越多人相信市场有效时, 就越少人付出成本去套利,因为他觉得没 有套利的机会。 反过来说,当事实上出现套利机会而没人 来套利的可能性就越大,市场有效就越靠 不住。 再反过来说,当市场公认失效,就会有许 多人付出成本去套利,套利的人越多,市 场无效就变得越少,也就是变得越有效。 这段话很绕, 我再换个形象的方式跟你解 释。 在斯蒂格利茨这里,已经出现了三阶思 维。 零阶思维: 地上没钱, 因为有钱他也看不 到。 一阶思维: 地上有钱, 因为别人都是零阶 思维。 二阶思维: 地上没钱, 因为别人都是一阶 思维,有钱也被捡走了。 三阶思维: 地上有钱, 因为别人都是工阶 思维,有钱也不去捡,所以地上还是有 - 阶上升,很像电影《盗梦空间》 (Inception),一层层穿透梦境,最后似梦 似真。到底地上有钱还是没钱?高阶思维 比低阶思维想得深,说起来是更高明,但 是不是更能捡钱? 不好说,答案不确定,但思考这个问题本 身极为重要。站在当下面向未来,要想拿 出能捡到钱的策略: 首先,你必须具备多阶思维的能力,除了 零阶之外,任何一阶上,你都要有思考的 能力。 其次, 你每次启用第几阶思维, 取决于你 对其他人思维在哪一阶的了解。 如何用分阶思维做判断 假如说你要判断股市是否触底,首先,你 必须有能力同时在这几阶思维上展开思 考:

被市场充分消化? 三阶思维: 二阶思维所涉及的信息反过来 是否已经被市场充分消化? 然后,你得了解其他玩家在哪一阶上,是 一阶思维还是二阶思维?

一阶思维:了解影响股市走势的各种实质

信息,包括大国关系好坏、宏观经济走

势、行业变化、企业管理、企业家能力。

二阶思维:一阶思维涉及的信息是否已经

这正是市场玩家们特别关心同行预期的原

因。这可不是为了学习照搬模仿,而是为

做投资必须要去人多的地方。巴菲特不去

人多的地方,那是他打法特殊。正常人做

如果大家都在零阶,那你一阶就够了,这

是阿尔法交易者的入门打法。如果大家都

在一阶,那你就转到二阶,这是贝塔投资

者的选择。如果大家都到了二阶,这时倒

可以看看市场上有没有超额收益的机会,

最近金融界常说的,比如"大家都预见到

的危机不会发生,因为都相信不会发生,

这是阿尔法交易者的进阶打法。

了把握对方的思维阶次。

所有这些都实质性地影响股价。

投资必须得去人多的地方,不一定是去追 风口随大流,而是呆在人多的地方才知道 别人对信息的处理是在哪个阶次,相应确 定自己应该调整到哪个阶次。 做投资的人不放过任何一个party的机会, 不仅是因为他们是party动物,也不仅是因 为需要交流一阶信息,就是哪里有机会的 信息,更重要的是为了假装交流一阶信 息,而借机打量对方对一阶信息了解到多 少,消化到哪一步,从而感受把握市场整

体的思维阶次。

的危机就不会发生""灰犀牛"这样的 话, 我用思维阶次给你重新解释一下: 它对应的是二阶思维。大家都预见到了, 那么就已经消化掉了。 其实未必总是如此,要不然就没有"灰犀 牛"这个词了。灰犀牛就是人人都预见 到,但还眼睁睁看着它发生的那些事。为 什么会这样呢?因为大家都太聪明,都已 经启用了二阶思维想问题,相信都预见到

运用分阶思维的三点提示 懂得思维分阶的道理,我有几点提示: 第一,思维阶次理论上可以无限上升,实 际上是三阶以上大脑会热到爆炸,揣摩人 揣摩到三阶足够了。 第二,用大拇指原则也就是用经验来估计

所以它就发生了。

的话,现实中,大多数时候大多数地方大 多数问题上,人们在零阶和一阶,所以对 聪明人来说,二阶思维比较重要。 能叫作聪明人当然默认已经有一阶思维 了,但二阶思维还需要养成并固化成肌肉 反应。用一阶思维寻找机会,用二阶思维 验证是否已被同行消化,大体上就够用 了,但千万不要忘了上面还有三阶思维, 在聪明人太扎堆的地方, 你总有用得到三

一阶思维去捡钱,三阶思维多想了两圈还 是去捡钱;零阶思维不去捡,二阶思维也 不去捡。我们很难从行为去倒推别人是聪 明还是愚钝。 就像常常有人说市场愚蠢, 我想来想去觉得这话不对,现在终于想明 白怎么说才对了:市场不是零阶意义上的 愚蠢,它是二阶意义上的愚蠢,只是我们 看不出它是零阶还是二阶而已。

阶思维的时候。

上同样的行为。

第三,高阶思维和低阶思维可能驱动表面

这一讲从捡钱开始,也让它以捡钱结束。

他捡钱的故事。

诺贝尔经济学奖得主罗伯特·席勒跟我讲 他在纽约大街上走着,看见地上有20美元 钞票。作为经济学家,席勒第一反应是标 的路。

准的二阶思维:这里是纽约,所有人都是 人都高明到了有二阶思维, 所以都不捡,

Aa

精猴,绝不会把20美元留在街上不捡,所 以这不可能是20美元,我应该继续走自己 但作为诺奖级经济学家,席勒的第二反应 是三阶思维:这里可是纽约,搞不好所有

请朋友读