第一图书网, tushu007.com

<<简单的博弈论>>

图书基本信息

书名：<<简单的博弈论>>

13位ISBN编号：9787300148830

10位ISBN编号：7300148832

出版时间：2012-2

出版时间：中国人民大学

作者：梶井厚志

页数：244

译者：吴麒

版权说明：本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问：http://www.tushu007.com

第一图书网, tushu007.com

前言

博弈论就是一种描述策略性思考方法和行动方法的工具。
我们身边有很多事情都跟策略性思考方法有关，不管是采取一个行动，还是理解某个事物，都是在不知不觉中实践着策略性思考方法。
本书就将尽可能通过身边的事例来告诉你，通过策略性思考究竟能明白什么，究竟什么是博弈论。
　博弈论之所以在经济学中具有重要作用，是因为策略性思考方法是解释经济问题必不可少的工具，博弈论是逻辑性阐述策略性思考方法和行动方法的优秀工具。
采用博弈论的经济分析手法，如今已成为经济学专家们做研究的惯例，而本书便是一本不涉及数学公式的简单的博弈论入门书。
　为了使本书通俗易懂，我尽量用简单的语言进行描述，对于博弈论的学问体系和专业术语不做深入涉及。
不过，第一部分的第2章和第3章，主要是为了初步讲述博弈论的理论知识，所以相对于其他章节，可能会比较难懂一些。
大家如果感到困难，也可以从第二部分的第4章开始阅读。
　我虽然专门研究经济理论，但是为了使本书读起来轻松活泼，使用了很多与一个理论学者应该具有的严谨治学态度不太符合的表达方式。
同时，那些让其他专家看了便会皱眉头的跳跃性理论描述，在文中也是随处可见。
当然，对于经济学专家们在乎的小问题，大部分情况下读者则可以忽略。
如果想知道详细的理论，可以去看看那些专家们的论文或者是教材，因为我写的这本书都比较简单。
我个人也讲求精神上的简洁，主张摈弃繁文缛节。
在具体的事例上，尽量都描述准确，当然这些事例中也或多或少存在一些不合理性。
但这些带有不合理性的事例，是特意加进去的，目的是为了帮助读者更好地理解所讲的内容。
　虽然所选取的事例很多都是经济问题，但这本书还是为了那些没有系统性地学过经济学的读者而写的。
再说经济学牵涉范围甚广，要找出身边完全跟经济问题没有关联的事例是非常困难的，所以，从这层意义上讲，要说对经济不懂、对经济不感兴趣的读者是很少的。
如果本书能够使得各位读者在思考身边的经济现象时有新的想法，或者读完本书后能够让大家对已有的事情有新的发现，我都会备感欣慰。

第一图书网, tushu007.com

<<简单的博弈论>>

内容概要

博弈论就是一种描述策略性思考方法和行动方法的工具。
我们身边有很多事情都跟策略性思考方法有关，不管是采取一个行动，还是理解某个事物，都是在不知不觉中实践着策略性思考方法。
本书就将尽可能通过身边的事例来告诉你，通过策略性思考究竟能明白什么，究竟什么是博弈论。

博弈论之所以在经济学中具有重要作用，是因为策略性思考方法是解释经济问题必不可少的工具，博弈论是逻辑性阐述策略性思考方法和行动方法的优秀工具。
采用博弈论的经济分析手法，如今已成为经济学专家们做研究的惯例，而本书便是一本不涉及数学公式的简单的博弈论入门书。

第一图书网, tushu007.com

<<简单的博弈论>>

作者简介

棍井厚志　日本著名经济学家,京都大学经济研究所教授,哈佛大学经济学博士.曾担任宾夕法尼亚大学副教授、筑波大学社会工学系副教授及大阪大学社会经济研究所教授.专注于理论经济学、信息经济学、金融市场理论及博弈论,其著作还有《成语经济学》.

第一图书网, tushu007.com

<<简单的博弈论>>

书籍目录

第一部分策略性思考的基础
第1章策略
策略性环境
策略指的是什么
策略集合的确定
对手的策略
策略性策略集合的操作
策略性地选择对手
第2章预测与均衡
策略性思考方法的原则
策略的评价
预测与均衡
预测
预测的应用
抽象化和策略性分析
第3章风险与不确定性
风险管理的原则
策略的不确定性
策略性地制造风险
双方在无法预测事物中的较量
第二部分策略性经济分析的密码
第4章动机
人的行动随着自身偏好改变
各种各样的动机
改变人行动的动机
动机契约
考察动机、找出真正的原因
在制造动机上下工夫
长期关系与附加条件的惩罚策略
合适的动机强度
第5章承诺
自我约束
策略性环境与承诺
商品的买卖
可以信赖的承诺
谈判技巧
讨价还价的时机
利用第三方进行承诺
自我承诺的方法
如何让别人做出承诺
信赖的维持与承诺
承诺的失败与套牢
第6章锁定
习惯养成终难改
偶然性锁定

第一图书网, tushu007.com

锁定与信息
第7章信号传递
有效传递自己的想法
信号有效的原因
有效的信号
请先给自己的信号一个成本
信号的相对成本与其效果
信号传递的数字举例
接受退货的原则与条件
资格证书的信号传递效果
信号的解析与信赖关系的维持
第8章信号甄别与逆向选择；
策略性探求对方的心理
信号甄别的例子
信号甄别的条件
消费者的筛选
保险与逆向选择的效果
逆向选择与数据解释
第9章道德风险
如何控制无法看见的行动
契约中的道德风险
消除道德风险的动机契约
成果主义动机契约的例子
成果的选择与评价的客观性
道德与长期承诺
再谈动机契约
第三部分策略性解读身边的经济学
第10章价格竞争
价格战
价格维持的承诺
价格管制废除的预判效果20l
减产经营的承诺效果
围绕价格维持的博弈
通过差异化来避免价格竞争
第11章拍卖
什么是拍卖
拍卖的基本策略结构
减价拍卖
竞标
网上拍卖自动竞价系统
拍卖策略结构中的微妙之处
网上拍卖的前景
后记
译者后记

第一图书网, tushu007.com

章节摘录

第2章 预测与均衡策略性思考方法的原则预测与均衡是策略性分析方法与思考方法的中心内容。
本章将列举出几个简单的例子来讲述怎样使用策略性思考技术，并阐明其原则。
假设有两家周刊杂志社A社与N社。
两家杂志社的发售日期都是每周星期五，主要对象是上下班路上买杂志看的人。
更具体一点，我们可以假设潜在购买对象有10万人。
大部分读者都不会去从头到尾浏览整本杂志，而是只关注杂志的标题。
只有标题吸引人，读者才会购买。
如果两家杂志社的杂志标题都比较吸引人，但每个读者只会购买一本。
现在，某一周有两件事情可作为当周的重大事件。
一件是与某银行破产相关的经济类报道，另外一件是与某议员被逮捕的相关政治类报道。
A社编辑部认为对经济类报道感兴趣的读者会有8万，对政治类报道感兴趣的有2万。
简单地说，没有一个读者会对这两类标题同时都感兴趣。
现在请问，A社应该选择哪一类标题呢？
策略的评价显然，A杂志社这时的策略就是要考虑究竟是选择经济类的标题还是政治类的标题。
在确定这些策略集合后，就需要评价这些策略究竟能给自己带来多大的收益，这才是选择策略的关键。
有人认为应该选择经济类标题，因为关注经济类报道的读者比关注政治的多。
其实这种判断是很轻率的。
因为如果竞争对手N杂志社也采用经济类报道，就会发生两家杂志社争夺读者的问题。
如果N杂志社选择政治类报道，A杂志社能有8万的读者市场；如果运气不好，N杂志社也正好采用经济类报道，那么两家就会争夺这8万的读者市场。
可想而知，A杂志社也就只能售出4万份杂志。
通过这一点可以明白，A杂志社要做出一个合理的决定，就需要知道自己的行动与N杂志社的行动息息相关，必须考察自己的行动会产生什么样的结果。
一个利害关系不仅仅与自己的策略有关，同时也依赖于对手的策略。
只是从自己的策略出发进行考察，也就谈不上是策略性思考。
策略性环境要求当事人考虑的不仅仅是自己的策略，而要将自己的策略与对手的策略结合起来进行考虑。
策略性分析要求当事人首先要舍弃只考虑自己的想法。
原则1 自己的最终收益不仅取决于自己的策略行动，同时也依赖于他人的策略行动，要将自己与对手的策略组合起来进行考虑。
根据这个原则，我们来审视一下A杂志社所面临的环境。
首先A杂志社无法知道N杂志社选择哪一类报道，只有等到周五那一天N杂志社出版后才能揭晓。
但是，A杂志社不可能等到的那一天再做决定，要在对手的行动能观测之前就做好决定。
当然，虽然无法观测到对方的行动，但是A杂志社明白N杂志社能选择的标题也只有经济和政治这两个。
第一种情况，A社选择政治报道，N社也选择政治报道，结果就是两家杂志社争夺2万的读者；N社如果选择经济报道，A社就能独占2万读者的市场。
第二种情况，A社选择经济报道，N社选择政治报道，A社就有8万读者；如果N社也选择经济报道，最后两家杂志社就会争夺这8万读者。
整理后，A社可获得的读者数量如图2—1所示。
那么在这种环境下，A社应该如何思考呢？
如果A社以政治报道为标题，而N社也以政治报道为标题，那么双方就会争夺2万的读者，这明显比以经济报道为标题时可获得的8万读者差很多。
如果N社选择经济报道，A社可以完全占有这2万对政治感兴趣的读者，但如果A社也以经济报道为标

第一图书网, tushu007.com

题，虽然与N社会发生争夺读者的现象，但也能确保自己有4万读者的市场。
所以，不管N社怎么做，对A社来讲选择经济报道比政治报道更优。
我们可以再详细地看看上面的分析。
A社在选择行动决策时都要预测N社会采取的行动，这样不管对方采取何种行动，对A社来讲，选择经济报道都是最优选择。
在此，隐藏着两个策略性思考原则。
首先第一个是：原则2 在行动决策前，首先要预测对手会采取的种种行动，并在此基础上判断自己的行动是否合理。

第一图书网, tushu007.com

后记

大学毕业后我一直待在学校，从来没有在企业待过。
所以，别说是经营企业，就连大家经常说的每天挤公交车上班也都没经历过。
本书中所选取的身边的事例，也是我绞尽脑汁才想到的，所以，这些例子可以说是有些奇怪。
读者可以通过这些事例来阅读这本书，再充分利用本书中所讲的策略性思考方式来思考自己周围生活中的真实例子。
　前面已经说过，本书是一本博弈论的入门书。
但是，我写作本书的目的只是为了能用简单的语言来描述策略性思考方法，而不是罗列博弈论的整个理论体系。
比如，任何一类讲述博弈论的书中，肯定都会反复出现“囚徒困境”这一事例，而我却故意省略。
囚徒困境这一例子在博弈论中毋庸置疑占有很重要的位置，但是，读每本书都是同样的这一个例子就显得太没有意思了。
而且，很多其他书籍都有跟囚徒困境类似的例子，所以，我也极力避免再用。
这本书相对来讲稍有偏颇，如果读者不仅对博弈论有兴趣，而且还想做学问，那么除了阅读这本书外还应该去看看其他的博弈论书籍。
　这本书的内容，大部分反映了1996—2001年间我在筑波大学授课时的经历，以及同学生交流中获得的想法。
如果没有那段时间的经历，我想我也写不出现在这本书。
所以，我要感谢那些通过各种方式与我沟通的学生们。
　最后，我要深深地感谢我的妻子由纪子，她不仅阅读了整个原稿，而且在我执笔时，也指出了很多我所不知道的常识性问题。
　栀井厚志

第一图书网, tushu007.com

<<简单的博弈论>>

编辑推荐

《简单的博弈论:创造最佳决策的技术》是博弈论日本第一人梶井厚志教你轻松学习博弈论的最佳入门书，教你轻松搞懂博弈论，体验胸有成竹、胜券在握的快意战略决策。
要想赢得生意，不可不学博弈论；要想赢得生活，不可不学博弈论。
作者梶井厚志颠覆了传统博弈论的数理倾向，对生活中的事例进行了通俗易懂的分析，具有很强的实践和指导意义。
每一天我们都面临策略抉择，百货商场打几折时去购买？
男女联欢座位的顺序如何安排？
书要怎么摆才能卖得更好？
要不要打价格战？
……这些问题在《简单的博弈论:创造最佳决策的技术》都可以找到答案。

第一图书网, tushu007.com

<<简单的博弈论>>

版权说明

本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问:http://www.tushu007.com