

<<博弈>>

图书基本信息

书名：<<博弈>>

13位ISBN编号：9787807402091

10位ISBN编号：7807402091

出版时间：2007-11

出版时间：上海文化出版社

作者：范钧 等著

页数：175

字数：140000

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>

<<博弈>>

内容概要

本书从博弈论角度，讲述了海盗分金、所罗门断案、田忌赛马、囚徒困境、智猪博弈、猎鹿博弈等一个个生动形象的决策故事，对VCD制式之争、家电业恶性竞争、欧佩克(石油输出国组织)的价格协议、股市跟庄现象、二手车的市场交易、政府采购中的“阳光行动”、乳制品业的市场竞争等经济管理领域中的典型案例进行逐个剖析，从而使读者深刻领悟博弈论的精髓所在。

本书还对现实生活中的常见决策难题进行了一一解读，如在你死我活、水火不容的零和博弈中，你的最佳策略是什么？

在坦白从宽、抗拒从严的囚徒困境中，你的最佳策略又是什么？

如何察觉到自己是否进入了两败俱伤的困境？

如何才能有效地在市场上阻止竞争对手的进入？

.....

作者简介

范钧，男，浙江慈溪人，生于1974年2月。

浙江工商大学工商管理学院教授、博士生导师、营销系副主任、管理学博士。

曾就读于浙江大学物理系本科、浙江大学管理学院硕士、博士。

近年来主要研究方向为服务管子理、中小企业管理、营销管理等。

主讲课程为《服务经济与服务管理》、《营销沟通》、《市场调研预天测》、《零售学》、《广告学》、《企业管理》、《市场营销》等。

曾主持国家社会科学基金项目、浙下哲学社会科学规划课题、杭州市科技局软科学重点课题、杭州市社会科学规划课题、浙江省教育厅规课无题、浙江省社科联课题，以及浙江省经贸委、东阳市、海盐县等政府、企业委托课题多项。

在《科学学敌究》、《科研管理》、《企业管理》、《经济管理》、《社会科学战线》、《学位与研究生教育》等杂志发表论文五十余篇，出版专著三本、教材两本。

曾获“中国学位与研究生教育学会论文特等奖”、“浙江省教育厅科研成果三等奖”、“浙江省企业管理学会优秀论文二等奖”、“浙江大学教学成果二等奖”、“浙江大学华邦奖教金”等奖励多项。

<<博弈>>

书籍目录

序言1.你死我活时的明智选择——零和博弈2.同盟埏内部的角力——情侣博弈3.怎样避免两败俱伤——囚徒困境4.如何破解诚信危机——重复博弈5.教你吃上免费的午餐——智猪博弈6.针尖对麦芒——斗鸡博弈7.不要害怕不可信的威胁——连锁店博弈8.典守者不得辞其责——“小偷与守卫”博弈9.大家好才是真的好——猎鹿博弈10.信息多不一定是好事——斯塔克博格博弈模型11.讨价还价时的隐性成本——讨价还价博弈12.怎样了解你身边的陌生人——不完全信息动态博弈13.永远把你的对手看成聪明人——严格下策消去法14.堕甑不顾覆水难收——颤抖手博弈15.如何避免逆向选择——柠檬市场模型16.挑战所罗门的智慧——维克瑞拍卖法17.最弱者生存的秘诀——枪战博弈18.远交近攻的古老智慧——海盗分金博弈

<<博弈>>

章节摘录

显然，由于双方之间的偏好并不一致。

这时如果根本不考虑对方，完全按照个人喜好行事，就有可能获得对双方都不利的结果。

比方说，如果时间紧迫，双方来不及联系，并且事先也没有商量好，每个人只好单独行事。

这个时候，很可能出现的情况是马林去看球赛，丽娟去看芭蕾舞剧。

更糟糕的情况是，马林和丽娟都很尊重对方，为了给对方一个惊喜，反而各自去看对方想看的而自己不想看的，那可就对谁都没好处了。

那么，如何才能在这种情况下获得理想结果呢？

博弈论对此提供了几种可能的方法。

首先是利用“聚点均衡”。

所谓聚点，就是说根据某些额外的信息来决定博弈的策略。

比方说，在情侣博弈中，如果这一天是马林的生日，丽娟自然更乐意让他开心一点，结果，选择去看球赛就成了他们双方的聚点均衡。

反过来，要是这一天是情人节，马林自然也会选择去看芭蕾，以此表达自己对丽娟的感情。

在很多时候，聚点的出现与博弈者之间的关系有关。

比方说，假设丽娟是个人见人爱的大美女，同时还有许多追求者，马林害怕失去丽娟，就要考虑如何让丽娟开心来获得她的欢心，自然就会对她百般迁就了。

反过来，要是丽娟知道马林约了朋友一起看球，为了不让他在朋友面前丢面子，自己也就宁愿看球赛了。

当然，在现实生活中，这对恋人最可能的方法自然是事先打电话或者见面，商量好一起去看什么，这比双方不进行沟通而私自决断要好得多。

在博弈论，这种“廉价磋商”是保证最终能够达到纳什均衡的一种好方法。

廉价磋商的方式可以有很多种，其中之一是，博弈双方可以确定一种规则，然后按照规则行事。

比方说，马林和丽娟可以用猜硬币的方式来决定，谁猜中了就听谁的意见，那就保证不会产生任何矛盾了。

这种用随机方式来确定博弈结果的方法，看似有些幼稚，其实在历史上倒是屡见不鲜的。

明清时期皇帝要任命一位官员，往往够格的候选人很多，让主管人事的吏部官员难以抉择。

最后有人想出了一个好主意，就是把所有候选人的名字装在一个竹筒里，然后让皇帝随便从中拿出一个签，这个签上的幸运儿就可以获得任命。

这种制度名为“掣签”，听起来似乎有些荒谬，但从博弈论的角度，能想出这个主意的人，绝对可以算得上是位高人了！

竞争还是合作在前面的例子中，马林和丽娟是一对希望在一起过周末的恋人，实际上，在所有的情侣博弈中，博弈的双方都有着共同的利益。

这时候，在一定的条件下进行合作，会使各自的利益达到最大或者得到满足，博弈双方将对立转化为合作，是精明的决策人理性的表现。

几年前，中国联通与中国移动之间的网间互联状况在相当长的时间内非常糟糕，引发了广大电信消费者的抱怨：用移动的电话卡常常打不通联通的手机，发短信也经常收不到，等等。

显然，在中国移动和中国联通两个公司看来，这种给对方造成经营障碍的方式可以起到一定的阻止竞争对手发展的作用。

事实果真如此吗？

我们不妨来分析一下。

我们假设，由于中国联通经营一部分固定电话业务，但是还没有和中国移动的网络实现互通，移动想争取到这部分用户；而由于中国联通和中国移动的移动网络还没有全面互通，联通希望能够与移动之间实现短信互发。

如果中国移动与中国联通的固话实现互通，那么联通自然得益最大，我们记为2，而移动也从中获得一定收入，收益为1；如果中国移动和中国联通的短信实现互通，由于中国移动的手机市场占有率远

<<博弈>>

远高于联通，它从中的获益比联通自然大得多，我们将双方的收益分别记为2和1。

反过来，如果不能实现互联互通，双方自然都没有得益。

于是，我们就可以得到中国移动和中国联通这个博弈的收益矩阵。

从这个收益矩阵我们不难看出，这里博弈双方的关系类似于情侣博弈，因此，在中国联通要求与中国移动互通固话网络的时候，中国移动的最优策略是接受；同样，在中国移动要求与中国联通互通短信的时候，中国联通的最优策略也是接受，因为无论谁想利用互联互通的手段打压对方，最终的结果一定是得不偿失。

当然，如果某些企业缺少理性，一定要采取不合作的态度，宁可自己少赚点也不让对手经营好，那么上面所说的博弈论的运用自然失去了基础。

不过，随着我国企业经营的日益完善，这种非理性竞争现象出现的概率应该是越来越低了。

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>