

<<博弈与决策>>

图书基本信息

书名：<<博弈与决策>>

13位ISBN编号：9787513515962

10位ISBN编号：7513515964

出版时间：2012-2

出版时间：外语教学与研究出版社

作者：南旭光

页数：278

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>

## &lt;&lt;博弈与决策&gt;&gt;

## 前言

当今社会，正如你所见，各个方面的竞争性和对抗性日益加剧，大家对自身行为、理性决策和对效率的追求日益增强。

我们每一个人都在无休止地经历着工作、生活和社交，也在无休止地为其间出现的问题和冲突做着决策。

如何和你的同事开展合作？

如何让你的上司同意给你加薪？

如何说服你的父母同意接受你的男朋友或者女朋友？

你是该为电脑安装Windows操作系统还是UNIX操作系统？

你在eBay上拍东西时该如何出价？

诸如此类，林林总总。

要知道，对待每一件事情，你的选择和你身边的人一样，都在相互作用着，这种互动关系必将对你的行动和思维产生重要的影响。

在经济学界，有人认为经济学的发展至今经历了若干次(因为观点不一，不便详述)重要的“革命”，而最近的一次革命的主角就是博弈论。

它在英文中被称为“Game Theory”，就是关于游戏的理论，但是这种游戏涉及的范围很广，从围棋到战争，从讨价还价到企业并购，从足球比赛到政治对决，从审问犯人到军备竞赛，可以说无所不包。

从学术的角度看，博弈论通常是指研究多个个体或团队之间在特定条件制约下的对局中，利用相关方的策略而实施对应策略的学科。

博弈论的发展的确引发了一场深刻的经济学革命，其不仅代表着一种新概念、新方法论、新分析方法，而且是一种全新的思想。

经济学大师保罗·萨缪尔森(Paul Samuelson)就这样告诉我们：要想在现代社会做一个有文化的人，你必须对博弈论有一个大致的了解。

为什么呢？

因为博弈论的研究成果可直接运用于我们面对的各种决策之中。

为了普及博弈论以及介绍如何利用简单的博弈思想做好决策，我决定大干一场，写出有关这样主题的一本书。

正如你所看到的本书的书名为《博弈与决策》，这本不是我自己想要的一个题目，但是我又不能不要这个题目，因为站在我的立场上而言，这个题目或许可以为我带来比较满意的版税收入。

这是一场博弈，参与者之一就是我。

抛开我和我的书不谈，大千世界、芸芸众生，都在不停地上演着博弈对局，所有的人都轮番出着各自的招数。

我们每一个聪明而且自利的人，即通常说的理性经济人，都追寻着在自己人生的每一场对局中如何采取行动以及如何与对手互动。

这就涉及如何参与博弈并做出相应决策的问题了，本书就是围绕这个主题而写的。

在我未动笔写本书之前，我就虚拟了与读者朋友们的博弈：你们需要什么样的博弈论书籍？

我能提供给你们什么样的博弈论书籍？

你们想在书中寻找出哪些信息？

我如何做才能让你们不后悔购买本书？

我能否仅仅和出版社一道在封面、版式和目录等细节上下点功夫就能让你愿意掏钱购买了呢？

如此等等。

考虑到这些，我在写作之前就坚定地确定了本书的风格：简约、清新、鲜活。

所谓简约，本书摒弃了传统的博弈论中让读者望而却步的纷繁复杂的数理公式和过程推导，彻底避免了令人炫目的数学模型，尽量用平实的语言和简洁的图表来描述，让读者朋友们根本不需要有高深的数学知识储备就可以读懂本书，也许你需要做一点点加减乘除运算，至于是否“简约而不简单”，

## &lt;&lt;博弈与决策&gt;&gt;

还需要你自己去判断。

所谓清新，本书每一章中的每一节都可以独立成一个专题，方便你随时随地随性地阅读，并且本书在语言上尽量生活化、活泼化，将正规教科书式的语言放到了一边，因为那样读起来会过于沉重，但是仍然可以让你领略到博弈论的真谛，这也正是本书的目的所在。

所谓鲜活，本书所涉及的决策，涵盖了社会、政治、法律、军事、国际关系、经济、管理等活动中的方方面面，我尽量将各类现实生动的例子呈现给大家，当然限于篇幅，也为了节约你的购书成本，我只能点到为止，更多地还是需要读者朋友们在阅读完本书后用博弈论的思想去领悟你周围的世界。

那还是在十年前，我读研究生的时候，我才真正认识了博弈论。

现在几乎每一个攻读经济学或管理学学位的人都会在课堂上正式接触博弈论。

但是我发现，除了其中那些艰涩难懂的原始文献和玄妙高深的数理模型需要得到教授的口头传授和同学们的集中研讨之外，博弈论其实更适合自我钻研，而且这应该会更有乐趣。

我不知道读者朋友们都各自从事什么工作、学习什么专业，但是可以肯定的是，学习了博弈论，你一定和别人不一样，它会对你的日常生活产生潜在的影响，事实上，很多职业经理人、企业家、外交官、军事家等都或多或少地洞悉一些博弈论。

当然，也许别人不一定看得出这种影响，因为你更多地是在心里考虑对方可能怎么做，然后你再采取什么行动。

现在的问题是，为了更好地做决策，你该如何增强你在博弈论方面的功力呢？

我已经替你想过了，你应该找一本简洁明快并且便于阅读和理解的博弈与决策方面的书来看。

如果你看到本书之后，你就可以下单购买了，相信你不会为此感到后悔的，因为这是你的一个明智之选。

本书付梓之际，有很多人值得感谢。

首先感谢我四岁多的儿子南梓墨。

自从他记住并会拨我的手机号码后，只要他不在幼儿园而我又不在家时，都时不时给我打几个电话，无非是问“爸爸你还不来啊？

什么时候回家啊？

”这真的促使我加快了写作步伐，以便更好地将本书呈现给读者朋友们，虽然他并不知道这些。

其次，我要感谢很多为了使本书内容更加清晰而提供了评论以及发现了书中错误的人们。

周莘逢博士、阳军博士、罗慧英博士和我一道儿从头至尾地讨论本书的目录、风格、结构、逻辑和内容安排等，提出了很有价值的建议和意见，使本书更加清晰；曹小春、付攀、李宁、艾向军、黄成节等好友提供了不少研究资料，为本书增色不少；孟卫东教授、周孝华教授、严太华教授、吴海东教授、郑辉昌教授等一直以来给我提供了很多支持和鼓励，在此表达我由衷的敬意；邓红学、吴南中、张海深、向玲、王小平、田永进、陈晓红、胡志强、周志高、余路、廖文、周丰、江洞、邓清勇、谭长红、代宁等同事及朋友提供了诸多便利，也向他们表示深深的感谢。

最后要感谢我的父母，他们帮我们照看着孩子，在饮食起居上都给予了力所能及的关爱，我也为此深感愧疚，谨以此书献给他们。

南旭光 二〇一一年十二月于重庆

## <<博弈与决策>>

### 内容概要

本书通过一些浅显的例子和鲜活的案例，利用通俗的语言和简洁的图表，以清新的风格阐述博弈论的思想和观念，普及博弈论的知识和方法，让读者朋友在没有纷繁复杂的数理公式和过程指导的情况下，就能领略到博弈论的真谛，并可以运用到我们的日常生活中。

<<博弈与决策>>

作者简介

南旭光（1978-），男，江苏徐州人，管理学博士，副教授，重庆大学工商管理流动站博士后

## <<博弈与决策>>

### 书籍目录

#### 第1章 一策略行为：决策即博弈

- 田忌赛马
- 博弈论及其发展
- 博弈要素
- 博弈树
- 博弈与信息
- 寻找优势策略
- 小结

#### 第2章 囚徒困境：个体理性的决策缺憾

- 价格联盟
- 公地悲剧
- 军备竞赛
- 集体腐败
- 绩效评估
- 走出囚徒困境
- 小结

#### 第3章 纳什均衡：让自己的决策不后悔

- 最优策略的下划线法
- 纳什均衡
- 加薪博弈
- 不正当竞争博弈
- 纳什均衡的存在性
- 小结

#### 第4章 混合策略：随机出招的决策

- “石头、剪刀、布”
- 不确定性与策略选择
- 混合博弈
- 华容道之谜
- 社会福利困局
- 监督博弈
- 正确选择混合策略
- 小结

#### 第5章 承诺与威胁：使决策更加可信

- 动态博弈
- 破釜沉舟
- 承诺及威胁
- 私奔博弈
- 市场进入博弈
- 再谈加薪博弈
- 诉讼博弈
- 小结

## <<博弈与决策>>

### 第6章 合作与协调：让决策实现共赢

斗鸡博弈

情侣博弈

智猪博弈

电影博弈

交通博弈

猎鹿博弈

大规模协调博弈

小结

.....

### 第7章 重复博弈：声誉与长期合作决策

### 第8章 议价博弈：洞悉谈判的决策

### 第9章 信号博弈：避免逆向选择

### 第10章 激励设计：规避道德风险

小结

主要参考文献

## &lt;&lt;博弈与决策&gt;&gt;

## 章节摘录

版权页：插图：还记得在前面第3章关于纳什均衡中讲到过的加薪博弈吧？

我们谈到了员工要想提出加薪是多么的不容易，它是一项技术活，这个技术就在于博弈的技术。

现在，我们再来谈一下关于加薪的事。

只不过，我们要谈的是如何让你的加薪成为可能。

接着前面关于加薪的例子来讲，假设你到现在的公司已经5年了，这期间你的能力得到了充分展示，你同各部门的同事关系维持的很好，但是一直以来都没有享受到加薪的待遇，所以决定向老板提出加薪的要求，希望每年能够增加2万元薪水，其实这个要求并不是很高。

但是你所在的这个公司的老板也是个喜欢钱的人，比较抠门。

你该怎么提加薪的要求呢？

你思来想去，觉得只有让老板相信给你加薪会为公司带来好处，否则就会是坏处，才可以如愿以偿。

可以肯定的是，你这个思路是对的。

你既然要求加薪，就要证明你对公司有很大的贡献，现在的工资水平不足以匹配你的付出和为公司做出的业绩。

但是这仅仅是一个必要条件，因为很多时候即使你做出了出色的业绩，为公司的发展立下了汗马功劳也未必就能够带来高薪。

你还需要给自己增加一个充分条件，那就是让公司依赖你，某些业务的发展非得需要你来做，这样才是你获得加薪的最好条件。

此时，如果你让你的老板相信，不给你加薪，你就走人，结果就会让你自己如愿以偿地得到加薪的机会。

为什么呢？

## <<博弈与决策>>

### 编辑推荐

《博弈与决策》编辑推荐：价格联盟为什么会失败？

怎样成功让老板为你加薪？

如何让你自己的决策不后悔？

面对着别人的承诺你该相信吗？

你如何让自己发出的威胁更有力？

你在eBay上拍东西时该如何出价？

为什么有肯德基的地方就会有麦当劳？

规定骑摩托车戴头盔为何会害死更多人？

在足球比赛罚点球时为何进球多而失球少？

接受招聘条件的求职者真是你想要的员工吗？

该对高级经理人和一般员工都实行股票期权吗？

该为电脑安装Windows操作系统还是UNIX系统？

为何有些国家宁愿置自己于战争边缘也要发展核武器？

以上问题，你都可以在本书中找到想要的答案。

每一项决策都需进行一轮博弈、每一轮博弈皆会产生一项决策。

<<博弈与决策>>

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>