

<<经济学改变生活>>

图书基本信息

书名：<<经济学改变生活>>

13位ISBN编号：9787543882379

10位ISBN编号：754388237X

出版时间：2012-7

出版时间：湖南人民出版社

作者：陈赓拓

页数：273

字数：250000

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>

<<经济学改变生活>>

前言

生活背后的经济真相 人生时时有经济，生活处处是经济。

经济学和我们的生活是紧密联系在一起的。

关于学习经济学的好处，保罗·萨缪尔森说：“经济学不能直接给你带来财富，但能促使你像经济学家一样思考，更好地理解这个世界，更加聪明地安排自己的工作与生活。

”詹姆斯·麦基尔·布坎南则幽默地表示：“研究经济学不会使你脱离领取救济食物的穷人队伍，但是至少会使你了解你为什么站在队伍中。

”这些话告诉我们，经济学是一门十分实用的学问，学好它、用好它可以为我们的生活谋福利。

我们的一生是在不断的选择中度过的。

当有一天你面临着选择，左右为难无所适从的时候，那么你就需要补充点经济学知识了。

经济学就是一门有关选择的学科，学习经济学有助于你作出更好的决策。

这也是为什么经济学是西方大学里听众最多的选修课的原因所在。

在当今的市场经济社会，日常生活与经济学的关系已经越来越密不可分，不懂经济学，真是寸步难行。

假若掌握一些经济学知识，我们的生活将会因此而改变。

20世纪，经济学曾一度被嘲笑为是一门“沉闷而无用”的学问。

但是随着21世纪的来临，经济学已经发展为一门与法律学、金融学、政治学、历史学、社会学、环境学、宗教学等诸多社会学科密切相关的“黄金”学科，甚至有人将21世纪的经济学称为“科学帝国”。

虽然如此，经济学却不是艰涩难懂的。

在经济学大师米尔顿·弗里德曼眼中，“经济学是一门迷人的科学，最令人着迷的是，经济学的基本原理是如此简单，只要一张纸就可以写完，而且任何人都可以了解。

”经济学家斯蒂格利茨在其著作《经济学》中曾用一辆汽车解释全部的经济学道理。

萨缪尔森则开玩笑说，如果能教会鹦鹉说“需求”和“供给”这两个词，这只鹦鹉就可以成为一个经济学家。

经济学家加里·贝克尔认为：经济学是研究人们如何进行各种具体活动，以及他们如何合理安排更宏观的事务比如国家大事乃至全球经济。

它的理想是帮助人们作决定，让人们的生活更理性。

当人们每作一个决定，先盘算一下这个决定是否会更富裕，不是片面地强调物质上，包括情感上、道德上、传统上、文化上……经济学有解决一切问题的潜质。

经济学通常被认为是经世致用之学，懂点经济学无疑会对改善我们的经济状况有帮助。

然而实际上，经济学不仅能改变我们的物质生活条件，还能提高我们的精神生活质量，教会我们如何去获得幸福。

这在经济学大家身上可以得到印证。

美国著名非主流经济学家加尔布雷斯幸福地生活了97年，新自由主义大师弗里德曼幸福地度过了94年的时光。

经济学最基本的功能就在于给人们提供了一种认识世界的平台、分析世界的方式和改造世界的方法。

我们今天处在一个扑朔迷离而又快节奏的社会里，用经济学的眼光和方法去思考问题、分析问题，会让一切事物真实地呈现在自己面前，同时你会发现经济学正在影响着我们的生活。

经济学让我们更深刻地用它去指导我们的生活，不单单是教我们如何理财，如何投资，如何消费，如何看待生活中的各种现象，更培养了我们一种看问题的理念和思维方式，从而深刻地改变我们的生活。

随着经济全球化和市场经济的发展，经济学的价值正与日俱增，人们也越来越意识到学习经济学的紧迫性。

因此，我们编写了这本融趣味性、知识性、全面性和实用性为一体的经济学普及读物。

<<经济学改变生活>>

通过阅读本书，您将在轻松愉悦的过程中理解经济学、掌握经济学，并运用经济学知识改变您的生活。

<<经济学改变生活>>

内容概要

著名经济学家茅于軾说：“经济学知识是一门每个做大事或做小事的人都需要懂得一点的学问，只有那些准备上荒岛去开荒且不与外界社会往来的人，学习经济学才会成为多余的事。”生活在经济主导一切的时代，要获得有品质的幸福生活，就必须活学活用经济学。

本书以经济学原理为基础，解析热点经济现象，引领读者用经济学的视角观察、剖析生活，在消费、投资、住房、教育、工作、交际、婚姻等方面做出理性选择，绕开经济陷阱，把握财富机遇，逐步获得富足、幸福的生活。

<<经济学改变生活>>

作者简介

陈赓拓，对外经济贸易大学经济学硕士，长期关注国内外经济问题，习惯运用经济学思维分析问题，认为经济学并非象牙塔中的阳春白雪，而是体现在柴米油盐的生活细节之中。作者欲通过本书与广大读者共同分享与日常生活密切相关的经济学知识，让经济学为生活服务。

<<经济学改变生活>>

书籍目录

第1章 谁主宰了你的生活

——走近经济学

我们的日子怎么这么难

为什么越省越穷

“被增长”的困惑背后

看上去挺美，却马上要破碎

谁都生活在经济学的网中

第2章 像经济学家一样思考

——思维

理性经济人：经济生活中人的本性

经济学的选择：在鱼与熊掌之间

机会成本：选择背后的代价

价值与价格：为什么空气一文不值

边际效用递减：从满足到痛苦

效率和公平：对半分还是各取所需

第3章 “价格谜团”与“市场忽悠”

——市场

亚当·斯密的“看不见的手”

市场，不仅仅是交换的场所

市场活动，那场有秩序的游戏

供需间的妥协——均衡价格

市场也会打个盹儿——市场失灵

我们到底该如何定位市场

第4章 财富的泡沫之觞

——货币

认识孔方兄——货币起源

人民币升值是好事，还是坏事

通货膨胀：钱多了注定不值钱

通货紧缩：降价不一定是一件好事

货币危机：都是“钱”惹的祸

第5章 那只“看得见的手”

——调控

何谓“看得见的手”

国家为什么要强制征税

我国第一大税种——增值税

越富的人交税越多——累进税

财富分割的利器——所得税

荒年减税与“拉弗曲线”

第6章 算出神秘的经济生活

——指标

GDP：衡量国家财富的指标

经济的晴雨表——道琼斯指数

从CPI看物价是涨还是跌

GNP，真正属于自己的价值

怎样面对4亿老年人——负担系数

<<经济学改变生活>>

逃离北上广——生活成本指数

第7章 当经济学站在信息的十字路口

——信息

信息不完全：你不了解的真实世界

劣币为什么驱逐良币——信息不对称

挨板子的差别待遇——信息的传递及成本

先听好消息还是坏消息——信息披露

善于信息甄别，做经济学世界中的“人精”

第8章 从“对抗”走向“多赢”

——博弈

博弈里可怜的大猪——搭便车现象

少数者博弈：混沌系统中的制胜策略

新龟兔赛跑的启示——帕累托最优

旅行者的困境：越精明越吃亏

重复博弈：杜绝一次性交易

如何找到博弈的均衡点

第9章 房价的猜想，抓住看不见的手

——房产

房价，不能承受之重

安得广厦千万间——保障性住房

黑色的“小产权房”——擦边球空间的博弈

尾房，想说爱你不容易

租房，不做房奴好处多

巧用房贷，“房奴”变房主

第10章 总也走不出的经济学之“轨”

——交通

堵车是谁的错——公地的悲剧

一票难求：春运何时不再难

票贩子是“最可爱的人”

火车鸣笛扰民，可以不付任何代价

比尔·盖茨该坐头等舱

班机误点，损失凭什么让航空公司赔

第11章 福利能否贴心给力

——福利

高福利养懒汉

谁来关心弱勢的他们

带薪休假去旅游

被税收伤害的社会福利

如何让社会福利最大化

第12章 做一个懂消费的消费者

——消费

免费体验赚了你什么——引导消费

多吃牛羊肉——替代效应

相机为什么会带动胶卷消费——互补品

超前消费：花明天的钱，做今天的事

冲动消费：消费，有时无关理性

如何培养你的消费控制力

<<经济学改变生活>>

第13章 花的不是钱，是观念

——购物

超市的低价之谜

奢侈品：享受有差别生活的代价

优惠券，更“受惠”的是商家

团购：网聚力量，打捞实惠

购买衣物的“三字诀”：淘、试、侃

第14章 钱生钱，跑赢CPI与GDP

——投资

钱放银行，就是为他人做嫁衣裳

股票，最热门的投资主题

基金，最省心的投资方式

黄金，保值增值的宝贝

谁能给你风险“最小存在感”

债券投资没有“葵花宝典”

三种投资组合教你学会理性投资

让人趋之若鹜的“套汇”

第15章 用今天的钱打理明天的生活

——理财

理财：如何搭建你的金三角

神奇的财富增值工具——复利

概率当前，彩票赚还是保险赚

别让你的钱越存越少

不同收入水平，不同的理财规划

不同家庭阶段，不同的理财计划

第16章 当穷人，还是富人

——贫富

马太效应：强者愈强，弱者愈弱

富人赚钱的智慧——信用

必须时刻坚守的成本意识

马价十倍：善“借”才能成功

合理避税：其实你可以缴更少的税

第17章 如何才能拿高薪

——职业

大学生不如农民工

有效需求，工作不一定专业对口

不轻易辞职，不轻易换行业

树立个人品牌，打造核心竞争力

内卷化效应，警惕职场原地踏步

第18章 优秀的管理就是生产力

——管理

激励远比惩罚有效得多

即将报废的黑车为什么屡禁不止

“科学预测”败给了“巫师作法”

老板与经理人的对立合作

回避逆向选择的黑洞

第19章 人脉为何价值百万

<<经济学改变生活>>

——人际

成本与收益：为什么要送礼物给别人

中国人吃饭抢着付钱是为了面子吗

人脉资源：多个朋友多条路

“杀熟”事实的成立

别玩“零和”与“负和”的游戏

第20章 爱情，那场美丽的交易

——爱情

恋爱是个函数

彩礼涨，苦了新郎，愁坏爹娘

性是一块嚼在嘴里的口香糖

越来越多的人同居了

婚姻中的买卖市场

离婚源于最优化的悖论

第21章 生存压力下的商业交锋

——竞争

没有竞争对手的生活是一种幸福

商家也爱凑热闹

免费的午餐考验商家的智商

价格联盟协议相当于一纸空文

24小时营业的商店

在“红海”中寻找新的出路

第22章 被知识软禁，还是被经济软禁

——教育

人力资本收益：一颗螺钉何以价值千元

民工荒：知识真的不值钱了吗

本科学历，到底该不该考研

素质 = 工资：毕业后的第二次高考

投资回报：理性充电

第23章 风暴来袭能否独善其身

——危机

华尔街怎么就喝醉了

难以忘却的记忆——“大萧条”

悄无声息的“反热钱战争”

美国一发烧，全球都感冒

唇亡齿寒，中国的“切肤之痛”

第24章 现在，幸福了吗

——幸福生活

幸福可以衡量吗

有钱人生活得更幸福吗

幸福抑或痛苦——效用天平

幸福的来源：一个国度对经济学的态度

今天，你幸福了吗

附录 生活中离不开的经济学关键词

凯恩斯主义

经济自由度指数

滞胀

<<经济学改变生活>>

虚拟经济
衍生金融工具
期货
期权
利率互换
远期利率协议
蛛网理论
费雪效应
奥肯定理
奥卡姆剃刀定律
阿罗不可能定律
菲利普斯曲线
棘轮效应
鲑鱼效应
热炉效应
木桶效应
霍布斯选择
公共信息
尾数定价
懦夫博弈
更大笨蛋理论
产品生命周期

<<经济学改变生活>>

章节摘录

第8章从“对抗”走向“多赢”——博弈 博弈，按照字面解释就是局戏和围棋。

作为一种经济学的决策方法，在博弈中，每个局中人都如下围棋一样，你走一步，对方走一步，根据对方的行动做出下一步行动。

只有充分考虑了对方的决策，并依据对方决策来决定自己的应对策略，才能变被动为主动，甚至从单纯胜负对抗走向共赢的和局。

博弈里可怜的大猪——搭便车现象 猪圈里，有一大一小两头猪。

在猪圈的一头有猪食槽，另一头有控制猪食供应的踏板。

如果一只猪去踩踏板，另一只猪就有机会抢先吃到食物。

当小猪踩踏板时，大猪会在小猪跑到食槽之前吃光所有的食物；若是大猪踩踏板，则还有机会在小猪吃完落下的食物之前跑到食槽，争吃一点残羹。

那么，在两猪都有智慧的前提下，最终去踩踏板的会是大猪还是小猪呢？

答案是，大猪选择踩踏板，小猪选择等待。

因为对于小猪来说，选择去踩踏板将一无所获，相反，不踩踏板反而能吃上食物。

而对于大猪而言，无论谁踩踏板，它都能吃上食物。

问题是当小猪不干的时候，它只能选择自己亲力亲为，毕竟踩踏板总比不踩强。

故事中讲的是有名的智猪博弈。

大小两只猪的智斗，体现了以猪圈为背景的小社会中的博弈。

故事中，小猪不参与竞争，而是舒舒服服地等在食槽边吃东西；大猪为一点残羹不知疲倦地奔忙于踏板和食槽之间。

看起来，十分不公平，却反映了社会上普遍存在的一种现象，即搭便车现象。

在搭便车现象中，免费搭乘者就是得到某种收益却回避为此支付的消费者或企业。

在经济学领域中，这可以看做先进入企业投资的一种外溢效应。

后进入企业可能会在产品和工艺研发、顾客教育、员工培训、政府审批、基础投资等多方面比先进入企业节省大量投资却同样可以受益。

这大大削弱了先进入企业的竞争力和利润，也削弱了先进入企业进行早期投资的动力。

但是对于后进入企业尤其是小企业来说搭便车无疑是一种后动优势。

一些精明的小企业经营者会等待一些大企业首先开发市场，然后自己紧随其后，迅速占领市场。

搭便车现象，若从经济学的角度来解释也是有原因的。

在市场经济中，取得市场上的信息必须付出时间和精力成本。

而作为中小企业者，为了得到相同的利益却不愿意付出这些成本。

像有的皮包是著名的品牌，它拥有自己富有宣传性的名称和样式，形成了良好的品牌形象。

而这一切，必然是建立在对品牌形象及产品质量的大量投入之上的。

那些中小企业者因为对产品的生产、营销等信息获得并不多，也无法独立负担庞大的生产营销费用。

所以更愿意以直接仿冒的产品进入市场。

这些搭便车者的存在，从某种程度上对消费者有利，因为人们可以享有价格低廉、更多样化的商品，但对于想买真品的消费者和生产真品的厂家来说，是非常不利的。

生产真品的厂家，也会选择一些方法来阻止搭便车的现象出现。

例如，每当推出新的产品时，厂商会开通辨别真假的电话或者网站让消费者自己去辨别。

再例如，企业会利用法律中的“竞业条款”来防止内部员工和其他人对商业机密的偷取，社会会加大对搭便车现象的严厉惩罚等，都将对类似现象实现抑制。

据人民网《人民日报》的报道，2008年4月，为了迎接“4·26”世界知识产权日，我国31个省、直辖市、自治区省会城市组织开展了集中销毁侵权盗版及非法出版物活动。

据悉，此次销毁行动规模巨大，全国各地销毁侵权盗版和非法出版物总量达4718万件，是目前规模最大的一次销毁活动。

销毁数量超过100万件的省、自治区、直辖市有17个，分别是广东、广西、上海、湖北、江苏、北京、

<<经济学改变生活>>

浙江、福建、江西、湖南、四川、安徽、重庆、辽宁、甘肃、天津、贵州，其中广东最多，达1200万件。

北京主会场销毁非法出版物数量为200万件。

另外，我们并不能把一些事情都想得那么理所当然。

事实上，搭便车现象是无处不在的，很多时候，我们也是在搭别人的便车，只是没有发觉而已。

比如，在集体中，并不是每个人都在努力工作，但大家却在平均分配收益。

可见，不论在何种领域里，都存在着搭便车的现象，只是，当人们想尽办法要阻止别人搭便车的时候，是否检视了自己的行为？

随着整个社会制度的不断完善，限制和减少搭便车现象将是未来发展的一种趋势，所以，今后每个人在采取行为时，都应避免“搭便车”，对企业如是，对个人如是。

少数者博弈：混沌系统中的制胜策略 美国著名的经济学专家阿瑟教授（W.B.Arthur）1994年在《美国经济评论》发表的《归纳论证的有界理性》一文中首次提出这样一个博弈模型：有100个人很喜欢泡酒吧。

假定酒吧的容量是60人，如果某人预测去酒吧的人数超过60人，他的决定是不去，反之则去。

这100人如何作出去还是不去的决定呢？

这个博弈的前提条件做了如下限制：每一个参与者面临的信息只是以前去酒吧的人数，因此，他们只能根据以前的历史数据，归纳出此次行动的策略，没有其他的信息可以参考，他们之间更没有信息交流。

这个博弈的每个参与者，都面临着这样一个困惑：如果许多人预测去的人数超过60，而决定不去，那么酒吧的人数会很少，这时候作出的这些预测就错了。

反过来，如果有很大一部分人预测去的人数少于60，他们因而去了酒吧，则去的人数会很多，超过了60，此时他们的预测也错了。

因而一个作出正确预测的人应该是，他能知道其他人如何作出预测。

但是在这个问题中每个人预测时所面临的信息来源都是一样的，即过去的历史，同时每个人无法知道别人如何作出预测，因此所谓正确的预测几乎不可能存在。

阿瑟教授通过真实的人群以及计算机模拟两种实验得到了两个迥异的、有趣的结果。

在对真实人群的实验中，实验对象的预测呈有规律的波浪状形态。

虽然不同的博弈者采取了不同的策略，但是其中的共同点是这些预测都是用归纳法进行的。

在这个实验中，更多的博弈者是根据上一次其他人作出的选择而作出这一次的预测。

然而，这个预测已经被实验证明在多数情况下是不正确的。

那么，在这个层面上说明，这种预测是一个非线性的过程。

所谓这样一个非线性的过程是说，系统的未来情形对初始值有着强烈的敏感性，这就是人们常说的“蝴蝶效应”。

通过计算机的模拟实验，得出了另一个结果：起初，去酒吧的人数没有一个固定的规律，然而，经过一段时间后，这个系统去与不去的人数之比接近于3:2，尽管每个人不会固定地属于去或不去的人群，但这个系统的这个比例是不变的。

如果把计算机模拟实验当做更为全面的、客观的情形来看，计算机模拟的结果说明的是更为一般的规律。

生活中有很多例子与酒吧博弈的道理是相通的。

“股票买卖”、“交通拥挤”以及“足球博彩”等问题都是这个模型的延伸。

对这一类问题一般称之为“少数人博弈”。

“少数人博弈”是改变了形式的酒吧问题。

在股票市场上，每个股民都在猜测其他股民的行为而努力与大多数股民不同。

如果多数股民处于卖股票的位置，而你处于买的位置，股票价格低，你就是赢家；而当你处于少数的卖股票的位置，多数人想买股票，那么你持有的股票价格将上涨，你将获利。

在实际生活中，股民采取什么样的策略是多种多样的，他们完全根据以往的经验归纳得出自己的策略。

<<经济学改变生活>>

在这种情况下，股市博弈也可以用少数者博弈来解释。

新龟兔赛跑的启示——帕累托最优 在古代的一个村庄，有两个猎人。

为了使问题简化，假设主要猎物只有两种：鹿和兔子。

如果两个猎人齐心协力，忠实地守着自己的岗位，他们就可以共同捕得一只鹿：要是两个猎人各自行动，仅凭一个人的力量，是无法捕到鹿的，但可以抓住4只兔子。

从能够填饱肚子的角度来看，4只兔子可以供一个人吃4天；1只鹿如果被抓住将被两个猎人平分，可供每人吃10天。

也就是说，对于两位猎人，他们的行为决策就成为这样的博弈形式：要么分别打兔子，每人得4；要么合作，每人得10。

如果一个去打兔子，另一个去打鹿，则前者收益为4，而后者只能是一无所获，收益为0。

在这个博弈中，要么两人分别打兔子，每人吃饱4天；要么大家合作，每人吃饱10天，这就是这个博弈的两个可能结局。

通过比较“猎鹿博弈”，明显的事实是，两人一起去猎鹿的好处比各自打兔的好处要大得多。

用一个经济学术语来说，两人一起去猎鹿比各自去打兔更符合帕累托最优原则。

帕累托是意大利的一位经济学家，他最伟大的成就，是提出了“帕累托最优”这个理念。

所谓帕累托最优，指的是资源分配的一种理想状态。

一旦达到了这种理想状态，再想要使某些人的处境变好，就必定要使另外某个人处境变坏。

换句话说就是，你的得到是以他人的失去为代价的。

在某种意义上，我们可以认为，帕累托最优是一个兼顾公平与效率的“理想王国”。

相反，如果还可以在不损害其他人的情况下改善某人的处境，我们就可以认为资源尚未被充分利用，这时就不能说已经实现了帕累托最优。

猎鹿博弈启示我们，双赢的可能性是存在的，而且人们可以通过采取各种举措达成这一局面。

但是，有一点需要注意，为了让大家都赢，各方首先要做好有所失的准备。

在一艘将沉的船上，我们所要做的并不是将人一个接着一个地抛下船去，减轻船的重量，而是大家齐心协力地将漏洞堵上。

因为谁都知道，前一种结果是最终大家都将葬身海底。

在全球化竞争的时代，共生共赢才是企业的重要生存策略。

为了生存，博弈双方必须学会与对手共赢，把社会竞争变成一场双方都得益的“正和博弈”。

厉以宁曾经讲过新龟兔赛跑的故事：龟兔赛跑，第一次比赛兔子输了，要求赛第二次。

第二次龟兔赛跑，兔子汲取经验，不再睡觉，一口气跑到终点。

兔子赢了，乌龟又不服气，要求赛第三次，并说前两次都是你指定路线，这次得由我指定路线跑。

结果兔子又跑到前面，快到终点了，一条河把路挡住，兔子过不去了，乌龟慢慢爬到了终点，第三次乌龟赢。

于是两个就商量赛第四次。

乌龟说，咱们老竞争干吗？

咱们合作吧。

于是，陆地上兔子驮着乌龟跑，过河时乌龟驮着兔子游，两个同时抵达终点。

这个故事告诉我们双赢才是最佳的合作效果，合作是利益最大化的武器。

许多时候，对手不仅仅只是对手，正如矛盾双方可以转化一样，对手也可以变为助手和盟友，微软公司对苹果公司慷慨解囊就是一个最好的案例。

如同国际关系一样，商场中也不存在永远的敌人。

作为竞争的参与者，每个人要分清自己所参与的是哪种博弈，并据此选择自己最合适的策略。

有对手才会有竞争，有竞争才会有发展，才能实现利益的最大化。

如果对方的行动有可能使自己受到损失，应在保证基本得益的前提下尽量降低风险，与对方合作。

旅行者的困境：越精明越吃亏 经常乘飞机的朋友会发现，托运的行李会不翼而飞或者里面有些易损的物品遭到损坏，是很麻烦的事情，向航空公司进行索赔，航空公司一般是根据实际价格给予赔付，但有时某些物品的价值不容易估算，且物件又不大，那该怎么办呢？

<<经济学改变生活>>

有两个女孩A和B互不认识，各自在旅行时在同一个瓷器店购买了一模一样的两个瓷器。

瓷器在飞机托运过程中不慎被损坏，航空公司决定向两位女孩做出赔偿。

因为没有发票等价格凭证，航空公司约莫估算了价值应该在1000元以内，并分别找到这两位小姐，让她们把瓷器的价格分别写下来。

航空公司认为，如果这两个小姐都诚实可信的话，提供的价格应该一样。

如果不一样，则必然有人说谎。

在至少一人说谎的情况下，写下价格较低的那个小姐应该相对更加可信。

此时航空公司将采用较低的价格作为赔偿金额，同时对给出更低价格的小姐给予200元的奖励。

两位小姐也是理性人，她们也打起了小算盘。

她们购买瓷器的真实价格是888元，但航空公司认为这个瓷器最高可价值1000元，如果自己给出的价格比另一个人低的话，就可以额外再得到200元。

于是这两个极其聪明的女孩相互算计，各自认为最后的结果是填689元，因为在原价888元的情况下，填689元是最后底线，加上奖励的200元，就是889元，还能赚1元，至少不亏。

她们都暗自为自己最终填了689元而感到兴奋不已，没想到，航空公司收到她们的损失申报，发现两个人都填了689元，料想这两个人都是诚实守信的好姑娘，就给每人赔偿了689元。

这个就是著名的“旅行者困境”博弈模型。

当然现实生活中未必会真的出现这种超级精明的人，可以算到几十步以外，而作出自认为最终的最优策略。

可能人们往往只能算计到中间某个价格，不至于会这么低，但其实道理是一样的。

“旅行者困境”告诉我们：人们在为私利考虑的时候不要太“精明”，因为精明不等于高明，太精明往往会坏事。

比如我们的古语说“逢人只说三分话，未可全抛一片心”，这当然足够理性，但如果每个人都这样“理性”的话，那么每个人得到的都将是“三分真话”，这无疑会极大地增加人们的交际成本。

所以，对于纯粹的“理性”，我们也要辩证地看待，否则事情的结果会与初衷大相径庭，非但损人，而且不利己。

有时候，人更需要有一种合作的大度，尽管人都是“自利”的，但一个真正聪明的人的“自利”应该具有前瞻性和远见，能预测事物发展的趋势。

在这个“旅行者困境”中，尽管各自“自利”的选择都是去算计对方，但一个聪明的人应该能够预计到互相算计的后果只能使她们共同的博弈对象——航空公司渔翁得利。

生活中，总有一些人，他们处处要显得比别人更加神机妙算，更加取巧投机，总在算计别人，以为别人都不如他们聪明，而可以从中揩点油，讨点便宜。

博弈论本来是想告诉人们怎样变得更“聪明”，如何判断人与人之间的利益关系和作出对自己最有利的选择，但恰恰是这个教人“聪明”的学问却告诫大家，做人不能太“精明”了，否则得不偿失，聪明反被聪明误，弄巧成拙。

重复博弈：杜绝一次性交易 在美国，任何一个售报机，都是一个铁盒子。

所有的报纸都在里面，放一个硬币就可以全部打开，取一张之后再把它关上。

这是根据美国的国情设计的，美国人不会扔一个硬币，却拿两份报纸。

但是也有例外——中国人聚居地的中国饭店、中国商店门口，就是一种特殊设计的售报机，一个硬币只拿得出一张报纸。

关于此事，在美国的华人报纸上引发了诸多议论，其中一个华人讲述了在半小时里，他如何眼睁睁地看着同胞们“免费”取光了一大堆报纸。

国内还发生了一则与上述事例相反的事件：一个叫王波的卖报摊主把自己在成都近郊金名苑市场小区门口的报摊办成了“无人报摊”，报架上写了“请给5角买报”的油漆字，还放了一个装钱的口袋。

三年来，这个报摊每天都会卖出报纸100多份，但从来没有少过钱。

关于王波卖报摊的“奇迹”，有人将其归因为小区居民素质高，但一位长期在附近蹬三轮车的师傅却说：“是市场门口人多不敢随便拿。”

<<经济学改变生活>>

”诚信报摊位于市场门口，来往的人很多，而且旁边有几家商铺，“那么多人盯着，哪个敢拿？”

”其实比起“素质高”，关于“不敢拿”的判断，似乎更为符合常理。

我们可以把这个“诚信报摊”看做摊主与买报人之间的博弈，从博弈过程来看，“诚信报摊”成立第一天那种“每个博弈者都只关心一次性支付的简单博弈”已经转变成了“重复的、连续进行的博弈”，连续博弈的过程中，偷报者必然会担心卖报人可能采取暗中观察、抓住偷报者示众等报复措施，所以会理性地克制投机行为、选择诚信与合作，于是必然就出现了双方都诚信的博弈结果。

那么，为什么美国的无人售报箱中的报纸会被中国人拿光呢？

莫非中国人在自己国家内诚信，到了美国就不诚信？

这是因为美国售报箱的位置多设在流动人口比较多的地方，而一个人之所以敢从售报箱中拿走所有的报纸，原因就在于这周围的人都是过客，没有人认识他，明天也不会再从这个售报箱拿“免费”报纸。

也就是说，这是一个单次博弈，而非重复博弈。

当发生有限次的博弈时，只要临近博弈的终点，博弈双方会采取不合作策略的可能性加大。

因为一次性博弈的大量存在，引发了很多不合作的行为。

在现实的世界中，所有真实的博弈只会反复进行有限次，没有人知道博弈的具体次数。

既然不存在一个确定的结束时间，那么这种相互的博弈一定会持续下去，博弈双方往往会采取合作的方式，实现阶段性的成功。

因此，从博弈的角度出发，只要仍然存在继续合作的机会，背叛将会受到抑制。

重复博弈可以解释很多商业行为。

我们可以发现在车站和旅游景点这些人群流动性比较大的地方，不但商品和服务质量差，而且假货横行，因为商家和顾客没有“下一次”的博弈机会。

旅客因为质优价廉而再次光临的可能性微乎其微，因而，大多数人的选择是：“一锤子买卖”，不赚白不赚！

一次性买卖往往发生在双方以后不再有买卖机会的时候，特点是尽量牟取暴利并且带有欺骗性。

而靠“熟客”、“回头客”为主要顾客群的厂商，他们一般会通过薄利多销的行为使得双方能继续合作下去，他们一般不会选择“宰客”。

一般而言，在经历多次的博弈之后，会达到一个均衡点。

在这个均衡点上，每个参与者的策略是最好的，此时没有人愿意先改变或主动改变自己的策略。

也就是说，此时如果他改变策略，他的收益将会降低，每一个理性的参与者都不会有单独改变策略的冲动。

因此，在经历了多次的重复博弈后，博弈的双方都不希望这种最优状态发生改变，这种相对稳定的结构会一直持续下去，直到博弈的终点。

如何找到博弈的均衡点 有一位天才数学家被精神分裂症困扰了后半辈子，他的妻子一直支持着他，最后帮助他走出了精神的泥沼。

这个故事被拍成了电影，就是获得奥斯卡最佳影片奖的《美丽心灵》。

人们在关注这部电影的同时，也了解了电影的原型——1994年诺贝尔经济学奖的获得者约翰·纳什。

1948年约翰·纳什进入普林斯顿大学，其研究成果是题为《非合作博弈》（1950）的博士论文。

在这篇博士论文的基础上，纳什又发表了《n人博弈中的均衡点》（1950）和题为《非合作博弈》（1951）的两篇论文。

纳什在上述论文中，介绍了合作博弈与非合作博弈的区别。

他对非合作博弈最重要的贡献是阐明了包含任意人数局中人和任意偏好的一种通用解概念，也就是不限于两人零和博弈。

假设有n个局中人参与博弈，在给定其他人策略的条件下，每个局中人选择自己的最优策略（个人最优策略可能依赖于也可能不依赖于他人的策略），从而使自己利益最大化。

所有参与者的最优策略构成一个策略组合，这个策略组合即是纳什均衡。

在达到纳什均衡的情况下，没有任何单个参与人有积极性去选择其他策略，从而没有任何人有积极性打破这种均衡。

<<经济学改变生活>>

这是一种稳定的结构，在别人不动的情况下，没有人有兴趣动。

从实质上看，纳什均衡是一种非合作博弈状态。

纳什均衡理论奠定了现代主流博弈理论和经济理论的基础，正如克瑞普斯在《博弈论和经济建模》一书的引言中所说的：“在过去的一二十年内，经济学在方法论以及语言、概念等方面，经历了一场温和的革命，非合作博弈理论已经成为范式的中心……在经济学或者与经济学原理相关的金融、会计、营销和政治科学等学科中，现在人们已经很难找到不懂纳什均衡能够‘消费’的领域。”

纳什均衡理论改变了经济学的语言和表达方法。

在进化博弈论方面相当有造诣的坎多利对保罗·萨缪尔森的名言“你甚至可以使一只鸚鵡变成一个训练有素的经济学家，因为它必须学习的只有两个词，那就是‘供给’和‘需求’”，曾做过一个幽默的引申，他说：“现在这只鸚鵡需要再学一个词，那就是‘纳什均衡’。”

在纳什均衡的概念提出之前，经济学占统治地位的是“斯密信条”。

即在“看不见的手”指引下，最终会促进社会整体福利的改进。

个人理性与集体理性不矛盾，并且二者相互促进。

但纳什均衡表明：个人出于自利的目的，并不总是能促进集体的福利。

相反，我们在追求自身福利的同时，会损害集体的福利，进而损坏个人的福利。

显然，这种情况下个人理性与集体理性有矛盾。

纳什均衡是一种常见的均衡。

在纳什均衡点上，每个参与者的策略是最好的，此时没有人愿意先改变或主动改变自己的策略。

也就是说，此时如果他改变策略，他的收益将会降低，每一个理性的参与者都不会有单独改变策略的冲动。

与重复提出的占优策略均衡一样，纳什均衡不仅要求所有的博弈参与人都是理性的，而且要求每个参与人都了解其他参与人也都是理性的。

在占优策略均衡中，不论其他参与人选择什么策略，一个参与人的占优策略都是他的最优策略。

显然，这一策略一定是其他参与人选择某一特定策略时该参与人的占优策略。

因此，占优策略均衡一定是纳什均衡。

在重复剔除的占优策略均衡中，最后剩下的唯一策略组合，一定是在重复剔除严格劣策略过程中无法被剔除的策略组合。

因此，重复剔除的占优策略均衡也一定是纳什均衡。

P80-90

<<经济学改变生活>>

媒体关注与评论

经济学是方法，而不是教条；经济学是心灵的仪器，是思维的工具，能帮助人们推导出正确的结论。

——英国经济学家 约翰·凯恩斯 经济学不能直接给你带来财富，但能促使你像经济学家一样思考，更好地理解这个世界，更加聪明地安排自己的工作和生活。

——美国经济学家 保罗·萨缪尔森 经济学是一门迷人的科学，最令人着迷的是，经济学的基本原理是如此地简单，只要一张纸就可以书写完毕，而且任何人都可以了解。

然而，真正了解的人又何其少。

——诺贝尔经济学奖得主 米尔顿·弗里德曼 经济学知识是一门每个做大事或做小事的人都需要懂得一点的学问，只有那些准备上荒岛去开荒且不与外界社会往来的人，学习经济学才会成为多余的事

。

——著名经济学家 茅于軾 学经济学不累，用经济学颇爽。

——著名经济学家 梁小民

<<经济学改变生活>>

编辑推荐

写给中国人的简明生活经济学。

洞悉大背景大趋势下的经济智慧和财富逻辑，一次精彩的经济学之旅，让你学会像经济学家一样思考生活，开启幸福生活之门。

随着经济全球化和市场经济的发展，经济学的价值正与日俱增，人们也越来越意识到学习经济学的紧迫性。

因此，陈赓拓编写了《经济学改变生活：大背景大趋势下的经济智慧和财富逻辑》这本融趣味性、知识性、全面性和实用性为一体的经济学普及读物。

通过阅读本书，您将在轻松愉悦的过程中理解经济学、掌握经济学，并运用经济学知识改变您的生活

。

<<经济学改变生活>>

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>