

简单的 博弈论

创造最佳决策的技术

戦略的思考の技術
ゲーム理論を实践する



YZLI0890122220

博弈论日本第一

[日] 梶井厚志◎著 吴麒◎译

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



中国人民大学出版社
China Renmin University Press

简单的 博弈论

战略的思考の技術
ゲーム理論を实践する



YZLI0890122220

厚志◎著 吴麒◎译

中国人民大学出版社
·北京·

图书在版编目(CIP)数据

简单的博弈论 / (日) 梶井厚志著, 吴麒译. —北京: 中国人民大学出版社, 2012

ISBN 978-7-300-14883-0

I. ①简… II. ①梶… ②吴… III. ①博弈论 IV. ①O225

中国版本图书馆CIP数据核字 (2011) 第268045号

简单的博弈论

[日] 梶井厚志 著

吴麒 译

Jiandan de Boyilun

出版发行 中国人民大学出版社
社 址 北京中关村大街31号 邮政编码 100080
电 话 010-62511242 (总编室) 010-62511398 (质管部)
010-82501766 (邮购部) 010-62514148 (门市部)
010-62515195 (发行公司) 010-62515275 (盗版举报)
网 址 <http://www.crup.com.cn>
<http://www.ttrnet.com> (人大教研网)
经 销 新华书店
印 刷 涿州市星河印刷有限公司
规 格 145mm × 210mm 32开本 版 次 2012年2月第1版
印 张 8.125 插页2 印 次 2012年2月第1次印刷
字 数 152 000 定 价 36.00元

版权所有 侵权必究 印装差错 负责调换

常常阅读我们图书的读者一定都记忆犹新，2008年以前出版的图书中，都放置了一篇题为“一切为了您的阅读体验”的文章，文中所谈，如今都得到了读者的广泛认同，也得到了出版业内同行的追随。

在我们2008年以后的新书以及重印书中，读者会看到这篇“一切为了您的阅读价值”；而对于我们图书的新读者，我们特别在整本书的最后几页，放置了“一切为了您的阅读体验”的精编版。今后，我们将在每年推出崭新的针对读者阅读生活的不同设计和思考。

★ 您知道自己为阅读付出的最大成本是什么吗？

★ 您是否常常在阅读过一书籍后，才发现不是自己要看的那一本？

★ 您是否常常发现书架上很多书籍都是一时冲动买下，直到现在一字未读？

★ 您是否常常感慨书籍的价格太贵，两百多页的书，值三十多元钱吗？

一 阅读的最大成本

读者在选购图书的时候，往往把成本支出的焦点放在书价上，其实不然。**时间才是读者付出的最大阅读成本。**

阅读的时间成本=选择图书所花费的时间+阅读图书所花费的时间+误读图书所浪费的时间

二 选择合适的图书类别

目前市场上的**图书来源**可以分为**两大类，五小类**：

1. 引进图书：引进图书来源于国外的出版公司，多为从其他语种翻译成中文而出版，反映国际发展现状，但与中国的实际结合较弱，这其中包括三小类：

a) 教科书：这类书理论性较强，体系完整，但多为学科的基础知识，适合初入门的、需要系统了解一门学问的读者。



b) 专业书：这类书理论性、专业性均较强，需要读者拥有比较深厚的专业背景，阅读的目的是加深对一门学问的理解和认识。



c) 大众书：这类书理论性、专业性均不强，但普及性较强，贴近现实，实用可操作，适合一门学问的普通爱好者或实际操作者。

2. 本土图书：本土图书来源于中国的作者，反映中国的发展现状，与中国的实际结合较强，但国际视野和领先性与引进版相比较弱，这其中包括两小类，可通过封面的作者署名来辨别：



a) “著作”：这类图书大多为作者亲笔写就，请读者认真阅读“作者简介”，并上网查询、验证其真实程度，一旦发现优秀的适合自己的作者，可以在今后的阅读生活中，多加留意。系统地了解几位优秀作者的作品，是非常有益的。

b) “编著”图书：这类图书汇编了大量图书中的内容，拼凑的痕迹较明显，建议读者仔细分辨，谨慎购买。

老 阅读的收益

阅读图书最大的收益，来自于获取知识后，**应用于自己的工作和生活**，获得品质的**改善和提升**，由此，油然而生一种无限的**满足感**。

业绩的增长



一张电影票

职位的晋升



收益



花费



一顿麦当劳

工资的晋级



一本书



一次打车费

更好的生活条件



两公斤肉

序言

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，主张摒弃繁文缛节。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。

第一部分

策略性思考的基础

第1章 策略

3

- 策略性环境 3
- 策略指的是什么 9
- 策略集合的确定 11
- 对手的策略 13
- 策略性策略集合的操作 15
- 策略性地选择对手 20

第2章 预测与均衡

21

- 策略性思考方法的原则 21
- 策略的评价 22
- 预测与均衡 25
- 预测 29
- 预测的应用 33
- 抽象化和策略性分析 37

第3章 风险与不确定性

39

- 风险管理的原则 39
- 策略的不确定性 40
- 策略性地制造风险 45
- 双方在无法预测事物中的较量 50

第二部分

策略性经济分析的密码

第4章 动机

59

- 人的行动随着自身偏好改变 59
- 各种各样的动机 60
- 改变人行动的动机 63
- 动机契约 66
- 考察动机、找出真正的原因 70
- 在制造动机上下工夫 72
- 长期关系与附加条件的惩罚策略 76
- 合适的动机强度 78

第5章 承诺

82

- 自我约束 82
- 策略性环境与承诺 83
- 商品的买卖 85
- 可以信赖的承诺 86
- 谈判技巧 89
- 讨价还价的时机 93
- 利用第三方进行承诺 95
- 自我承诺的方法 97
- 如何让别人做出承诺 98
- 信赖的维持与承诺 99
- 承诺的失败与套牢 103

第6章 锁定 108

习惯养成终难改 108

偶然性锁定 111

锁定与信息 114

第7章 信号传递 119

有效传递自己的想法 119

信号有效的原因 120

有效的信号 123

请先给自己的信号一个成本 126

信号的相对成本与其效果 132

信号传递的数字举例 136

接受退货的原则与条件 139

资格证书的信号传递效果 143

信号的解析与信赖关系的维持 145

第8章 信号甄别与逆向选择 152

策略性探求对方的心理 152

信号甄别的例子 152

信号甄别的条件 155

消费者的筛选 157

保险与逆向选择的效果 164

逆向选择与数据解释 168

第9章 道德风险 173

如何控制无法看见的行动 173

契约中的道德风险 175

消除道德风险的动机契约 178

成果主义动机契约的例子 183

成果的选择与评价的客观性 185

道德与长期承诺 188

再谈动机契约 191

第三部分

策略性解读身边的经济学

第10章 价格竞争 197

- 价格战 197
- 价格维持的承诺 199
- 价格管制废除的预判效果 201
- 减产经营的承诺效果 205
- 围绕价格维持的博弈 207
- 通过差异化来避免价格竞争 210

第11章 拍卖 215

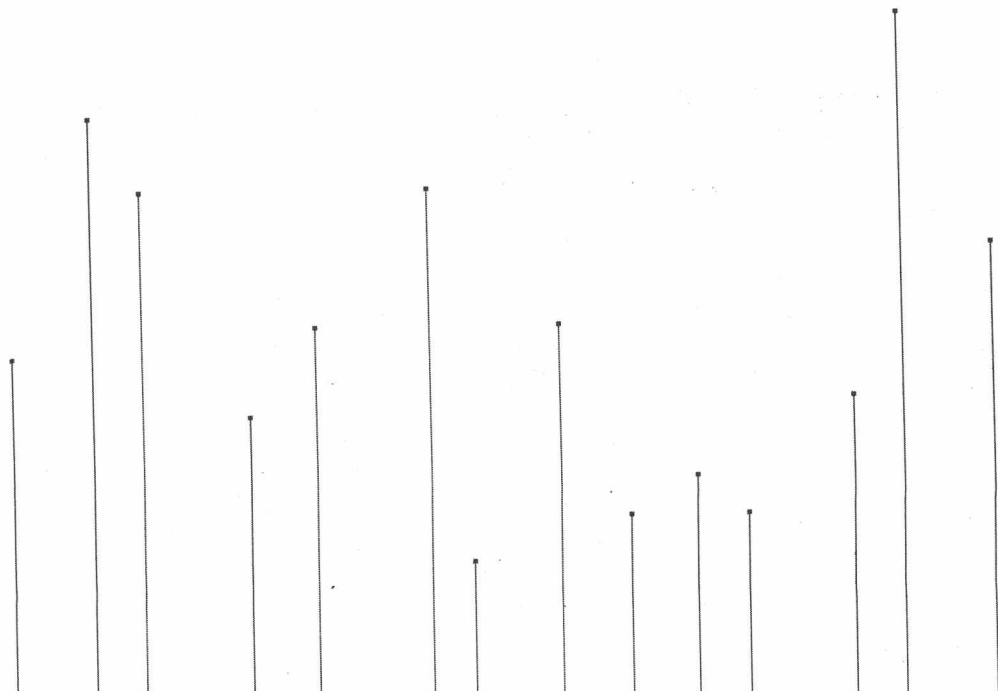
- 什么是拍卖 215
- 拍卖的基本策略结构 218
- 减价拍卖 223
- 竞标 227
- 网上拍卖自动竞价系统 228
- 拍卖策略结构中的微妙之处 233
- 网上拍卖的前景 236

后记 239

译者后记 241

第一部分

策略性思考的基础



第1章 策略

💡 策略性环境

商店的食品专卖柜在关门停止营业之际，总是会围绕着降价一事煞费苦心。每一家都希望能将这些食品当天售出，因此会在即将关门时对食品打折促销，因为隔夜的食品不新鲜，第二天根本就不会再有人买。但是，降价促销的时机不对又会对当天的销售额产生影响，所以商店不希望看到，在还有人愿意花原价购买的情况下对商品打折销售。而此时，在一旁蠢蠢欲动，等待出击的是这家店的老顾客们。他们会在自己想要买的商品的不远处徘徊，耐心地等着店家贴出降价的牌子。最后，也许店家也等得不耐烦了，这时店员便拿着降价20%的牌子，推着车从店内侧走出来。老顾客们也不含糊，紧跟着店员推车的节奏奔向自己想要买的东西，还不时提防着旁边的人，免得被他人抢了先机。这群消费者的敏捷身手，可以与在球场上积极防守的意大利足球队队员相媲美。

商店与这些老顾客们在商品价格上你攻我守的场景结构，会

因为另外一个消费群体的出现而打破，那就是上班族。这些上班族不知道商店有降价一说，或者根本就不在乎是否降价。因为他们的出现，商店也就突然没有了降价的理由。老顾客们对这些“单纯无知”的上班族们一般都是冷面相对，因为他们知道这群人一来就意味着商品可能不打折了，本来他们与商店之间在价格上所保持的一个制衡就被打破，事情朝着有利于商店的方向发展。

你不可不知的博弈论名词

戦略的思考の技術

策略性环境：我们把这种不仅仅由自己的行动，同时也由其他人的种种行动及想法来决定相互之间利害关系的环境，称为策略性环境。也就是说，在这个环境中，自己的利害关系，不仅取决于自己怎么做，同时也取决于他人怎么做。

策略性思考方式：要求每个人都应意识到自己处在这样一个策略性环境当中，并思考采取一个合理的行动。

策略性分析：是指将社会经济现象放在一个策略性环境当中，在策略性思考方式的指导下做出决定的一种分析方法。

在纷繁复杂的社会经济生活当中，我们能够肯定的是，任何人的行动都会对他人的利益产生影响，同时，他人的行动也肯定会对自已产生影响。即使在商城的食品摊上买一袋生鱼片，其中涉及的也不仅仅是你与这家商城的利害关系，同时也在无形中产

生了你与其他消费者的利害关系，因为你买了这袋生鱼片也就剥夺了他人买这袋生鱼片的权利。除非你是一个人在荒无人烟的孤岛上过着自给自足的生活，否则任何人都无法脱离这种利害关系。甚至即便是座孤岛，它的大气状况、周边的海洋环境也会受到某处其他人行动的影响。

所以，可以说我们身边所能观察到的任何事物，都是我们在策略性环境下做出决定后产生的结果，只是程度上有差异而已。换句话说，我们生活在这个社会中，不管是否喜欢，其实都是在不断地进行着策略性思考，找出有效的策略并付诸行动。一个公司，为了有效地定位自己的产品和产品价格，就必须预测竞争对手的行动。同时，公司在定位消费者群体，以及同消费者制订某种协议时，也要将竞争对手的顾客群考虑在内，只有这样才能做出有效的决策。

这种策略性决策不仅在商业中用得到，在我们的平常生活中也经常用到。就连去公司上班或者是去学校上学时穿什么样的衣服，也需要有这种决策。因为你的着装直接影响别人对你的态度，别人会根据你的穿着打扮对你表现出不同的行为态度。对于裙子的颜色与长短、领带与衬衫的搭配等问题，都需要考虑这种打扮会给其他人留下怎样的印象，然后再做出策略性的选择。自己不经意的一句话往往会造成一个无法预料的结果，这样的经历相信谁都有过。所以语言、表达方式的选择也是重要的策略性决

策。邀请谁、怎么去邀请、去哪里吃饭、和谁结婚、什么时候结婚、怎样教育自己的孩子等，这些事情都需要在考虑清楚利害关系之后才能做出明智的行动决策。

但是，并不是每个人都能意识到自己处在一个策略性环境中。人们是否理解了自己所在的策略性环境结构，是否能做出合理的决定，这一点也值得怀疑。即使那些实际行动是策略性思考的结果，实际上也有很多人没有注意到认识这种策略的意义何在。所以，我们首先要让读者对策略性思考有个初步的感觉，让他们看清身边的那些策略性环境的结构。

博弈论是在策略性环境下进行思考并做出决策的工具。2001年，一部叫做《美丽心灵》的电影让更多人知道了博弈论这个名词。20世纪20年代，冯·诺依曼（John Von Neumann，1903—1957）证明了博弈论的基本原理。20世纪四五十年代，《美丽心灵》的男主角约翰·纳什（John F. Nash）和另外一些研究者经过研究后，确定了博弈论的框架和方向。此后，博弈论就被运用于社会科学的各个方面，尤其是在经济学领域中极其盛行。

你不可不知的博弈论名词

战略的思考の技術

博弈论（game theory）：是在策略性环境下进行思考并做出决策的工具。