

<<行为博弈>>

图书基本信息

书名：<<行为博弈>>

13位ISBN编号：9787300072128

10位ISBN编号：7300072127

出版时间：2006-4

出版单位：人民大学

作者：科林·凯莫勒

页数：588

译者：贺京同

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>

<<行为博弈>>

前言

在2005年的暮春时节，我们终于完成了《行为博弈论》一书的翻译工作。这本书出自美国加利福尼亚理工学院的科林·F·凯莫勒（Colin F. Camerer）教授之手，同时也是近年来行为经济学领域中的一部重要文献。

行为博弈论是将行为及实验经济学与标准博弈理论相融合的结果，是行为经济学的重要组成部分。通过在标准的策略行为理论中纳入实验结果与心理学理论，可以使博弈论对个人或团体在各种策略条件下的行动做出与实际更为一致的解释和预测。

科林·F·凯莫勒是美国具有代表性的行为经济学家之一，尤其对行为博弈论具有深刻而独到的研究，是本领域的领军人物。

《行为博弈论》一书是他的代表性著作。

在书中，他对行为博弈论的前沿成果从理论和实证两个方面进行了系统的整理与总结，从而为读者展示了一个清晰的有关行为博弈论的研究框架。

作者在本书中重点从三个方面对行为博弈论展开论述：一是有关道德责任与报复心理是如何影响人们讨价还价和彼此信任的理论，二是有关人脑思维的有限性是如何对人的推理步骤产生约束的理论，三是有关人们如何通过经验学习来优化策略选择的理论。

同时，本书提供了大量鲜活的例子，来展现行为博弈论的强大解释力，其中包括：讨价还价、罢工、联合行动的协调方式、价格竞争和专利竞争、企业融资，以及在商业活动或日常生活中个人信誉的建立。

<<行为博弈>>

内容概要

博弈论，作为对策略选择的标准化研究，起始于20世纪40年代，其方法是考察无情感的“天才”在博弈中应如何行动。

但是这种方法却忽视了带有情感和有限预见力的一般群体在博弈中究竟会如何行动，这个问题直到近年来才被提及。

本书首次所做的有意义的尝试弥补了这种缺陷。

科林·凯莫勒是本领域的领军人物之一，他利用心理学原则以及数以百计的实验研究来建立有关互惠行为、有限策略选择以及学习过程的数理化理论，这有助于推断真实世界中的个人或团体在各种策略条件下会如何行动。

作者吸纳了大量研究策略行为的前沿成果，使得行为经济学的实验科学向前迈进了重要一步。

作者行文流畅，语言平实易懂。

行为博弈有三个方面在本书中得到了明确的强调：一是有关道德责任与报复心理是如何影响人们讨价还价和彼此信任的数理化理论的；二是有关人脑的有限性是如何对人的推理步骤“我认为他会认为……”产生约束的理论；三是有关人们如何通过经验学习来优化策略选择的理论。

有这样一些策略互动可以通过行为博弈论来进行解释，包括讨价还价、在纸牌与体育比赛中的欺诈、罢工、习俗(或惯例)对联合行动的协调方式、价格竞争和专利竞争，以及在商业活动或日常生活中个人信誉的建立。

介绍标准博弈论的书籍非常之多，其方法是假定理想化的理性行为者参与博弈。

而本书的出发点却是独特的，它在标准的策略行为理论中融入了实验结果与心理学。

无论是专业的经济学家，还是经济学、管理学、心理学、政治科学、人类学和生物学方面的学者和学生，如果想要更加全面地理解策略思维，那么就会发现阅读本书是极其必要的。

<<行为博弈>>

作者简介

科林·F·凯莫勒 (Colin F. Camerer) 是美国加利福尼亚理工学院的A·Rea和1e1a G·Axline贸易经济学教授，也是美国具有代表性的行为经济学家之一，他在本书中为研究者提供了大量开放性的研究课题。

<<行为博弈>>

书籍目录

第1章 导论 1.1 博弈论的价值所在 1.2 三个例子 1.3 实验规则和行为博弈论 1.4 结论 附录第2章 独裁者、最后通牒与信任博弈 2.1 最后通牒与独裁者模型：基本的结果 2.2 实验方法论因素 2.3 人口统计因素 2.4 文化因素 2.5 描述性因素：说明与语境 2.6 结构因素 2.7 信任博弈 2.8 理论 2.9 结论第3章 混合策略均衡 3.1 早期的研究 3.2 当代的研究 3.3 主观随机化以及混合策略 3.4 明确的随机化 3.5 存在混合策略均衡的专利竞争和选址博弈 3.6 两个实际研究 3.7 结论第4章 讨价还价 4.1 非结构化讨价还价 4.2 结构化的讨价还价 4.3 在不完全信息下的讨价还价 4.4 结论第5章 占优可解博弈 5.1 简单占优可解博弈 5.2 选美比赛博弈 5.3 重复推理会减少支付的博弈 5.4 重复多多益善的情形：“脏脸”博弈 5.5 零和赌局中的“格劳乔·马克斯”定理 5.6 决策规则和结构化模型与推是等级 5.7 理论 5.8 结论 附录 在由件博弈中的原始选择与附加数据第6章 学习 6.1 学习理论 6.2 强化学习理论 6.3 信念学习 6.4 模仿学习 6.5 比较研究 6.6 经验加权吸引力(EWA)学习理论 6.7 对规则的学习 6.8 对估计值特性的计量研究 6.9 结论第7章 协调 7.1 匹配博弈 7.2 不对称参与者：性别战 7.3 市场进入博弈 7.4 不对称支付的顺序统计量博弈 7.5 对选择原则的选择 7.6 应用：路径依赖、市场采纳和企业文化 7.7 结论 附录：语言心理学第8章 信号传递和声誉 8.1 简单信号传递博弈和适应性动态过程 8.2 特殊的信号传递博弈 8.3 声誉的形成 8.4 结论第9章 结论：成果及展望 9.1 对结论的汇总 9.2 十大前沿的开放性问题 附录 实验设计细节参考文献索引

<<行为博弈>>

章节摘录

小结 在轮流出价的博弈中，首轮出价处于均分与均衡预测之间的某处，并且对结构参数不算敏感。

发生了一些拒绝行为，其后通常跟随着不利的还价。

学习并不显著，但在一项研究（宾莫尔等）与另一项被设计为即使首轮出价被接受、实验对象也要进入子博弈的研究（哈里森与麦卡布）是显著的，不过后者的研究并未在另一个博弈中（卡彭特）得到重现。

有三项实验的发现显示，有限的计算（或者对于讨价还价能力怎样由结构产生的有限认识力）能部分地解释对完美均衡的偏离。

首先，在许多实验中，参与者甚至都不会查看如果出价被拒绝，紧跟的下一个或两个阶段还将有多少可供分配；其次，当人类参与者与计算机对手讨价还价（于是“关闭”了对于公平的社会性偏好）时，他们仍然没有做出均衡的出价；再次，在接受了逆向归纳的训练之后，他们的确对计算机对手做出了均衡的出价（这说明他们在认知上的确有实施逆向归纳的能力，只是不会出于本能地这样做）。

4.2.3 随机终止 对于讨价还价中存在的贴现，一种解释是，参与者意识到存在一个外生的压力，它会以一个可知的概率突然终止讨价还价。

这样的例子包括在并购中受到的行政干预、突然出现的一个更好的交易伙伴、管理层的更新、客观存在的无序状态（比如交通的限制或交流的混乱等），或随机的情绪混乱。

对于这些混乱，参与者可以从统计上预期，但是一旦发生则很难抵制。

<<行为博弈>>

媒体关注与评论

科林·凯莫勒的《行为博弈》是本领域的一项重大成果。本书涉及的内容十分广泛，而作者本人也是执笔本书的不二人选。作者对心理学与经济学都有着深刻的了解，他不厌其烦地“讲通”了数以百计已被数理化的复杂观点。更为珍贵的是，作者对建立模型、进行实验、借助计量经济学以及其他的研究方法持积极的态度。如果本书能使读者对行为博弈论的全貌形成开放而系统的了解，那么仅此一点就能证明本书的价值所在。

——戴维·G·皮尔斯（David G. Pearce），耶鲁大学 这是一本相当优秀的著作，无论给多么高的评价都不算过分。

本书不但涵盖了大量的结论，而且在研究方法上也颇具远见卓识，全书还插入了许多相关并有趣的实例。

——乔恩·厄尔斯特（Jon Elster），哥伦比亚大学 本书文献丰富，从心理学和经济学两个方面，将大量针对多人策略互动的实验及理论研究进行汇总与综合，使博弈论成为一个接纳了更多经验证据的理论，并且更加适于应用。

对于高年级本科生和研究生来说，凯莫勒的著作可以作为博弈论及实验经济学课程的最佳教材或辅助读物。

——文森·克劳福德（Vincent Crawford），加利福尼亚大学

<<行为博弈>>

编辑推荐

作者在《行为博弈》中重点从三个方面对行为博弈论展开论述：一是有关道德责任与报复心理是如何影响人们讨价还价和彼此信任的理论，二是有关人脑思维的有限性是如何对人的推理步骤产生约束的理论，三是有关人们如何通过经验学习来优化策略选择的理论。

<<行为博弈>>

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>