

<<博弈论与电力企业管理>>

图书基本信息

书名：<<博弈论与电力企业管理>>

13位ISBN编号：9787508348315

10位ISBN编号：7508348311

出版时间：2006-9

出版时间：中国电力出版社

作者：赵勇

页数：222

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>

<<博弈论与电力企业管理>>

内容概要

本书在互动式场景中，通过游戏和练习讨论博弈论的基本概念和基本原理，通过博弈案例介绍博弈分析方法和博弈思维模式，并对企业战略定位、战略选择、风险管理、市场营销、企业文化等问题，给出博弈论的解释和改进措施。

本书将散落在众多专著中的博弈论思维精华集结在一起，同博大精深的中国传统文化相融合，形成独具特色的博弈思维方法和管理理念，帮助读者在迈进博弈论殿堂的同时，踏上管理创新之路。

本书可以为电力企业的管理决策和管理研究提供理论和实战的帮助，也可以作为其他行业的企业管理人员的参考。

对博弈论理论本身感兴趣的读者，也会发现本书是轻轻松松学习博弈论原理、建立和求解博弈模型的好帮手。

<<博弈论与电力企业管理>>

作者简介

赵勇，管理学博士、高级工程师、副研究员，中国华能集团公司技术经济研究院战略研究室副主任。曾先后就职于中国水电工程顾问集团公司、国电动力经济研究中心、清华大学。

<<博弈论与电力企业管理>>

书籍目录

序一序二前言第一章 管理也博弈 众说纷纭话博弈 在游戏中认识博弈 管理也博弈 寻找无为而治第二章 囚徒的竞争战略 从故事到博弈 囚徒困境 竞争, 别无选择第三章 智猪的战略定位 智猪博弈 舍弃下策 小猪的无为而治第四章 情侣的和谐文化 情侣博弈 挑战博弈论 合作与和谐第五章 斗鸡的蓝海战略 斗鸡博弈 开创蓝海 承诺行动第六章 战略调整的博弈演示 大道至简 成长的烦恼 僧人与水第七章 孙臧的风险意识 博弈论看风险 齐威王的风险无意识 孙臧的知己知彼第八章 “杨白劳”现象解读 穿过美丽的谎言的我的眼 学一点数学 两难不再难第九章 电力营销的鱼和熊掌 跑电量 拼电量 双管齐下第十章 市场壁垒的真与假 似是而非的博弈 相机行事 相信市场第十一章 破财免灾的长效机制 遭遇敲竹杠 半路杀出个程律师 破财免灾第十二章 走出囚徒困境 众里寻他千百度 蓦然回首 有限与无限第十三章 化干戈为玉帛 讨价还价 耐心的力量 谈判的技巧第十四章 商业巨人的较量 简单的寡头竞争 动态寡头竞争 信息不对称的寡头竞争 信息不对称的动态寡头竞争 一点说明第十五章 技术创新中的政府与企业 政府和企业的投资博弈 企业为主体的技术创新 为与不为第十六章 管理创新之路 聪明反被聪明误 沟通失灵 迷途知返 踏上管理创新之路附录 附录一：题外话 话题一：博弈论的辩证法思想 话题二：博弈论与决策论 附录二：练习题参考答案参考文献念奴娇·后记

<<博弈论与电力企业管理>>

章节摘录

寻找无为而治 博弈论(Game Theory)也称游戏理论、对策论、竞赛论。我们在前面已经对博弈有了足够的认识,那么会有一个顺理成章的推断——博弈论是关于博弈的理论。应该说,这样理解博弈论并没有太大的问题,而且跟有些教科书洋洋洒洒数万言却没有给出一个博弈论的定义相比,已经是非常难能可贵了。

但是,仅仅这样理解还是不够全面,因为这个“定义”只笼统地回答了博弈论研究的对象,并没有确切地界定博弈论研究的重点和目的。

我们先给出一个全面的定义。

博弈论,是研究多个理性决策主体的决策之间相互影响和相互作用以及这些决策的均衡的科学。

首先,博弈论要研究博弈;其次,博弈论重点要研究博弈的均衡,即纳什均衡。

研究和分析纳什均衡,是博弈论的目的和重点。

所以,我们学习博弈论的重点也是学习如何寻找纳什均衡,如何根据纳什均衡改进我们的管理流程。顺便提一下,眼下有些人成功地把现实问题归结为博弈,却非常可惜地不能得出纳什均衡,因而其研究成果及其结论也要打不少的折扣,有时甚至会得出似是而非的结论。

明白了博弈论的核心和重点之后,我们就可以给出博弈论的第二个定义,也是更简捷的定义。

博弈论,是关于纳什均衡的理论。

当然,博弈论还有其他各种形式的定义,比如,博弈论是研究理性决策人之间冲突与合作的数学,等等。

但是,我们更关注于博弈论的现实意义。

因为博弈论研究和分析的是博弈的纳什均衡,所以,才具备了指导我们改进管理的理论力量。

因此,我们也可以把博弈论理解为改进理性管理的工具。

前面讨论的纳什均衡的概念和实质,实际上阐述了博弈论的精髓。

假设博弈中的所有参与人事先达成一项协议,规定出每个人的行为规则。

如果这个协议构成一个纳什均衡,那么所有的当事人都会自觉遵守这个协议,因为给定别人遵守协议的情况下,没有人有积极性偏离协议规定自己的行动规则,这样的协议是自实施(Self-enforcing)的;如果这个协议不能构成一个纳什均衡,它就不可能自实施,因为至少有一个参与人会违背这个协议。

所以,不满足纳什均衡要求的协议是没有意义的。

当然,我们在管理实践中可以把协议理解为各种政策、规则、规章、制度、合同等,他们具有一个共同的特征,就是对个人和组织的行为起到或者试图起到规范、调整作用。

狭义的纳什均衡指的是完全信息静态博弈的纳什均衡,这是所有均衡概念的基础,也是非合作博弈论最重要的概念。

而广义的纳什均衡适用于所有类型的博弈。

下文中的纳什均衡一般是指广义的概念(有特别指明的除外)。

让我们回到管理上来。

管理的目的是什么?当然,不同的流派会有不同的答案。

在从西方引进、吸收和学习各种企业管理学说之后,人们不免会在众说纷纭之中陷入迷茫。

近年来一些学者和企业家里们重新把目光投向中国传统文化。

我理解,管理的目的其实很简单,就是一个字——治,即管理协调。

企业管理如此,公共管理也是如此。

不同的管理模式和管理流程可以实现不同层次的治。

在企业发展初期,以企业领导人的人格魅力和威望为主要手段,可以实现最基本的管理协调,即“人治”。

随着企业规模的扩大,企业发展历史的积淀,企业文化开始形成并不断丰富,以企业领导人和企业元老的价值观念和行为规范为主导的企业行为规范逐渐形成,并通过企业规章制度的方式固定下来,企业依靠一套相对完整的规章制度实现管理协调,我们可以称为“法治”,当然,这里的“法”是指企业

<<博弈论与电力企业管理>>

内部各种成文和不成文的行为规范。

企业文化的进一步深化和升华将形成企业哲学和企业道德观，深入企业员工内心，时刻影响着员工的价值观和行为准则，发挥着最基础的调整作用，这时的管理协调可以称为“德治”。

我们不能武断地说德治就是企业管理的最高境界，但是，可以肯定的是，从经济学的角度看，德治的成本显然要低于前面的人治和法治。

有没有管理的最高境界呢？我的回答是有，那就是无为而治。

如果无为能够实现企业管理的治，它的成本是不是最低的？作为一个管理者，你的工作强度是不是最低的？员工对你的抱怨是不是最少的？你的企业是不是最和谐的？那么，博弈论帮助我们改进管理靠的是什么？就是纳什均衡。

因为，纳什均衡就意味着无为而治。

从本质上说，我们研究管理、改进管理，就是要分析管理中的各种博弈，并且寻求其纳什均衡。

因为，一种管理机制的存在并且发挥作用，它本身必须是一种纳什均衡。

换言之，只有导致纳什均衡出现的管理机制才是可以自实施的管理机制，它不再需要外部的强制力，也不需要外部提供额外的激励。

这不就是无为而治吗？博弈论如何帮助我们改进管理呢？笼统地讲，博弈论主要从战略管理和风险管理两个角度为我们改进管理提供了理论支持和分析工具。

前面我们反复讨论的纳什均衡及其自实施性，就是我们改进管理的目标和理论支撑。

那么，按照纳什均衡的指引选择自己的战略，根据博弈的变化和新的纳什均衡调整原有的战略，就是不断地改进战略管理的过程。

无论是个人还是组织，在同其他人或组织博弈的时候，都面临着对方战略(行为)的不确定性，即其他参与人往往有着多个战略选择。

其他参与人选择不同的战略，不仅会改变他自己的支付(效用)，而且会对本企业产生影响。

当然，我们自己也有多种战略选择，我们希望在相互影响和相互作用之中，找到最优的战略。

在博弈论看来，法律、政策、规则等市场环境，对于同一行业内的不同企业而言，都是一视同仁的，而且具有相对的稳定性，这些构成了博弈的外部环境，往往通过假设条件得以反映。

相反，来自竞争对手、供货商、客户以及其他利益相关方(Stakeholders)在行动上的不确定性，对于不同的企业会构成不同的影响，这是我们要重点分析的外部风险。

博弈论的一切定义、定理、方法都是围绕着寻找纳什均衡展开的。

有时，还会出现多个纳什均衡，纳什均衡的多重性又是我们面临的另外一种风险。

随着博弈结构越来越复杂(从完全信息静态博弈、完全信息动态博弈、不完全信息静态博弈到不完全信息动态博弈)，随着纳什均衡越来越复杂(从狭义的纳什均衡到子博弈精炼纳什均衡、贝叶斯纳什均衡、精炼贝叶斯纳什均衡)，博弈论在不断探索应对纳什均衡的多重性的道路上实现了自身理论体系的丰富和完善，同时，也为风险管理提供了强大的理论支持。

博弈论把寻找纳什均衡的过程称为博弈分析，也就是用博弈论的思维预测参与人的合理行为。

不断地进行博弈分析就是博弈论给管理创新提供的不二法门。

下面给出了博弈分析的基本步骤(博弈分析三部曲)：(1)建立博弈模型；(2)求解纳什均衡；(3)给出解释。

把一个管理问题(或其他现实问题)用博弈论的语言写出来，也就是写成一个博弈，这是进行博弈分析的第一步。

博弈论针对不同类型的博弈发展和积累了不同的博弈表述方法。

学会博弈的表述方法也是我们熟悉和掌握博弈思维的第一步。

在第三章和第四章的讨论中，我们将发现建立博弈模型不再神秘莫测，相反，这一过程充满了乐趣。需要事先提醒读者的是，博弈论没有办法、也不打算建立一个或者多个“规范”的数学模型，用以分析和解释丰富多彩的现实世界。

相反，博弈论更愿意针对个案建立具体的模型。

如果你习惯了决策论或规划论统一的数学模型和标准的解法，可能你在开始的时候对博弈模型的灵活性和多样性无所适从。

<<博弈论与电力企业管理>>

但是，有谁又能拒绝和否认大千世界的万千变化呢？建立博弈模型之后，就要采用有效的方法对模型进行求解。

对于不同的博弈，寻找纳什均衡的方法可以灵活多样、千差万别。

但是，基本的思路应该是有规律可循的，那就是“如果……那么……”的思路。

具体地说，我们在进行博弈分析时，必须对于所有的参与人重复“如果别的参与人选择这个战略，那么我就应该选择那个战略”的逻辑分析，当然，别忘了影响和作用的交互性，还要进行“如果我选择这个战略，那么其他参与人就会选择那个战略”的逻辑分析。

一旦对于所有的参与人和所有的战略，都完成了这样的分析，表现出僵局或者稳态特征的战略组合就会显露出来，那就是纳什均衡。

这样的叙述自然是索然无味、甚至令人憎恨的，但是后面几章具体博弈案例的分析过程会充分显示，求解纳什均衡并不像看起来那样繁琐和枯燥。

其实，如果我们还记得“设身处地”、“推己及人”这些成语，我们会发现所谓的博弈思维、博弈逻辑、博弈哲学早就融化在我们中国传统文化之中了。

我试图在本书找到中国传统文化同博弈论的相通之处，也试图用博弈论的语言和方法解释具有中国文化特色的经营之道，成功与否，留待独具慧眼的你来评判。

如果我们仅仅对博弈论的理论研究感兴趣，找到纳什均衡当然意味着博弈分析的结束。

但是，如果我们对现实问题更感兴趣，对改进管理还有现实的需求，我们就必须对纳什均衡给出管理学、经济学、行为学等意义上的解释。

然后，还要考察一个问题：这样的纳什均衡是我期望的吗？如果是，说明现有的管理体系和制度是符合纳什均衡原则的，是可以实现自实施的，是为无为而治。

更多的情况下，我们会看到这样的纳什均衡同我们制订政策和规则的初衷是有出入的，这就需要我们设计管理创新的具体措施，并且把管理创新的细节落实到博弈模型上，相应地对博弈模型进行修改，然后，对新的博弈模型重复上面的分析过程，直到满意为止。

显然，寻找纳什均衡的博弈分析过程，就是进行战略改进的过程，就是控制风险的过程。

在有的博弈里面，战略改进的过程更明显一些，在有的博弈里面风险管理的味道更浓厚一些，但是，在更多的博弈里面，我们将发现把战略改进同风险管理割裂开来是很困难的。

当然，能够从博弈案例中获得什么改进管理的启示，除了跟博弈本身有关以外，有时需要读者的心有灵犀——悟性。

在本章中，我们首先讨论了博弈的定义和博弈三要素，然后分析了博弈与管理、博弈论与管理创新之间的关系。

我们着重讨论了博弈论的一个核心概念——纳什均衡，发现寻找纳什均衡的博弈分析过程，实际上就是改进战略管理和控制风险的过程。

围绕纳什均衡的展开讨论，向我们展示了博弈论与决策论的区别，也展示了博弈思维的基本特征。

可以说，在结束本章的讨论之后，我们已经对博弈论的基本思维方式有了充足的了解，之后就是具体技巧的学习和练习了。

P10-15

<<博弈论与电力企业管理>>

媒体关注与评论

我清晰地看到了本书在艰深的博弈论同电力企业管理实践之间架起的一座桥梁，上面还刻画着中国传统的文饰。

相信这座桥梁绝不是豆腐渣工程。

——倪维斗（中国工程院院士、清华大学教授） 独特的成果来自独特的思考，独特的思考来自独特的经历。

由动经中心而清华大学，由清华大学而华能集团，作者把深奥的博弈论应用于电力行业和企业管理的探索，似乎从未停顿过，虽然步履艰难，毕竟一步一个脚印地走过来了。

对于包括我本人在内所有关心他的人们来说，这本书可以说是作者的一个书面汇报吧。

——冉莹（原国家电力公司总工程师） 对于管理者而言，博弈论因为全新的思维和理念而显重要；对于研究者而言，博弈论因为独特的方法和手段而显必需。

我很高兴地看到本书巧妙兼顾了知识普及和实际应用的需求，相信管理者（电力抑或非电、企业抑或行业）、研究者乃至对博弈论有着些许兴趣的读者，都会从本书中得到各自的收获。

——胡兆光（国网北京经济技术研究院副院长兼总经济师） 作者勤奋、博学、严谨、务实，博弈论能够如此深入浅出，切合实际，是很用了一番心思的。

相信读者会有更深的体会。

——王革华（清华大学教授） 这是第一本让我一口气从头到尾读完的经济学和管理学著作。

——曾麟（清华大学公共管理学院博士研究生）

<<博弈论与电力企业管理>>

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>