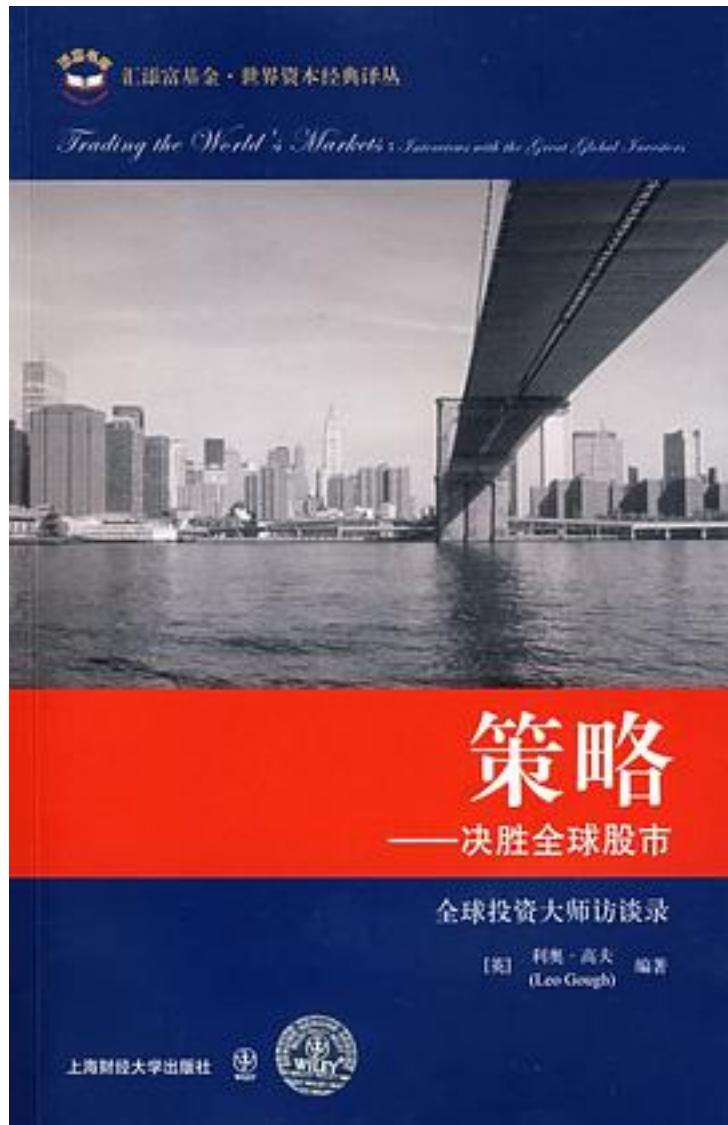


# 策略



[策略 下载链接1](#)

著者:Joel Watson[乔尔 沃森]

出版者:格致出版社, 上海三联书店, 上海人民出版社

出版时间:2010-11-1

装帧:平装

isbn:9787543217485

《策略:博弈论导论》以通俗的语言和生动的应用串讲了博弈论的经典内容。特别是,具体解释了如何用博弈论来定义和研究合同(完全的与不完全的),并举例说明了法律等制度如何解决三类决策矛盾的问题。

作者介绍:

目录: 1 概述 非合作博弈论 合同及合作博弈论 “博弈”的含义  
第一部分 博弈的表述 2  
扩展型 其他例子及惯例 习题 3 策略 习题 4 标准型 标准型博弈的经典例子  
对标准型的解释 习题 5 信念、混合策略与期望效用 习题  
第二部分  
静态环境下的行为分析 6 占优与最优反应 占优 第一类决策矛盾和囚徒困境 效率的概念  
最优反应 占优策略和最优反应策略的比较分析 习题 7 可理性化与重複占优  
第二类决策矛盾 习题 8 定位博弈与合伙人博弈 定位博弈 合伙人博弈: 策略互补 习题 9  
一致策略与纳什均衡 一致集合 纳什均衡 合伙人博弈的均衡 协调与社会福利  
第三类决策矛盾 题外话: 行为博弈论 习题 10 寡占、关税、犯罪与惩罚  
古诺双寡头模型 伯川德双寡头模型 两国的关税制定问题 犯罪与治安模型 习题 11  
混合策略纳什均衡 习题 12 严格竞争博弈与安全策略 习题 13  
静态环境下的合同、法律及执行 自由决定情况下的完全缔约  
法庭实施违约赔偿情况下的缔约 习题 第三部分 动态环境下的行为分析 14  
扩展型表述的细节说明 习题 15 逆向归纳法及子博弈完美均衡 序贯理性与逆向归纳法  
子博弈完美 习题 16 产业组织专题 广告和竞争 有限产能模型 动态垄断  
通过价格保证实现的高价承诺 习题 17 室内游戏 习题 18 讨价还价问题  
讨价还价: 价值创造和分配 讨价还价问题的抽象化表述 一个例子  
标准的讨价还价解决方案 习题 19 简单的讨价还价博弈的分析  
最后通牒博弈: 赋予出价人的谈判力 两期轮流出价博弈: 赋予耐心者的谈判力  
无限期的交替出价博弈 习题 20 具有联合行动的博弈; 谈判均衡 联合决策 谈判均衡  
例子: 高强度激励合同 习题 21 投资、套牢及所有权 套牢的例子 资产所有权 习题 22  
重复博弈与声誉 两期重复博弈 无限重复博弈 低贴现的均衡得益集合 习题 23  
共谋、贸易协定及商誉问题 动态寡占和共谋问题 国际贸易协定的执行  
商誉问题和声誉交易模型 习题 第四部分 信息 24 随机事件与不完全信息 习题 25  
缔约的风险与激励问题 风险规避 委托—代理博弈 习题 26 贝叶斯纳什均衡与可理性化解  
习题 27 存在不完全信息的交易 柠檬市场 拍卖 习题 28 完美贝叶斯均衡  
关于类型的条件信念 序贯理性 信念的一致性 均衡的定义 习题 29  
劳动力市场的信号传递及声誉 工作与学校 声誉和不完全信息 习题 附录 A  
对数学知识的复习 集合 函数和微积分 概率 B 可理性化的数学知识  
占优、最优反应与相关推测 可理性化的构建 习题  
• • • • • (收起)

[策略\\_下载链接1](#)

标签

博弈论

经济学

耶鲁大学开放课程部分教参

博弈

耶鲁大学开放课

经济

Yale教材

耶鲁公开课

评论

略微简单了一些，但是入门足够用了。

---

中文译本

---

真心觉得特别好的一本书。但是翻译有的地方看得有点难受。

---

课上完了算是读完了吧

---

被博弈论支配的恐惧

---

表示看完懂的一点，不懂的很多

-----  
初级博弈论。

-----  
对于看过公开课视频的 这本书完全没啥用呀 罗嗦 没深度 还一堆让人觉得烦的数学符号  
序言里还号称 这本书幽默...白白花钱了

-----  
感觉不如罗伯特吉本斯的『博弈论基础』 读起来舒服， 翻译比较晦涩

-----  
飘过

-----  
挺好用的， 当教材看， 模型比较多， 唯一可惜的就是排版神马的了。

-----  
开拓思维发散思想十分有效， 但是不可深陷一方难以自拔， 因为世界并不是简简单单的  
数理化

-----  
刚读， 模型清晰

[策略](#) [下载链接1](#)

-----  
书评

很好， 逻辑脉络非常清晰， 一上来先讲扩展性表达式的方式非常好， 扩展性给人很直观  
的理解。 内容丰富， 定性描述很清晰， 模型结构也不复杂， 很适合初学入门。 但是内容  
偏简单， 初级水平， 想深入了解还需要读中级和高级教程。

[策略 下载链接1](#)