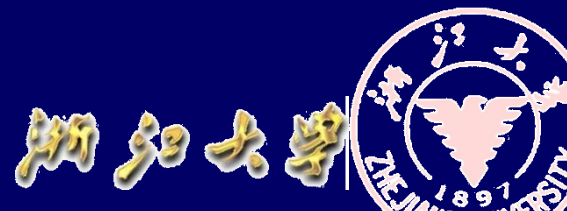


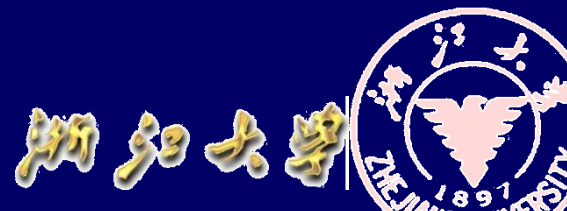
第七讲 最后通牒与讨价还价

第十五章 最后通牒

第十六章 讨价还价



第十五章 最后通牒

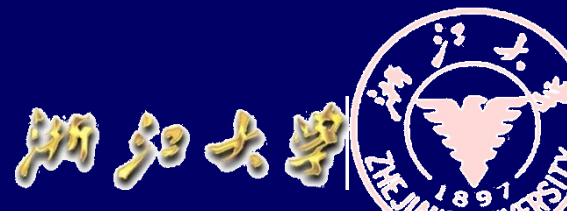


第一节 最后通牒的含义

最后通牒博弈 (Ultimatum game)

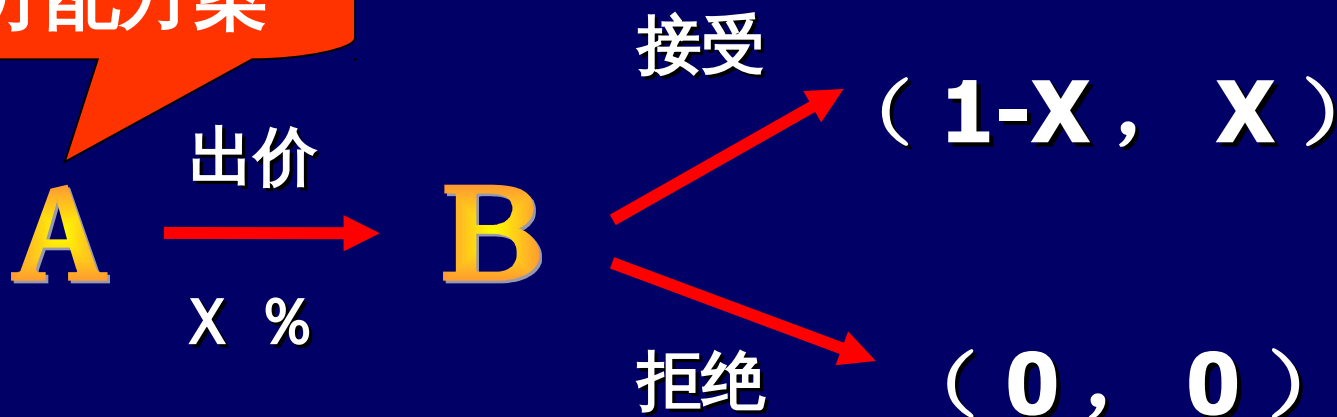
是指两人分一笔总量固定的钱，比如 100 元。

方法是：一人提出方案，另外一人表决。如果表决的人同意，那么就按提出的方案来分；如果不同意的话，两人都将一无所得。



最后通牒: take it or leave it

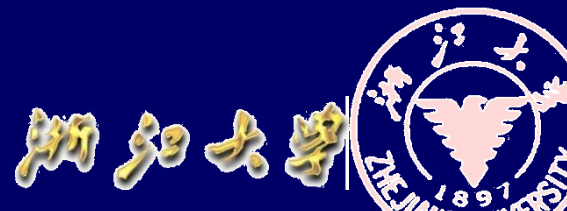
提出分配方案



如果总金额是 10 万元，你的分配方案是多少？

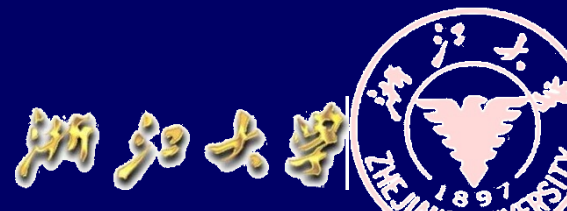
第二节 最后通牒的实验结果

实验表明，大多数 A 分配给 B 的钱在 40-50 元之间，给 50 元以上的情况极少见，如果分配数量小于 20 元，方案被拒绝的概率很高（约 40%-50%），拒绝的可能性随着钱数的减少而不断增大。



特别提示：

人在博弈中，还会追求利益以外的价值



1、弗兰克（Frank）分桔子汁的实验

。

2、季军比亚军更快乐！

困扰我们的，不是如何能够过上幸福的生活，而是如何能够过上比别人更幸福的生活。

3、序位消费理论

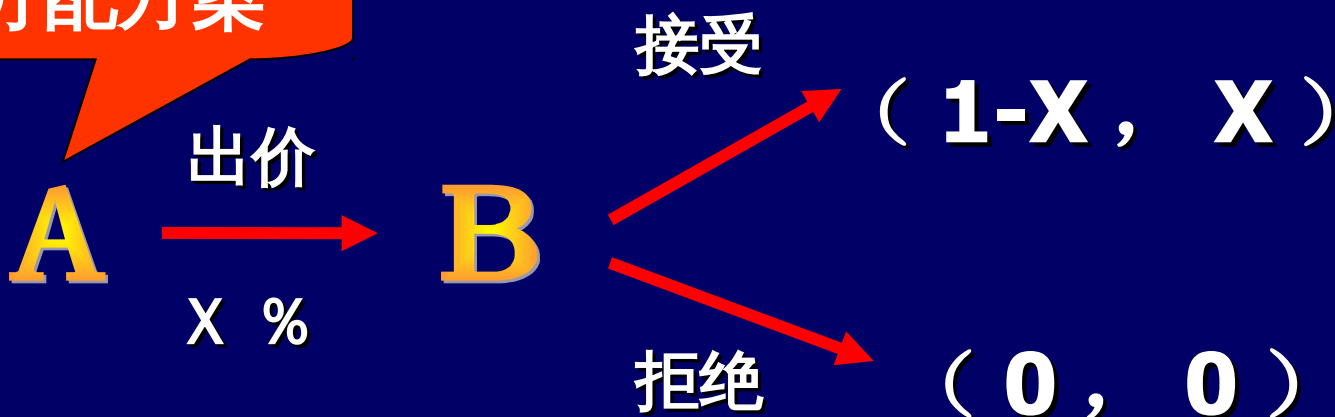
4、复仇与公正（正义、公平）

浙江大学



最后通牒: take it or leave it

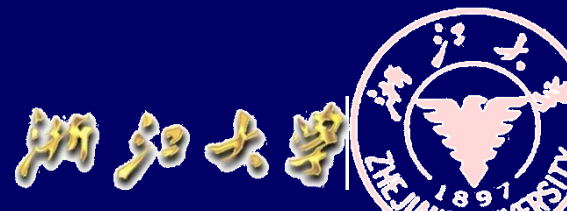
提出分配方案



如果总金额是 10 万元，你的分配方案是多少？

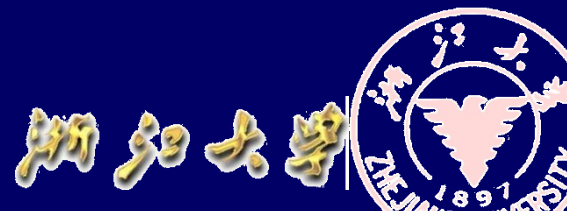
特别提示：

越是成熟的组织（社会），在管理中越是更多地运用最后通牒的博弈。



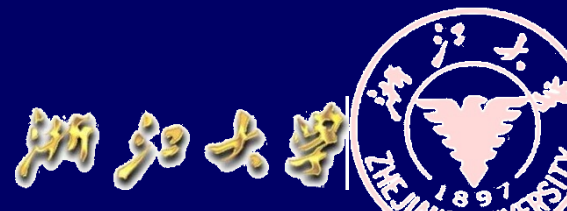
特别提示：

最后通牒一方面可以节省大量的谈判成本，另一方面还可以给人以公平感。



特别提示：

决定您出价高低的是：贪婪与恐惧！



权力的基础

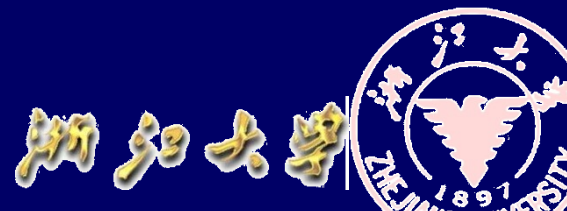
A 的不同产生方式:

1、随机

结果: 43.7% (均值) ; 8.3% (拒绝比率)

2、智力测试

结果: 36.2 % (均值) ; 0 % (拒绝比率)

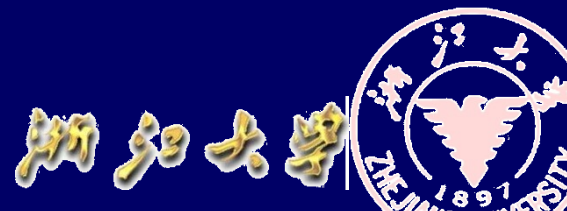


特别提示：

职务提升制度直接影响组织的管理效率

。

尽可能建立基于绩效和能力的职务提升制度，并坚持公开竞争性原则。

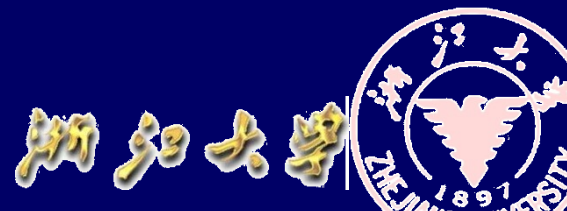


权力的基础

为什么在企业里，出钱的人说了算，而不是出力的人说了算？

为什么企业的领导不是选出来的？

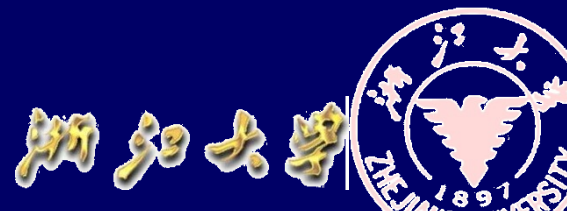
为什么村（国家）的领导是选出来的？



权力的基础

孩子问：为什么非要听你的？

谁承担决策的后果（出了问题谁负责？），谁负责决策！

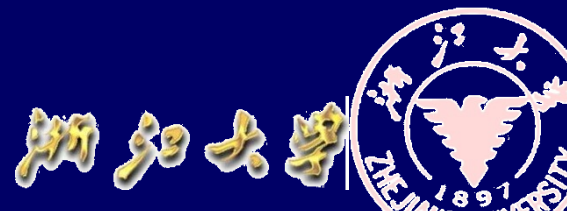


第三节 独裁者博弈

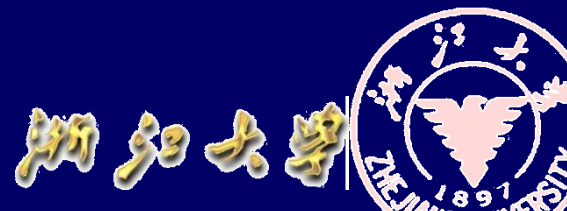
一、独裁博弈的设计

两人一组分 100 元，提议者提出分配方案，分给响应者 X 元，留给自己 $100-X$ 元；而无论响应者同意与否，提议者都将得到自己的 $100-X$ 元。显然，此时提议者不会遭遇响应者的任何威胁。基于纯粹利己的标准的博弈理论所得到的结果将是提议者分给响应者 0 元 ($X=0$)

实验结果表明，这种极端的分配结果仅占 20%，而分给响应者大于 0 元但小于 50 元的提议者占 80%，没有提议者愿意分给响应者 50 元以上。

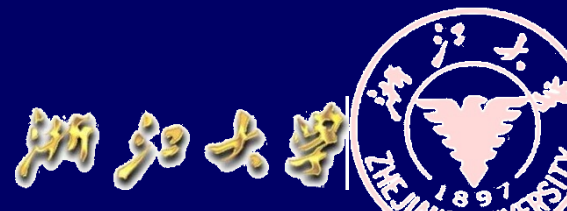


这说明，与最后通牒博弈相比，独裁博弈中由于提议者不用担心响应者的回绝，他们倾向分配给响应者更少的份额，但并不是极端自利地一点也不给响应者——尽管他可以这么做。



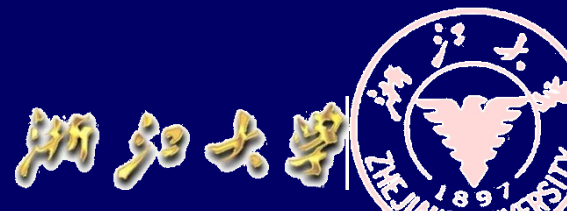
三个道理：

第一，人们在决定其行动时，并不会仅仅考虑到其经济利益，虽然这可能是最主要的一个考量，他们也会考虑一些道德和社会规范，比如公平原则，“己所不欲，勿施于人”。



三个道理：

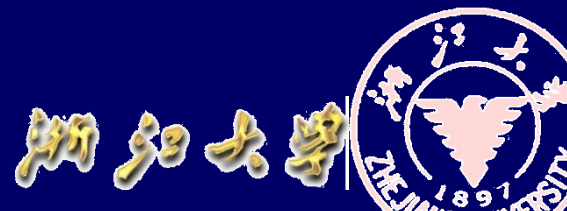
第二，一个社会如果在制度安排上能够给人民更多可以拒绝（可以说“不”）的权利，那么这个社会就会产生更多的公平性，甚至会带来更多的效率改善。



三个道理：

第三，一个社会在制度安排上给了官员更多可以拒绝（可以说“不”）的权力（比如行政审批制度），那么拥有审批权的官员一定能够从中获利丰厚。

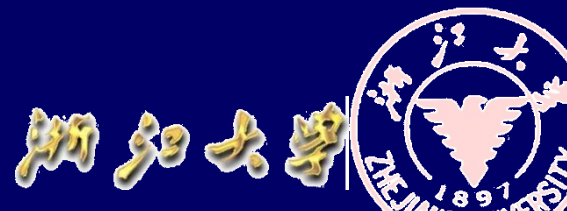
（如社会抚养费）



合法伤害权

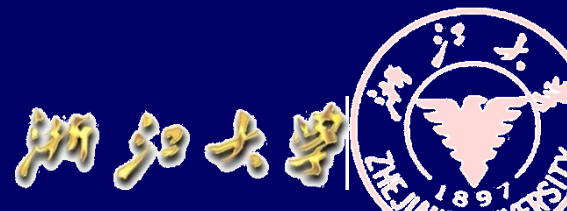
课堂讨论：

如果法律赋予你可以打任何人一拳（仅限一拳）的权力，试问你能从中获利多少？
你愿意为此花多少钱来购买该权力？



第十六章

讨价还价



讨价还价（Bargaining）

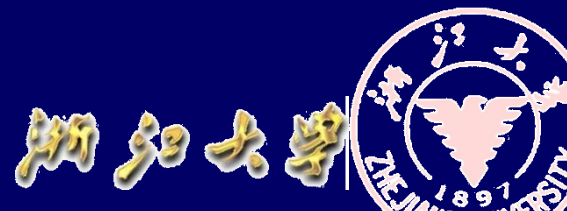
也称为议价或谈判，主要是指参与者通过协商方式解决利益的分配问题，称讨价还价时主要强调其动作或过程，称谈判时则强调其状态或结果。



课堂选择：

A：今天得到 100 元。

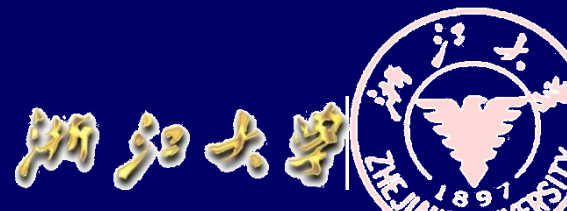
B：4 周后得到 110 元。



课堂选择：

A：今天得到 100 元。（82 %）

B：4 周后得到 110 元。（18 %）



第一节 均衡解

用 X 表示参与者 1 所得的份额， $(1 - X)$ 为参与者 2 所得的份额， X_i 和 $(1 - X_i)$ 分别是时期 i 时参与者 1 和参与者 2 各自所得的份额。假定两个参与者的贴现因子分别是 δ_1 和 δ_2 。

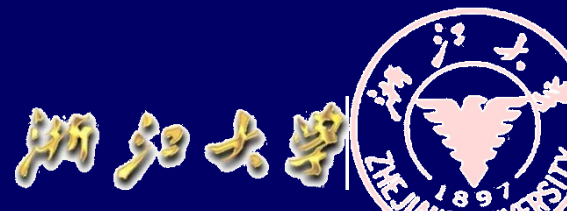
这样，如果博弈在时期 t 结束，

参与者 1 的支付的贴现值是 $W_1 = \delta_1^{t-1} X_t$

参与者 2 的支付的贴现值是 $W_2 = \delta_2^{t-1} (1 - X_t)$

双方在经过无限期博弈后，得到的纳什均衡解为：

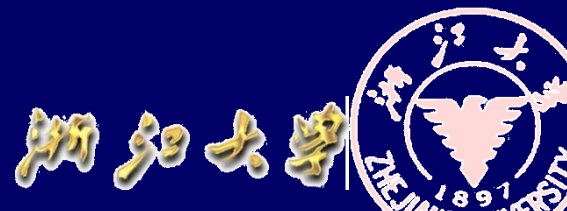
参与者 1 获得的份额 $X^* = (1 - \delta_2) / (1 - \delta_1 \delta_2)$ 。



第二节 贴现因子

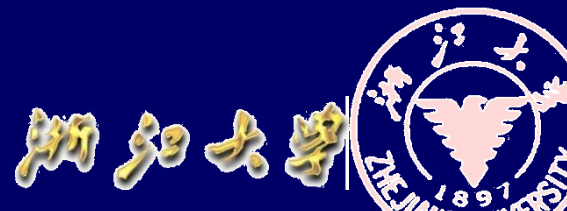
贴现因子是指 1 个份额经过一段时间后所等价的现在份额。

贴现因子是由参与者的“耐心”程度所决定的。



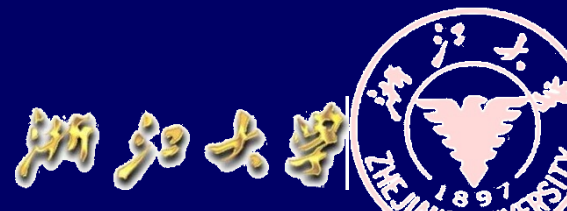
课堂讨论：

一个人对眼前利益和长远利益的比较（贴现因子）由哪些因素决定？



贴现因子

- 1、年龄（寿命）
- 2、财富
- 3、未来收益的确定性（法治）
- 4、知识水平（文化程度）



寿命

国家	预期寿命（1995 年）
赛拉利昂	40
乌干达	42
印度	62
中国	69
美国	77
瑞典	79
日本	80

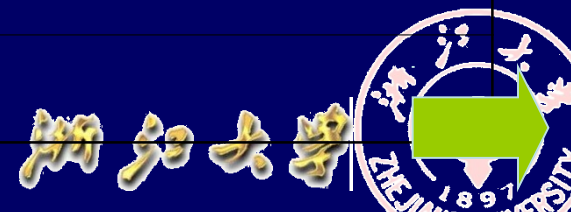
联合国发表的全球人口预测报告称，到 2300 年，中国人的平均预期寿命将达到 100 岁，其中男性平均寿命为 98 岁，女性平均为 101 岁。而日本女性将以 108 岁的平均预期寿命获得全球长寿冠军。



寿命

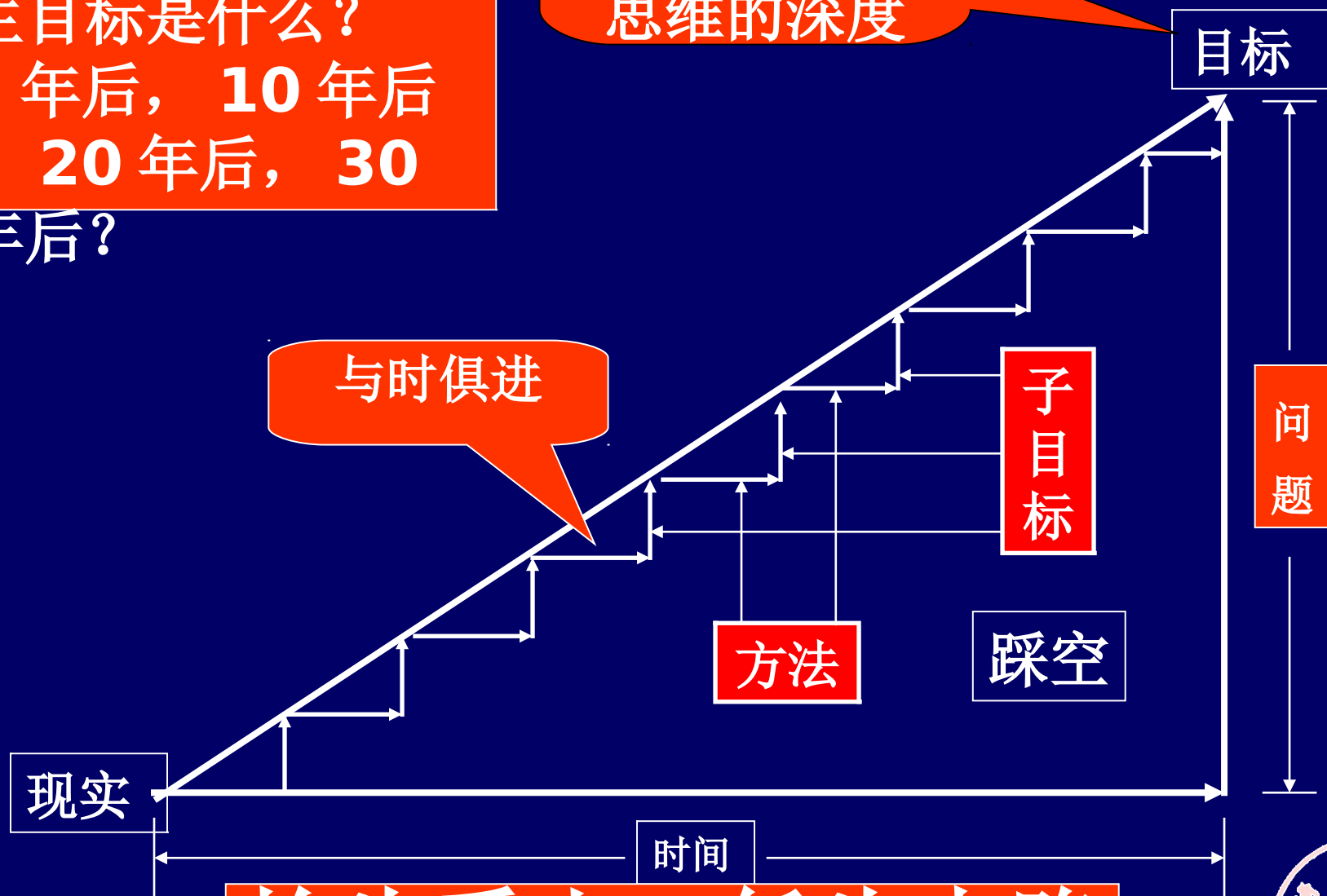
历代皇帝有确切生卒年月可考者共有 209 人。这 209 人，平均寿命仅为 39.2 岁。

年代	预期寿命
1650	25
1840（高收入国家）	41
1900（高收入国家）	50.5
1955（高收入国家）	71
1995（高收入国家）	77
1995（中收入国家）	68
1995（低收入国家）	63
1995（低收入国家）	56（除中国印度）
2010（中国）	72.5
2050（中国）	85



请问：您最大的人生目标是什么？
5年后，10年后，20年后，30年后？

眼光的高度
视野的宽度
思维的深度



抬头看山、低头走路



浙江大学校训

诸位来到这里，有两个问题需要好好回答：一个是你到这里来干什么？另一个是将来你将到哪里去？

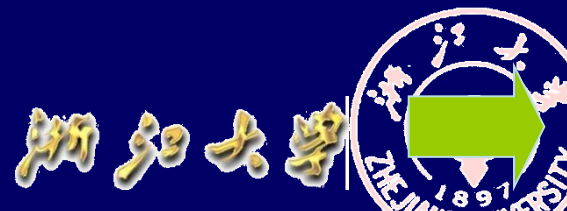
——竺可桢

浙江大学



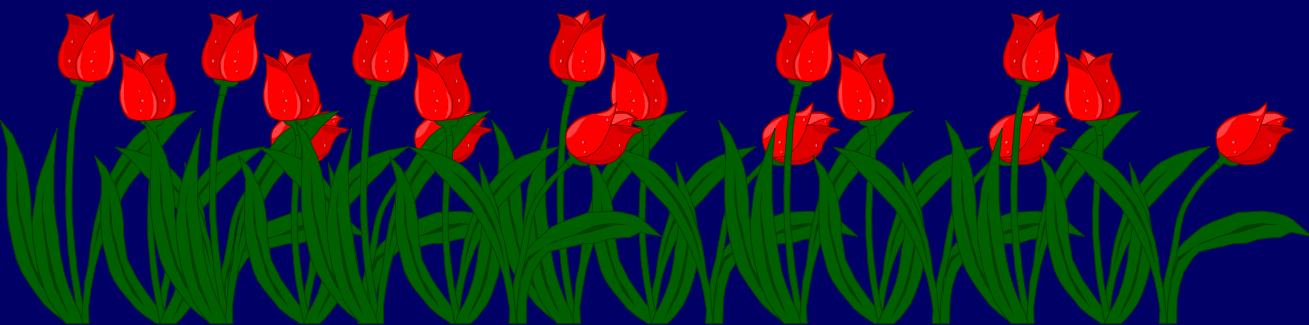
特别提示：

“磨刀不误砍柴功”，误与不误，取
决于你想要砍多少柴！



谢

THANK YOU 谢



浙江大学

