

海外傳真》賽局理論 MBA 的遊戲

■ 官如玉

對許多 MBA 學程來說，玩遊戲是一件很正經的事。

賽局理論以不同的面貌出現在行銷、金融、會計、組織行為等各種課程，用來檢討市場玩家的策略性互動。

國際商管學院促進協會（The Association to Advanced Collegiate Schools of Business, AACSB）知識長勒克萊爾說：「賽局理論最大的應用在於策略，也就是策略思考科學，很難找到一門不納入賽局理論論述和概念的學科。」

策略思考

勒克萊爾說：「自有人類以來就有策略互動，較新的發展是企圖提供一個架構，尤其是一個數學架構，協助我們了解這些行為。」

1940 年代，John von Neumann和Oskar Morgenstern率先提出相關文件，之後很長一段時間，賽局理論一直是經濟學系的必修課程。到 1970 年代，企管碩士學程教授開始討論如何利用此一理論來教授企業管理的實務課程，到 1980、1990 年代，賽局理論開始出現在MBA課程表上，有時候是選修課程。

去年，Robert Aumann、Thomas Schelling 兩位教授因為賽局理論方面的研究贏得諾貝爾經濟學獎，讓這個領域更受重視。一些學者認為，就像「美麗境界」這部電影引起各界對賽局理論的注意，去年的諾貝爾獎會讓這個理論再度大放異采。「美麗境界」描述普林斯頓大學數學教授及賽局理論家納許，在治癒精神分裂症後贏得諾貝爾獎的故事。

田納西州 Vanderbilt 大學歐文管理學院經濟副教授熊耳在「訂價策略」、「賽局理論及企業策略」兩堂課上教授賽局理論，他說：「我揚棄複雜的假設和艱深難懂的數學工具，設法讓賽局理論和商場人士切身相關。」

創造雙贏

每一堂課，從長達五到十分鐘的遊戲開始，他會要求學生解決四個個案。

其中一個眾所周知的個案，是空中巴士決定製造 A380 超級巨無霸噴射客機時，如何利用邊緣運用策略來對付波音。空中巴士宣布此一計畫時，波音馬上回應會跟進。兩雄相爭勢必兩敗俱傷。空中巴士宣稱波音虛張聲勢，並且大張旗鼓的推動這項計畫。空中巴士推出新機型，波音並沒有看在眼裡，宣稱他們盤算這種機型無法獲利，似乎等於坦承自己從未動過製造相同機型的念頭。

熊耳說：「關鍵在於區分承諾和虛張聲勢。」

他表示，一般人把賽局理論誤認為衝突研究，尤其是非贏即輸的零和遊戲，但在企業經營上，賽局理論的最重要貢獻之一是協助我們了解如何創造雙贏，這是賽局理論對企業最根本的貢獻。」

但持相反意見者認為，賽局理論假設人是理性的，而且在某些特定狀況下知道自己要的是什麼，但真實生活並非如此，而且人們總是想要圖利自己，他們永遠不會有利他主義的思維，而且對合作永遠不感興趣。

（取材自華爾街日報網路版）

【2006/04/16 經濟日報】