

策略思维——商界、政界及日常生活中的策略竞争（大师细说博弈论）

作者：阿维纳什·K·迪克西特 巴里·J·奈尔伯夫

目录

[版权页](#)

[中文版前言](#)

[巴里·奈尔伯夫 前言](#)

[作为魅力学问的博弈论](#)

[序言](#)

[第1部分](#)

[第1章 10个策略故事](#)

[1.妙手传说](#)

[2.领先还是不领先](#)

[3.直奔牢房](#)

[4.我将坚持到底](#)

[5.给猫拴个铃铛](#)

[6.楔子的尖端](#)

[7.三思而后行](#)

[8.多管齐下](#)

[9.别跟笨蛋对等打赌](#)

[10.博弈论可能危害你的健康](#)

[11.未来的模样](#)

[12.案例分析之一：红色算我赢，黑色算你输](#)

[第2章 准备接招](#)

[1.轮到你了，查理·布朗](#)

[2.两种策略互动](#)

[3.策略的第一法则](#)

[4.决策树与博弈树](#)

[6.讨价还价](#)

[7.战争与和平](#)

[8.英国人玩的博弈](#)

[9.案例分析之二：汤姆·奥斯本与1984年橙碗球场决赛的故事](#)

[第3章 看穿对手的策略](#)

[1.优势策略](#)

[2.封面之战](#)

[3.劣势策略](#)

[4.均衡策略](#)

[5.盛宴还是饥荒](#)

[6.案例分析之三：莽汉软招](#)

[第1部分 结语](#)

[第2部分](#)

[第4章 走出囚徒困境](#)

[1.如何达成合作](#)

[2.觉察作弊](#)

[3.对作弊者的惩罚](#)

[4.惩罚的保证](#)

[5.惩罚方式的选择](#)

[6.以牙还牙](#)

[7.以牙还牙策略的一个替代选择](#)

[8.案例分析之四：国会对联邦储备委员会](#)

[第5章 策略行动](#)

[1.无条件行动](#)

[2.威胁与许诺](#)

[3.警告与保证](#)

[4.核阻吓](#)

[5.时报的策略](#)

[6.更多的策略行动](#)

[7.杀鸡焉用牛刀？](#)

[8.案例分析之五：波音、波音，完蛋了？](#)

[第6章 可信的承诺](#)

[1.建立可信度的八正道](#)

[2.只有一次生命可以献给你的祖国](#)

[3.你难以拒绝的提议](#)

[4.案例分析之六：你会不会宁可向IBM租一台电脑？](#)

[第7章 不可预测性](#)

[1.怎样使输赢机会相等？](#)

[2.有人要打网球吗？](#)

[3.为什么你应该选择正确的混合策略？](#)

[4.为什么不能依赖对手的随机化？](#)

[5.你的技巧变化了，你的最佳混合策略怎样变化？](#)

[6.怎样随机行动？](#)

[7.独一无二的情况](#)

[8.谎言的安全措施](#)

[9.出人意料](#)

[10.得势不饶人](#)

[11.案例分析之七：霸王行动](#)

[第2部分 结语](#)

[1.历史注记](#)

[2.深入阅读](#)

[3.我们的遗漏责任](#)

[4.从这里开始](#)

[第3部分](#)

[第8章 边缘政策](#)

[1.为什么选择不确定性？](#)

[2.风险机制](#)

[3.风险控制](#)

[4.逃离边缘](#)

[5.跌落边缘](#)

[6.核边缘政策](#)

[7.案例分析之八：大西洋上的边缘政策](#)

[第9章 合作与协调](#)

[1.钟为谁而鸣？](#)

[2.那条人迹罕至的路线](#)

[3.第22条军规？](#)

[4.比超速驾驶传票还快](#)

[5.他们为什么离开？](#)

[6.可能高处不胜寒](#)

[7.政治家与苹果酒](#)

[8.股市与选美](#)

[9.复习](#)

[10.案例分析之九：牙医分布的解决方案](#)

[第10章 投票的策略](#)

[1.打破平局](#)

[2.中点的选民](#)

[3.天真的投票](#)

[4.法庭的秩序](#)

[5.老于世故者](#)

[6.历久不衰的名人](#)

[7.爱一个可恶的敌人](#)

[8.案例分析之十：全取或全失](#)

[第11章 讨价还价](#)

[1.谈判中的锄强扶弱体系](#)

[2.“这对你的伤害大于对我的伤害”](#)

[3.边缘政策与罢工](#)

[4.同时就许多事情讨价还价](#)

[5.案例分析之十一：施比受好？](#)

[6.附录：耐性自有回报](#)

[第12章 激励](#)

[1.怎样奖赏工作表现？](#)

[2.怎样组织一个合作项目？](#)

[3.招标、拍卖的策略](#)

[4.案例分析之十二：取胜的风险](#)

[第13章 案例分析](#)

[1.别人的信封总是更诱人](#)

[2.末位应该变成首位](#)

[3.三方对决](#)

[4.弄巧成拙的防鲨网](#)

[5.糊涂取胜](#)

[6.大好时节与时机选择](#)

[7.坚持就是胜利？](#)

[8.贵人行为理应高尚](#)

[9.独霸天下](#)

[10.海湾大桥](#)

[11.公用地悲剧](#)

[12.1美元的价格](#)

[13.李尔王的难题](#)

[14.美国诉艾科亚](#)

[15.错错得对](#)

[16.赢得最后一步](#)

[17.边缘政策与陪审团](#)

[18.管闲事的自由](#)

[19.给市长发一枚“大奖章”](#)

[20.大洋两岸的武装](#)

[21.慈善捐助的局限性](#)

[22.再分配的局限性](#)

[23.有时骗倒所有人：拉斯韦加斯的老虎机](#)

[注 释](#)

[索引](#)

[附录](#)

[译后记](#)

版权页

图书在版编目(CIP)数据

策略思维:商界、政界及日常生活中的策略竞争/(美)迪克西特, (美)奈尔伯夫著; 王尔山译. —北京: 中国人民大学出版社, 2013.4

(大师细说博弈论)

ISBN 978-7-300-17262-0

I. ①策... II. ①迪...②奈...③王... III. ①决策学 IV. ①C934

中国版本图书馆CIP数据核字(2013)第060569号

出版发行 中国人民大学出版社

定价 42.00元

Thinking Strategically: The Competitive Edge in Business, Politics, and Everyday Life

by Avinash K. Dixit and Barry J. Nalebuff

Copyright©1991 by Avinash K. Dixit and Barry J. Nalebuff

Originally published by W. W. Norton & Company, Inc.

Simplified Chinese version©2013 by China Renmin University Press

All Rights Reserved.

中文版前言

现在距离我们完成《策略思维》之日已有十几年时间。在这段时间里，博弈论达到全盛时期。当初我们动笔的时候，知道博弈论的人还寥寥无几，懂得将博弈论用于实践者更是屈指可数；有关博弈论的著作充满数学公式，令人望而生畏，其应用也仅限于“奇爱博士”(Dr.Strangelove，同名电影主角)这样的防务分析员。不过，从那时起，博弈论的贡献渐渐获得世人承认，先是约翰·纳什获得诺贝尔奖，然后有了一部获得奥斯卡奖的电影。如今，在绝大多数大学，博弈论成了热门课程，在不少商学院甚至被规定为一门必修课。博弈论在实践中也得到了广泛的应用。从拍卖金额高达几十亿美元的用于承载手机信号的电波波段，到为麦肯锡这样的顶尖咨询公司提供策略咨询服务，再到预测谁会在真人秀《幸存者》中被淘汰出局，博弈论可说无处不在。

策略思维在中国有着很深的渊源。人人都知道孙武和他的《孙子兵法》^{注1}，其实在中国还有很多不那么知名的策略作者和思想家。译者王尔山在翻译本书的时候，就想到了中国历史和传说中的几个故事，意识到这些故事包含博弈论的基本要素，可以用于解释这个理论。现在，她正在考虑撰写一部以这些历史故事为基础阐述博弈论的著作；我们期待早日看到这部作品。

我们希望各位可以从本书得到一些收获。一是改变观点。我们希望你可以从别人的角度观察这个世界。正确做到这一点对于确定你自己的最佳策略是必不可少的。不过，从别人的角度观察这个世界做起来并不容易。我们总喜欢把别人看做和我们一样的人，而不是完全不同的类型。博弈论要求你设身处地，仔细分析自己若处于对方的境地，思路会有什么变化，哪怕你完全不能同意他们的见解。说不定，在你读完本书的时候，你会发现自己对美国人的见解有了进一步的认识。

二是向前展望，倒后推理。这里说的是做出一系列行动和反行动，预计沿着你现在前进的道路走下去，最后你会到达哪里。我们听说，有一句成语的大致意思是“如果你留在目前的道路上，这就是你最后的归宿”。“向前展望，倒后推理”的法则却告诉你，应该首先确定自己最后希望达到什么目标，然后从这个结果倒后研究，直到找出自己现在应该选择哪条道路，这样才能保证以后可以达到那个目标。

记住，博弈论说的并不仅仅限于击败对方。这个理论同时解释了建立合作与战而胜之两方面的策略。也许这意味着我们应该将孙武和托尔斯泰结合起来，变成《战争与和平的艺术》。

最后，我们希望各位可以从阅读本书的过程中得到许多乐趣。我们在写作本书时，感到很有乐趣。

阿维纳什·迪克西特

策略思维是关于了解对手打算如何战胜你，然后战而胜之的艺术。我们每个人都会在工作中和日常生活中用到策略思维。生意人和企业必须借助有效的竞争策略才能生存下去；政治家必须设计竞选策略，使自己得以当选，还要构思立法策略，使自己的主张得以贯彻；橄榄球教练必须制定策略，由球员在场上实施；父母若想教会孩子良好的行为举止，自己至少应该变成业余的策略家(而孩子是职业选手)；40年来，超级大国的核策略一直主宰着人类的生死。

范畴如此广泛的好的策略思维，一直是一门艺术。不过，它的基础是由一些简单的基本原理组成的。这是一门新兴的策略科学。我们写作本书的信念在于，假如来自不同背景和行业的读者了解了这些原理，他们就会变成更出色的策略家。

关于策略思维的科学称为博弈论。这是一门相对年轻的科学，历史尚不足50年。博弈论已经为现实生活当中的策略家们提供了许多有用的启迪。不过，就像其他学科一样，博弈论也渐渐陷入了行话术语和数学符号之中。虽然这些都是必不可少的研究工具，但结果却将理解其基本想法变成少数专业人士的特权。我们试图将其中许多重要思想翻译过来，使聪明的普通读者也能读懂。我们用描述性的例子和案例分析取代了理论证明。我们去掉了全部数学以及大部分术语。对于一切愿意思考一点算术、表格和图表的读者，读懂本书应该没有什么困难。

许多书籍已经尝试过为特定目的找出策略思维的方法。汤姆·谢林(Tom Schelling)关于核策略的著作，尤其是《冲突策略》(Strategy of Conflict)和《军备与影响》(Arms and Influence)，都颇负盛名。实际上，谢林还是将博弈论大量应用到核冲突领域的先行者。迈克尔·波特(Michael Porter)的《竞争战略》(Competitive Strategy)描绘了商业策略当中的博弈论教训，也同样有名。史蒂文·布拉姆斯(Steven Brams)也写过几本书，最有名的当数《博弈论与政治》(Game Theory and Politics)。

我们在本书中并未将整个博弈思想局限于任何一个特定场景；相反，我们用了许多不同的例子说明每一个基本原理。这么一来，具有不同背景的读者总能从中看到一些令人感到亲切的案例。他们还会看到同样的原理是如何适用于相对陌生的情况的；我们希望这样做能使他们用一种新的眼光看待许多新闻或者历史事件。我们还从大多数美国读者共有的经验当中提取例子，比如来自文学、电影和体育的生动案例。严肃的科学家可能觉得这会使策略学问变得琐碎，不过，我们相信，来自电影和体育的熟悉的例子是一个非常有效的工具，有助于传达重要的博弈概念。

就像托尔金(Tolkien)的《指环王》(Lord of the Rings)一样，我们这本书也是以讲故事取胜的。它的“古代起源”是阿维纳什·迪克西特在普林斯顿的伍德罗·威尔逊公共与国际事务学院开设和讲授的一门关于策略博弈的课程。巴里·奈尔伯夫后来也在耶鲁大学政治科学系以及耶鲁的组织与管理学院(简称SOM)教过这门课程和另一门类似的课程。有许多学生对这些课程表现出很大的热情，贡献了许多想法，我们深表谢意。尤其需要提到的名字包括安妮·凯斯(Anne Case)、乔纳森·弗莱明(Jonathan Flemming)、希瑟·哈泽德(Heather Hazard)、丹尼·罗德里克(Dani Rodrik)和乔纳森·希姆索尼(Jonathan Shimshoni)。和野崇(Takashi Kanno)与岛津泳一(Yuichi Shimazu)承担了将我们的论述和概念译为日语的工作，而在这个翻译过程中，他们也使英文版本变得更完善。

写作一本更接近大众阅读层面而非教科书的想法来自密歇根大学的哈尔·瓦里安(Hal Varian)。他还在初稿阶段就给我们提供了许多有用的想法和评价。W.W.诺顿公司的德雷克·迈克费利(Drake McFeely)是一个严格细致的编辑，非常了不起，很有眼光。正是他做了非同寻常的工作，才使我们的学术论文成为生动有趣的故事。假如本书现在仍然留有教案的痕迹，那一定是因为我们没有全盘接受他的建议。

许多同事和朋友都认真阅读了本书早期的草稿，向我们提出了大量详细而出色的改进建议。我们要特别感谢戴维·奥斯汀·史密斯(David Austen-Smith，罗切斯特大学)、艾伦·布林德(Alan Blinder，普林斯顿大学)、塞思·马斯特斯(Seth Masters，S.Bernstein公司)、卡尔·夏皮罗(Carl Shapiro，普林斯顿大学)、路易斯·泰勒(Louis Taylor，MITRE公司)、托马斯·特伦戴尔(Thomas Trendell，ATT-Paradyne公司)、特里·沃恩(Terry Vaughn，麻省理工学院出版社)以及罗伯特·威利格(Robert Willig，普林斯顿大学)。斯泰西·曼德尔鲍姆

(Stacey Mandelbaum)和劳拉·康·沃德(Laura Kang Ward)作为手稿编辑，对我们的错漏之处非常宽容。各位每次阅读的时候，假如找不出一个错误，就该感谢她们的功劳。

我们还要感谢那些帮助我们确定本书书名的人。哈尔·瓦里安从一开始就建议我们用“策略思维”的书名。耶鲁SOM的学生们给我们提供了更多选择。我们比较中意的书名包括德博拉·哈尔彭(Deborah Halpern)的“超越球场”以及威廉·巴恩斯(William Barnes)主笔的广告语：

“策略思维——上阵时千万别忘了它”。[注2](#)

阿维纳什·迪克西特

巴里·奈尔伯夫

欢迎访问：电子书学习和下载网站（<https://www.shgis.cn>）

文档名称：《策略思维——商界、政界及日常生活中的策略竞争（大师细说博弈论）》阿维纳什

请登录 <https://shgis.cn/post/153.html> 下载完整文档。

手机端请扫码查看：

