

当代世界学术名著·经济学系列

THINKING STRATEGICALLY

The Competitive Edge in Business,
Politics, and Everyday Life

策略思维

——商界、政界及日常生活中的策略竞争

阿维纳什·K·迪克西特

Avinash K. Dixit

[美]

巴里·J·奈尔伯夫

Barry J. Nalebuff

/著

王尔山 /译

王则柯 /校

中国人民大学出版社

C934
2D323

当代世界学术名著·经济学系列

THINKING
STRATEGICALLY
The Competitive Edge in Business,
Politics, and Everyday Life

策略思维——商界、政界及日常生活中的策略竞争



阿维纳什·K·迪克西特
Avinash K. Dixit / 著
[美] 巴里·J·奈尔伯夫 / 著
Barry J. Nalebuff
王尔山 / 译
王则柯 / 校



A1025084

中国人民大学出版社

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, 2002
当代世界学术名著·经济学系列

ISBN 7-300-04338-0/F·1325

I. 策…

II. ①迪…②奈…③王…

III. 对策论-应用-社会竞争-通俗读物

IV. C916-49

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2002) 第 068989 号

当代世界学术名著·经济学系列

策略思维

——商界、政界及日常生活中的策略竞争

[美] 阿维纳什·K·迪克西特 著
巴里·J·奈尔伯夫

王尔山 译

王则柯 校

出版发行：中国人民大学出版社

(北京中关村大街 31 号 邮编 100080)

邮购部：62515351 门市部：62514148

总编室：62511242 出版部：62511239

本社网址：www.crup.com.cn

人大教研网：www.ttrnet.com

经 销：新华书店

印 刷：涿州市星河印刷厂

开本：787×1092 毫米 1/16 印张：22.25 插页 2

2002 年 12 月第 1 版 2002 年 12 月第 1 次印刷

字数：364 000

定价：39.00 元

(图书出现印装问题，本社负责调换)

“当代世界学术名著” 出版说明

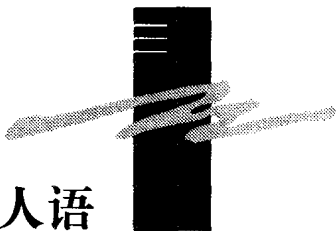
中华民族历来有海纳百川的宽阔胸怀，她在创造灿烂文明的同时，不断吸纳整个人类文明的精华，滋养、壮大和发展自己。当前，全球化使得人类文明之间的相互交流和影响进一步加强，互动效应更为明显。以世界眼光和开放的视野，引介世界各国的优秀哲学社会科学的前沿成果，服务于我国的社会主义现代化建设，服务于我国的科教兴国战略，是新中国出版的优良传统，也是中国当代出版工作者的重要使命。

我社历来注重对国外哲学社会科学成果的译介工作，所出版的“经济科学译丛”、“工商管理经典译丛”等系列译丛受到社会广泛欢迎。这些译丛多侧重于西方经典性教材，本套丛书则旨在译介国外当代学术名著。所谓“当代”，我们一般指近几十年发表的著作；所谓“名著”，是指这些著作在该领域产生巨大影响并被各类文献反复引用，成为研究者的必读著作。这套丛书拟按学科划分为若干个子系列，经过不断的筛选和积累，将成为当代的“汉译世界学术名著丛书”，成为读书人的精神殿堂。

由于所选著作距今时日较短，未经历史的充分洗炼，加之判断标准的见仁见智，以及我们选择眼光的局限，这项工作肯定难以尽如人意。我们期待着海内外学界积极参与，并对我们的工作提出宝贵的意见和建议。我们深信，经过学界同仁和出版者的共同努力，这套丛书必将日臻完善。

中国人民大学出版社
2002年6月

“经济学系列”策划人语



经济学到了 20 世纪才真正进入一个群星璀璨的时代。在 20 世纪，经济学第一次有了一个相对完整的体系。这个体系包容了微观经济学和宏观经济学这两个主要的领域。经济学家们在这两个主要的领域不断地深耕密植，使得经济学的分析方法日益精妙完美。经济学家们还在微观和宏观这两个主干之上发展出了许多经济学的分支，比如国际经济学、公共财政、劳动经济学等等。体系的确立奠定了经济学的范式，细致的分工带来了专业化的收益。这正是经济学能够以加速度迅猛发展的原因。

走进经济学的神殿，人们不禁生出高山仰止的感慨。年轻的学子顿时会感到英雄气短，在这个美仑美奂的殿堂里做一名工匠，付出自己一生的辛勤努力，哪怕只是为了完

成窗根上的雕花都是值得的。

然而，21世纪悄然降临。经济学工匠向窗外望去，发现在更高的山冈上，已经矗立起一座更加富丽堂皇的神殿的脚手架。我们的选择在于：是继续在20世纪的经济学殿堂里雕梁画栋，还是到21世纪经济学的工地上添砖加瓦。

斯蒂格利茨教授，这位21世纪的首位诺贝尔经济学奖得主曾经发表过一篇文章，题为《经济学的又一个世纪》。在这篇文章中他谈到，20世纪的经济学患了“精神分裂症”，即微观经济学和宏观经济学的脱节，这种脱节既表现为研究方法上的难以沟通，又反映出二者在意识形态上的分歧和对立。21世纪将是经济学分久必合的时代。一方面，宏观经济学正在寻找微观基础；另一方面，微观经济学也正在试图从微观个体的行为推演出总量上的含义。这背后的意识形态的风气转变也值得我们注意。斯蒂格利茨教授曾经讲到，以下两种主张都无法正确估计市场经济的长期活力：一种是凯恩斯式的认为资本主义正在没落的悲观思想；另一种是里根经济学的社会达尔文主义，表达了对资本主义的盲目乐观。我们已经接近一种处于两者之间的哲学，它将为我们的时代指引方向。

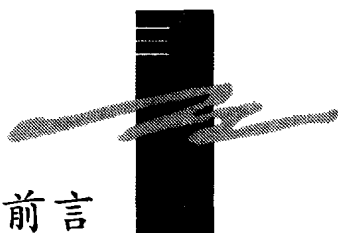
21世纪的经济学将从纸上谈兵转变为研究真实世界中的现象。炉火纯青的分析方法和对现实世界的敏锐感觉将成为经济学研究的核心所在。

“当代世界学术名著·经济学系列”所翻译的主要是处在20世纪和21世纪之交的经济学著作。这些著作在学术的演进过程中起到的更多是传承的作用。它们是20世纪经济学的集大成者，也是21世纪经济学的开路先锋。这些著作的作者大多有一个共同的特征。他们不仅是当代最优秀的经济学家，而且是最好的导师。他们善于传授知识，善于开拓新的前沿，更善于指引遥远的旷野中的方向。如果不惮“以偏概全”的指责，我们可以大致举出21世纪经济学的若干演进方向：博弈论将几乎全面地改写经济学；宏观经济学将日益动态化；政治经济分析尝试用经济学的逻辑对复杂的政策决策过程有一个清晰的把握；经济学的各个分支将“枝枝相覆盖，叶叶相交通”；平等、道德等伦理学的讨论也将重新进入经济学。

介绍这些著作并不仅仅是为了追踪国外经济学的前沿。追赶者易于蜕变成追随者，盲目的追随易于失去自己的方向。经济学是济世之学，它必将回归于现实。重大现实问题的研究更有可能做出突破性的创新，

坚持终极关怀的学者更有可能成长为一代宗师。中国正在全方位地融入世界经济，中国的国内经济发展也到了关键的阶段。我们推出这套丛书，并不是出于赶超的豪言或是追星的时髦。我们的立足点是，在世纪之交，经济学的发展也正处于一个关键的阶段，这个阶段的思想最为活跃，最为开放。这恰恰契合了中国的当前境况。我们借鉴的不仅仅是别人已经成型的理论，我们想要从中体会的正是这种思想的活跃和开放。

这套丛书的出版是一项长期的工作，中国社会科学院、中国人民大学、北京大学、南京大学、南开大学、复旦大学、中山大学以及留学海外的许多专家、学者参与了这套译丛的推荐、翻译工作。这套译丛的选题是开放式的，我们真诚地欢迎经济学界的专家、学者在关注这套丛书的同时，能给予它更多的支持，把优秀的经济学学术著作推荐给我们。



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。到目前为止，本书已经售出 25 万多册。

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》*，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》。

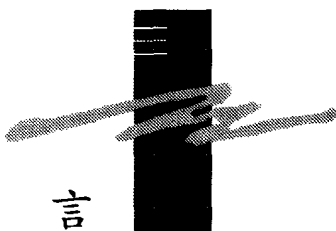
最后，我们希望各位可以从阅读本书的过程中得到许多乐趣。我们在写作本书时，感到很有乐趣。

阿维纳什·迪克西特
巴里·奈尔伯夫

2002 年 5 月 21 日

* 英译名为《战争的艺术》。——译者注

前 言



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的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”。^①

阿维纳什·迪克西特

巴里·奈尔伯夫

1990年10月

^① 当然还有其他一些相当有意思的提议, 比如“策略与你”。

内容简介

耶鲁大学教授奈尔伯夫和普林斯顿大学教授迪克西特的这本著作，用许多活生生的例子，向没有经济学基础的读者展示了博弈论策略思维的道理。试看一例：

奈尔伯夫大学毕业的时候，在剑桥大学的正式舞会上参加轮盘赌游戏并且以700：300的大比数领先。眼看大奖在望，鬼使神差他却无视已经具有的后动优势，在最后一轮大意先行，结果功败垂成。事后他回忆那天酒喝多了，忘记了博弈论的教导：领先的时候要采取让对手先行的保守策略。这位博弈论的高才生，就这样输在原来处于第二位并且曾经求和建议分享奖励的女士手下（参见本书第1章）。

人生是一个永不停息的决策过程。从事什么样的工作，怎样打理一宗生意，该和谁结婚，怎样将孩子抚养成人，要不要竞争总裁的位置，都是这类决策的例子。你不是在一个真空的世界里做决定。相反，你身边全是和你一样的决策制定者。虽然冲突的成分很多，但是合作的因素也不少。本书将帮助你学会策略地思考，在人生博弈中扩大胜面。

本书以讲故事取胜。它的学术根源，是迪克西特教授在普林斯顿大学公共与国际事务学院开设的“策略博弈”课程。简而言之，这是关于了解对手打算如何战胜你，然后你战而胜之的艺术。怎样打赢一场网球，少数如何战胜多数，为什么要“喜爱”你最讨厌的对手等等，都在讨论之列。

这是一门新兴的策略科学，由一些简单的基本原理组成。不同背景和行业的读者掌握了这些原理，运筹帷幄取得胜利的本领就会上升一个层次。

阿维纳什·K·迪克西特 (Avinash K. Dixit) 麻省理工学院博士，现任普林斯顿大学以约翰·J·F·谢拉德命名的经济学“大学教授”。他教授有关博弈论的课程，同时研究国际贸易政策的策略行为，曾在（英国）瓦威克大学、伯克利加州大学和牛津大学任教。

巴里·J·奈尔伯夫 (Barry J. Nalebuff) 牛津大学博士，现任耶鲁组织与管理学院经济学及管理学教授。他教授有关策略、政治和决策的课程，经常为《华盛顿邮报》和《纽约时报》等拥有众多读者的报纸撰写关于策略问题的文章。他还运用策略思维这一工具，为化学银行、麦肯锡公司以及索亚-米勒集团提供咨询。

策 划：马学亮 E-mail: mama113@sina.com

责任编辑：熊鲜菊

版式设计：赵星华

 HONORARY DESIGN
装帧设计 / 蒋宏工作室 杨 龄
JIANGHONG STUDIO

目 录



	序言 什么是策略行为?	(1)
第 1 部分		
	第 1 章 10 个策略故事	(7)
	1. 妙手传说	(8)
	2. 领先还是不领先	(9)
	3. 直奔牢房	(11)
	4. 我将坚持到底	(13)
	5. 给猫拴个铃铛	(15)
	6. 楔子的尖端	(17)
	7. 三思而后行	(18)
	8. 多管齐下	(19)
	9. 别跟笨蛋对等打赌	(21)
	10. 博弈论可能危害你的健康	(22)
	11. 未来的模样	(23)
	12. 案例分析之一: 红色算我赢,	

	黑色算你输	(24)
第2章	准备接招	(27)
	1. 轮到你了, 查理·布朗	(27)
	2. 两种策略互动	(29)
	3. 策略的第一法则	(29)
	4. 决策树与博弈树	(30)
	5. 更加复杂的树	(35)
	6. 讨价还价	(38)
	7. 战争与和平	(41)
	8. 英国人玩的博弈	(42)
	9. 案例分析之二: 汤姆·奥斯本与 1984年橙碗球场决赛的故事	(45)
第3章	看穿对手的策略	(47)
	1. 优势策略	(49)
	2. 封面之战	(50)
	3. 劣势策略	(56)
	4. 均衡策略	(62)
	5. 盛宴还是饥荒	(65)
	6. 案例分析之三: 莽汉软招	(67)
	第1部分结语	(70)
第2部分		
第4章	走出囚徒困境	(75)
	1. 如何达成合作	(80)
	2. 觉察作弊	(81)
	3. 对作弊者的惩罚	(82)
	4. 惩罚的保证	(86)
	5. 惩罚方式的选择	(88)
	6. 以牙还牙	(89)
	7. 以牙还牙策略的一个替代选择	(94)
	8. 案例分析之四: 国会对联邦储备局	(96)
第5章	策略行动	(99)
	1. 无条件行动	(101)
	2. 威胁与许诺	(103)

	3. 警告与保证	(105)
	4. 核阻吓	(106)
	5. 时报的策略	(109)
	6. 更多的策略行动	(112)
	7. 杀鸡焉用牛刀?	(112)
	8. 案例分析之五: 波音、波音, 完蛋了?	(114)
第 6 章	可信的承诺	(117)
	1. 建立可信度的八正道	(119)
	2. 只有一次生命可以献给你的 祖国	(132)
	3. 你难以拒绝的提议	(134)
	4. 案例分析之六: 你会不会宁可 向 IBM 租一台电脑?	(136)
第 7 章	不可预测性	(138)
	1. 怎样使输赢机会相等?	(140)
	2. 有人要打网球吗?	(142)
	3. 为什么你应该选择正确的混合 策略?	(149)
	4. 为什么不能依赖对手的随机 化?	(149)
	5. 你的技巧变化了, 你的最佳混合 策略怎样变化?	(150)
	6. 怎样随机行动?	(151)
	7. 独一无二的情况	(152)
	8. 谎言的安全措施	(153)
	9. 出人意料	(155)
	10. 得势不饶人	(158)
	11. 案例分析之七: 霸王行动	(160)
第 2 部分	结语	(163)
	1. 历史注记	(163)
	2. 深入阅读	(164)
	3. 我们的遗漏责任	(165)
	4. 从这里开始	(165)