



成功学必读丛书
chenggongxuebiducongshu

博弈论



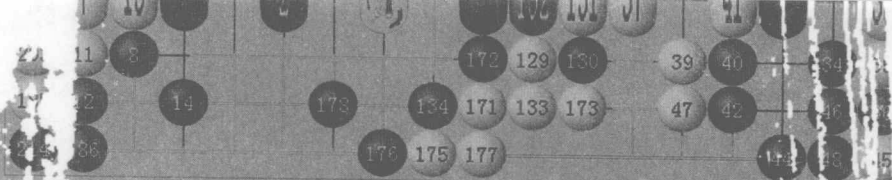
智慧全集

.....
 寻求最佳的行动，确定最佳的策略，取得最大的利益，就是博弈。
 进退自如是人生的策略，攻防转换是人生的弈局。人生如棋，错综复杂，掌握了博弈之道，才能找到两全之策。

易慧◎编著



西苑出版社



成功学必读丛书
chenggongxuebucangshu

博弈论

智慧全集

易慧◎编著

寻求最佳的行动，确定最佳的策略，取得最大的利益，就是博弈。
进退自如是人生的策略，攻防转换是人生的格局。人生如棋，错综复杂，掌握了博弈之道，才能找到两全之策。



西苑出版社

图书在版编目(CIP)数据

博弈论的智慧全集/易慧编著. —北京:西苑出版社,2009. 11

ISBN 978 - 7 - 80210 - 604 - 8

I. 博… II. 易… III. 对策论 - 通俗读物 IV. 0225 - 49

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2009)第 189553 号

博弈论的智慧全集

编 著 易慧

出版发行 **西苑出版社**

通讯地址 北京市海淀区阜石路 15 号 邮政编码: 100143

电 话: 010 - 88624971 传 真: 010 - 88637120

网 址 www.xycbs.com E - mail: xycbs8@126.com

印 刷 三河市华东印刷有限公司

经 销 全国新华书店

开 本 787mm × 1092mm 1/16

字 数 200 千字

印 张 19

版 次 2009 年 11 月第 1 版

印 次 2009 年 11 月第 1 次印刷

书 号 ISBN 978 - 7 - 80210 - 604 - 8

定 价 32.00 元

(凡西苑版图书如有缺漏页、残破等质量问题,本社邮购部负责调换)

版权所有 翻印必究

前 言

什么是博弈论？古语有云，世事如棋。生活中每个人如同棋手，其每一个行为如同在一张看不见的棋盘上布一个子，精明慎重的棋手们相互揣摩、相互牵制，人人争赢，下出诸多精彩纷呈、变化多端的棋局。

我们生活在博弈时代，博弈无处不在。在日益激烈的竞争、对抗、冲突中，怎样寻求最佳的行动，确定最佳的策略，使自己的利益最大化，这就是博弈的智慧。随着社会生活各个方面的竞争性和对抗性的加强以及人们对自身行为和决策的理性及效率的更高层次的追求，人们必将更多的利用博弈论中的智慧来指导自己的行为，以争取更理想的结果。

《论语》说：工欲善其事，必先利其器。无论是在商场、官场、事业、家庭、爱情等生活中的大小事情中，人们总会遇到许多不同的冲突和竞争，要想在冲突和竞争中取胜，就一定要运用博弈。博弈论的目的在于巧妙的策略，而不是解法。我们学习博弈论的目的，不是为了享受博弈分析的过程，而在于赢得更好的结局。博弈的思想既然来自现实生活，它就可以高度抽象化地用数学工具来表述，也可以用日常事例来说明，并运用到生活中去。没有高深的数学知识，我们同样通过博弈论的学习成为生活中的策略高手。

本书用浅显易懂的语言、精彩的故事讲述了博弈论的基本原理及其在现实世界的运用，使你通过快乐地学习生活中无时不在的博弈掌握竞争的技巧。让我们在遍及古今中外人文、历史、政治军事、经济、管理、心理行为等领域的故事长廊里启发你窥见博弈科学的门径，并凭借此种理论的指导，创造人生的辉煌。

编者

2009 年 10 月



目 录

第一章 博弈无处不在	(1)
人类进入利益博弈时代	(1)
博弈的构成要素	(4)
博弈的基本分类	(7)
利益时代的冲突与和谐	(9)
人人都应该学习博弈论	(11)
战争是怎样发生的	(14)
相互依存与均衡	(16)
负和、零和与正和	(19)
第二章 处世博弈——灵性为人的智慧	(21)
社会不会等待你成长,学会与社会和解	(21)
独立自主,别让依赖成为生命的束缚	(24)
用变通让生命充满弹性	(26)
莫做刀口舔血的狼	(28)
伺机而动,以变应变	(30)
排除小事的干扰,专注的人更易成功	(32)
人生不能破釜沉舟,留条退路有备无患	(34)
没有健康就没有一切	(36)
第三章 生活博弈——方圆合一的智慧	(38)
一只手拥抱不了成功	(38)
过犹不及的反面教材	(40)
有时不做比做要好	(42)
温暖的力量	(44)
成也萧何 败也萧何	(46)
宁可犯错也不要犯忌	(48)
学会绕弯,避开直行时的暗礁险滩	(50)
用宽容给自己留条退路	(51)
远离小人,别让他成为蚕食你的细菌	(53)



狭路相逢勇者未必胜,予人活路才是智者	(55)
用你的行动赢得一切,而不是用争辩	(58)
第四章 囚徒的困境——反抗中的心计	(60)
聪明反被聪明误	(60)
合作还是背叛	(63)
在假意顺从中获得反抗机会	(65)
互相猜忌与目光狭窄	(67)
囚徒危机与致命搏击	(70)
克格勃们的小花招	(72)
不背叛就会被淘汰	(75)
第五章 利害博弈——趋利避害的智慧	(77)
两害相权取其轻,切忌一条道走到黑	(77)
好马也吃回头草	(79)
妇人之仁不可取	(81)
诸葛亮骂死王朗	(83)
抓刀抓刀柄,制人拿把柄	(85)
背离重复博弈的诚信是不可取的	(87)
看人下菜碟	(89)
第六章 用人博弈术——不战而屈人之智慧	(91)
与虎谋皮的招数	(91)
借树开花的计谋	(94)
把潜在对手解决在摇篮之中	(96)
不要轻易亮出底牌	(99)
做一个耐心的垂钓者	(101)
第七章 生存博弈法则——没有绝对的公平	(104)
生存永远没有最后的通牒	(104)
所罗门的智慧——公平不是平均	(108)
解决争端的秘诀——双赢的分配	(110)
“木秀于林,风必摧之”的生存博弈论	(113)
借力谋权的生存之路	(114)
第八章 成本博弈术——选择本身就是一种博弈	(117)
谨防错上加错,摆脱沉没成本的羁绊	(117)
撞到南墙就转弯	(119)
用“面子”换回机遇	(121)



选择简单,只关注生命中最重要的事	(124)
先吃“好苹果”,降低选择的机会成本	(126)
莫让无穷的后悔导致错上加错	(128)
壮士断臂,用悲壮的豪迈赢得全局的胜利	(130)
第九章 取胜的博弈术——击败对手	(132)
学会在温水里煮青蛙	(132)
把对手拆得七零八落	(134)
无处不在的三方制衡	(136)
退避三舍是为了后发制人	(138)
速战速决的博弈术	(140)
第十章 虎狐博弈——学会借风使力	(142)
空手道,实现多赢博弈	(142)
善待身边的每一个人,好风也要凭借力	(145)
借助贵人之力平步青云	(147)
莫做独行客,学会借势扬名	(149)
化敌为友,借对手成功	(152)
成功需要炒作,巧借媒体于平淡中生奇	(154)
善借名人效应成就自己	(156)
利用别人的风头让自己沾光	(158)
第十一章 人际博弈——善待别人就是善待自己	(160)
你是自己的地狱,也是自己的天堂	(160)
饶人一条路,伤人一堵墙	(163)
藏锋是一种自我保护	(165)
权力与亲人孰轻孰重	(167)
与人交往,多同流少合污	(169)
第十二章 杠杆博弈——找好支点,以小博大	(171)
给我一个支点,我将移动地球	(171)
乱拳打死老师傅	(173)
适度暴露,变缺点为优点	(175)
善用弱点,巧把劣势化优势	(177)
王与马,共天下	(179)
先守弱、示弱,然后以弱胜强	(181)
实力决定一切	(184)



第十三章 人脉博弈——得人心者得天下	(186)
论功行赏,用利益赢取人脉	(186)
做好感情投资,增加成功的胜算	(188)
得人心者得天下	(190)
文饰不如情饰,学会以情动人	(193)
请将不如激将	(195)
谨记雪中送炭,扩大感情投资的性价比	(197)
第十四章 思维博弈——思维决定人生出路	(199)
拒绝削足适履,寻找最适合的“鞋子”	(199)
不做篓子里的螃蟹,让大脑随时升级	(201)
不妄求,不妄取	(203)
打破惯性思维,不做经验的奴隶	(205)
警惕优势,防止优势变隐患	(207)
避开急功近利的陷阱,厚积薄发	(209)
设定期限,别让成功在拖延中流产	(211)
第十五章 进退博弈——能屈能伸大丈夫	(212)
自污以保全身	(212)
后发制人的潜规则	(213)
“弃小义”才能“雪大耻”	(215)
糊涂之中隐藏大智慧	(217)
善于操纵外力的控权之术	(219)
谁先强硬谁就可能占有先机	(221)
能屈能伸的丈夫行为准则	(223)
第十六章 职场博弈术——上司永远是对的	(225)
上司永远是对的	(225)
一定要学会尊重上司	(228)
正确的时间做正确的事	(230)
明枪与暗箭——职场中的博弈生存法则	(232)
两难境地何去何从——跳槽还是“卧槽”	(234)
做聪明乌龟,不做笨蛋兔子	(236)
第十七章 商场博弈——没有硝烟的战场	(238)
借我一腿与借我一嘴	(238)
胡雪岩的经商博弈术	(240)
价格战的困境与均衡	(242)

虎狼环视中的经营策略选择	(244)
创造别人难以模仿的优势	(246)
寻找适合自己的竞争方式	(248)
第十八章 官场博弈——方外有圆,圆中有方	(250)
官策——淘汰清官定律	(250)
守官——迎合圣意的智慧	(252)
心术——藏而不露的城府	(254)
修身——形圆志方的涵养	(256)
权谋——刚柔相济的韬略	(259)
第十九章 信息博弈——知己知彼才能百战百胜	(262)
无法发起的总攻	(262)
标王背后的博弈	(264)
信息传递有成本	(267)
信息决定博弈的胜败	(269)
空城计与信息不对称的博弈	(272)
皇帝的新装与信息博弈	(274)
信息不透明情况下的利害权衡	(276)
知己知彼——博弈思维的起点	(278)
第二十章 策略欺骗——真作假时假亦真	(280)
示假隐真,在博弈中迂回取胜	(280)
勤奋的人未必成功	(282)
引导胜于强制,让“沉锚效应”助你成功	(285)
后发先至,蓄势出奇兵	(287)
以“活”制胜,弃直线思维取发散思维	(289)
先发制人才能赢得胜利	(291)

第一章 博弈无处不在

人类进入利益博弈时代

古语有云：人生如棋。生活中，人们就如同棋手一样，在一张张看不见的棋盘上布设棋子，努力争胜。为了能够取胜，人们步步为营，相互揣摩、相互牵制，下出众多精彩纷呈、变化无穷的“棋局”。博弈论就是研究人们在面对问题进行策略选择时理性化、逻辑化的部分，并将其系统化的一门科学。换言之，博弈论就是研究个体如何在错综复杂的局势中面对对手作出最合理的策略选择。事实上，博弈论也正是衍生于古老的游戏，如象棋、围棋、扑克等。人们将这些具体的问题进行抽象化理解，通过建立一个完备的逻辑框架和理论体系来研究其变化规律。

博弈论最早起源于英文“Game Theory”，在我国译为“博弈”，这个词带有很浓厚的学术意味，因此给人以强烈的理论色彩，甚至有高深莫测的感觉。而事实上，博弈论是开拓思路，提高决策理论水平并启迪人生的思想宝库。

博弈论主要研究的是人们之间通过策略产生的相互依赖行为。博弈论认为，人类是理性的动物，都会通过一些手段希望实现自身利益最大化，同时人们在交往以及合作的过程中会有利益冲突，行为互相影响，而且信息常常是不对称的。同时博弈论也研究人们行为在直接进行相互作用时的决策，以及决策过程中的均衡问题。

《说苑》记载了这样一个故事：晋灵公为人骄奢，一次他决定建造一个九层高台，并且对这件事提出异议的，杀无赦。大夫孙息听说了这件事之后，就去求见晋灵公。晋灵公问他：“你有什么才能？”孙息回答说：“臣能够将十二个棋子垒在一起，然后还能在上面加九个鸡蛋。”晋灵公不相信，于是让孙息演示一遍。孙息露出凝重严肃的表情，他先将一个棋子放在下面，然后一个一个地向上加，等到十二个棋子都垒在一起的时候，就开始往上面放鸡蛋。这时候旁边的人都屏住呼吸全神贯注地看着孙息，仿佛轻轻的呼吸也会把鸡蛋吹掉下来一样。鸡蛋越加越多，孙息的动作也越来越缓慢，越来越小心翼翼。晋灵公紧张地趴在地上观看。等到孙息把十二个棋子和九个鸡蛋都垒在一起的时候，晋灵公长舒了一口气，说：



“危哉！”孙息笑着说：“您建造九层高塔，三年都还没有建造完成，它的危险比这件事大多了！”

这就是成语“危如累卵”的由来。孙息无疑是个聪明人，他没有用大道理去向晋灵公说教，而是用这种很巧妙的方式向晋灵公进谏，不仅生动形象，而且避免了和晋灵公产生正面冲突。

博弈论是人们深刻理解经济行为和社会问题的基础。

在现实生活中，人们不停地进行选择，并根据这些选择做出决定，你的选择和决定将对别人的决策结果产生影响，同样别人的选择和决定也直接影响着你决策的最终结果。你的对手和你同样聪明且关心自己的利益，一方面他们的目标常常与你发生冲突；另一方面，你们之间存在潜在的合作可能。在你做决策的时候，必须将这些冲突因素加入到你的考虑范围之内，同时还要考虑到如何发挥合作因素的作用。

人类已经进入到了利益博弈的时代。甲和乙两个人下棋，甲在走每一步的时候，必然要仔细考虑到乙的想法，并根据乙的想法做出相应的对策。同样，乙在走棋的时候，也要揣摩甲的心思，并根据这种揣摩做对策。所以甲还得想到乙在想他的想法，乙当然也知道甲想到了他的想法。把这种“棋局博弈”换到社会生活中，每个人都是持子的棋手，为了自己的利益去揣摩需要打交道的人的心思，只有这样人们才能够在纷繁复杂的社会中谋得需求，同时在冲突和合作之间选择最为有利于自己的方式，在利益博弈中抢占先机。

沃尔玛成功的例子就很能说明博弈的重要性。1969年沃尔玛正式成立，在短短几十年时间中已经发展成为全球连锁百货业的巨无霸。沃尔玛成功的关键就在于它采取了正确的市场进入策略。大多数经营者的想法是，大型折扣商店依靠低价格、低成本经营，必须要有足够的市场容量，因此认为这类商店根本不可能在小城镇获得利润。但当时沃尔玛的经营者华尔顿则持相反看法，他的实践也证明了他的看法是正确的。到20世纪70年代沃尔玛已经开出了几十家“小镇上的折扣店”，并获得了巨大的成功。过了几年，等到其他连锁店经营者意识到其中的巨大商机时，沃尔玛已经大量占领了市场。对小镇来说，开一家可以盈利，因为这家折扣店可以成为市场上的垄断者；但如果开出两家，市场容量就不够大，就必然要亏损。

当厂商面对这样一种博弈时，先行者的优势是不可动摇的。一旦一家厂商已经开辟了市场，第二家厂商最好选择不进入策略，否则就可能导致两败俱伤的局面。



沃尔玛的例子充分说明了商业社会前提下博弈的重要性。为了寻求自身的利益，人类之间的博弈不可避免。因此，了解博弈的内容，已经成为当今人们的必然选择。



博弈的构成要素

博弈是指个人、团队或其他组织，面对一定的环境条件，在一定的约束条件下依靠自身掌握的信息，同时或先后，一次或多次从各自可能的行为或策略集合中做出自己的选择并予以实施，从中取得相应的结果或收益。

博弈是一种普遍现象，在经济学中，博弈论是研究当某一经济主体的决策受到其他经济主体决策影响，同时该主体的相应决策又反过来影响其他经济主体选择时的决策以及均衡上出现的问题。

从上面的定义中可以看出，博弈包括参与人、行为、信息、策略、次序、收益、结果、均衡八项内容。

1. 参与人，也可称之为“博弈方”，是指博弈中独立决策并承担相应的后果，以自身利益最大化为最终目的来选择行动的决策主体。博弈的规则一经确认，各个参与人的地位都是平等的，都必须严格按照规则来办事。

2. 博弈行为，是指参与人所有可能的策略或行动的集合。根据该集合的状况可分为有限博弈和无限博弈。

3. 博弈信息，是指参与人在博弈过程中掌握的对选择策略有帮助的情报知识，特别是有关其他参与人的特征和行动方面的知识。

4. 博弈策略，指的是可供参与人选择的全部行为或策略的集合，即规定每个参与人在进行决策行动时可以选择的方法，以保证自身利益的最大化。在不同博弈中可供选择的策略或行为的数量不尽相同，在同一个博弈中，不同参与人的可选策略或行为的内容和数量也通常不同，有时只有有限的几种，而有时又可能有许多种。

5. 博弈的次序，即博弈参与者做出策略选择的先后顺序。在现实的各种决策活动中，当多个独立博弈方进行决策时，有时需要这些博弈方同时作出选择，因为这样能够保证公平合理，而很多时候博弈方的决策又有先后之分，并且有时一个博弈方还要作不止一次的决策选择，这就免不了出现次序问题。因此博弈必须规定其中的次序，即使博弈的其他方面都相同，次序不同一般也是不同的博弈。

6. 博弈方的收益，即指参与人从博弈中做出决策选择后的所得和所失，它是所有博弈策略或行为的目的所在，是每个参与人真正关心的东



西。由于人们对于博弈的分析主要是通过数量关系的比较进行的，因此人们研究的大多数博弈，本身都有数量关系的结果或可以量化为数量的结果，即“得益”。“得益”是分析博弈模型的标准和基础。

7. 结果，即博弈分析者感兴趣的要素集合。

8. 均衡，即所有参与人的最优策略或行动的组合。博弈中的均衡，是指一种稳定的博弈结果，但并非博弈的结果都能均衡。博弈的均衡是稳定且可以预测的。

博弈的八项内容是定义一个博弈时必须具有的要素，缺一不可。博弈论就是系统研究各种博弈问题，寻求在各博弈方具有充分或者有限理性、能力的条件下，以期达到合理的策略选择和合理的选择策略的博弈结果，并分析这些结果的经济意义、效率意义的理论和方法。

博弈论中有很多典型的模型，通过这些模型可以找到博弈的各构成要素。

孙悟空和猪八戒护送唐僧西天取经，来到了火焰山，方圆百里酷热难耐，孙悟空和猪八戒必须有一个人去寻找水源，否则三个人都将渴死。但孙悟空和猪八戒都不想承担这份工作，于是唐僧想了一个好的解决办法：他做裁判，孙悟空和猪八戒通过石头、剪刀、布的游戏来决定胜负，输了的就要去找水。规则是：孙悟空和猪八戒必须同时出招；胜负关系是石头胜剪刀，剪刀胜布，布胜石头，如果双方出招一样，那么重新再来一次。

那么，这是不是一个博弈呢？通过分析上面的例子是否包含了博弈的八项要素，就可以知道是不是博弈了。

首先，参与人是孙悟空和猪八戒，这是毋庸置疑的，他们要通过石头、剪刀、布的方式来决定胜负，这是博弈的行为。同时，无论是孙悟空还是猪八戒，他们如何出招，关键在于他们推测对手如何出招。如果孙悟空推测猪八戒可能出剪刀，那么他的最优策略是出石头，其他策略都是下策。同理，猪八戒的选择也一样。因此，孙悟空采用什么策略，关键取决于猪八戒的策略，而猪八戒采取什么策略反过来又取决于孙悟空的策略。这表明孙悟空和猪八戒的策略具有相互依存性。在这里对手的决策是就博弈的信息，而根据观察到的对手如何决策做出的行为决定，就是孙、猪二人的博弈策略。两人的决策次序是同时，而收益和结果是相同的，都是不用承担找水的义务。

由此可知，以上的例子是博弈，而且是一个很典型的博弈，它包含了博弈的八项构成要素，具备了博弈的所有特征。

因此可以知道，对于一个例子或事物是不是博弈，就可以通过对博弈



的构成要素的分析而得出结论。

事实上，博弈行为本来就只是一种生活中的日常现象。人们在日常生活中经常要分析他人的意图从而做出合理的行为选择，而通过了解博弈的构成，就可以更好地领悟博弈的环境条件和规则，从而确定你的策略和行为，以期得到相应的结果。

因此，了解博弈的构成要素，才能够更加深入地探究博弈背后的深层意义，才能够更好的掌握博弈的技巧。



博弈的基本分类

博弈论强调了时间顺序和信息的重要性，认为时间顺序和信息是影响博弈均衡的主要因素。在博弈过程中，参与者之间的信息传递决定了其行动空间和最优战略的选择；同时，博弈过程中时间先后顺序、参与人的行动次序对博弈最后的均衡有直接影响。

因此，博弈的分类可以从参与人行动的次序和参与人对其他参与人的特征、战略空间和支付的知识、信息是否了解两个角度进行。从不同角度对博弈可以有不同的分类。

1. 按照参与人的先后顺序、博弈持续的时间和重复的次数，可以将博弈分为静态博弈和动态博弈。

静态博弈是指在博弈中，参与者同时采取行动，同时进行策略决定，参与者所获得的支付依赖于他们所采取的不同的策略组合情况。因此，静态博弈也称为“同时行动的博弈”。或者尽管参与者的行动有先后顺序，但后行动的人不知道先行动的人采取的是什么行动。前面提到的“石头、剪刀、布”的例子，孙悟空和猪八戒同时出招，同时进行策略的分析和决定，因此是静态博弈。

动态博弈是指在博弈中参与人的行动有先后顺序，且后行动者能够观察到先行动者所选择的行动。在动态博弈中，各博弈方轮流选择的可能是方向、大小、高低等，也可能是其他各种具体“行动”。

来看一个动态博弈的例子。

一个容量有限的市场已经被厂商甲抢先占领，而另一个生产同样产品的厂商乙也很想加入该市场，分享一定的利润。但厂商乙知道一旦进入该市场，厂商甲就可能通过竞争手段打击自己。如果厂商甲不肯善罢甘休，采取打击排挤态度，厂商乙不但不能盈利，而且还会出现亏损。那么厂商乙究竟应不应该进入这个市场，厂商甲是否真的会反击，就构成了两人博弈的问题。由于在这个博弈中必须是厂商乙的行为发生在先，厂商甲要等厂商乙行为之后才知道是否有行为的必要，来采取针对性行为，因此这就是一个动态博弈。

2. 如果按照参与人对其他博弈者所掌握信息的完全以及完备程度进行分类，博弈可以划分为完全信息博弈与不完全信息博弈，确定博弈与不确定博弈，对称信息博弈与非对称信息博弈等。





完全信息博弈是指在博弈过程中，每一个参与人对其他参与人的特征、策略及收益有准确的信息。严格来说，完全信息博弈是指参与者的策略空间和策略组合下的支付，是博弈中所有参与者“公共知识”的博弈。

在不完全信息博弈中，首先行动的自然决定了博弈者以多大不可能性采取某种行动，由自然决定的每个博弈者以多大的可能性采取某种行动的情况只有每个博弈者自己知道，其他博弈者都不知道。

确定的博弈是指不存在由自然作出行动的博弈，否则就是不确定的博弈。

对称信息博弈和非对称信息博弈有哪些不同之处？下面的小故事可以给你答案：有一对夫妻生活十分贫困。妻子有一头美丽的金色长发，丈夫则有一块祖传的金表，除此之外，他们一无所有。到了圣诞节的时候，他们甚至没有钱给对方买礼物。为了给对方买一份礼物，丈夫卖掉了心爱的手表，买了一个漂亮的发夹，想让妻子用来扎头发；妻子则卖掉了长发为丈夫买了一条表带。

等到他们交换礼物的时候才发现，他们花了巨大代价换回的东西，对心爱的人来说已经没有任何用处和意义了。

因此说，信息是博弈论的重要内容。如果夫妻两人在买东西之前进行一下沟通，就不会出现这样的事情了。

3. 如果按照参与人之间是否存在合作进行分类，博弈可以划分为合作博弈和非合作博弈。

合作博弈是指参与人之间有着一个对各方具有约束力的协议，参与人在协议范围内进行的博弈。人们分工与交换的经济活动就是合作性的博弈。如果博弈者无法通过谈判达成一个有约束的契约来限制博弈者的行为，那么这个博弈为非合作博弈。

根据上述分类，非合作博弈又可以分为四种不同类型：完全信息静态博弈，完全信息动态博弈，不完全信息静态博弈，不完全信息动态博弈。

博弈，就是用游戏的思维来突破局限，解决现实问题的策略。了解博弈的分类，才能够在博弈的世界中了解不同博弈方式带来的不同结果，以及不同的博弈类型在这一理论中的地位和用途，为人们更为合理地了解和应用博弈论提供了基础。