

•人生看透透•丛书

Shan

ren zi you
miao ji



山
人
自
有
妙
计



Shan


王颖•著

ren zi you
miao ji




中国工人出版社

●人生看透透●丛书



山人自有
妙计



Shan

ren zi you
miao ji

王颖●著

中国工人出版社

图书在版编目 (CIP) 数据

山人自有妙计/王颖著. - 北京: 中国工人出版社, 2004.5

(人生看透透丛书)

ISBN 7-5008-3298-2

I. 山… II. 王… III. 人生哲学-研究 IV. B821

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2004) 第 027491 号

出版发行: 中国工人出版社

地 址: 北京鼓楼外大街 45 号

邮 编: 100011

电 话: (010)62350006(总编室) 62005038(传真)
(010) 62005031-213 (编辑室)

发行热线: (010)62005049 62005042

网 址: <http://www.wp-china.com>

经 销: 新华书店

印 刷: 北京市顺义振华印刷厂

版 次: 2004 年 5 月第 1 版 2004 年 5 月第 1 次印刷

开 本: 787 毫米 × 1092 毫米 1 / 16

字 数: 200 千字

印 张: 13.375

册 数: 8080 册

定 价: 22.00 元

版权所有 侵权必究

印装错误可随时退换

内容提要

《博弈论》是西方二十世纪五十年代发展起来的一门学科，它把赌博与棋类竞技运用到经济、政治、军事和其他领域中来，形成了一种如何争取自己利益最大值的科学。

人来到这个世界后，为理想生活的拼搏，为功成名就事业的拼搏，为美好爱情与家庭生活的拼搏，都是一种博弈。胜利与失败，全在于我们能否在关键几步棋中取得胜算。

本书借助这个话题，运用这种技巧，说的是时时发生在我们身边的各种各样的两难问题与人际关系学问。从这个意义上说，这是一本“人生如何大博弈”之类的参考书。

“人生能有几回搏？”在关键时刻走错了一步棋而全局皆输的事多不胜数，许多人都是回首往事时感叹自己为什么当时那样傻，做了一时不可饶恕的蠢事，成了永久的悔恨。

如果你想总结自己的过去，如果你的生命之旅才刚刚开始，那么，请你务必读一读这本书。它会告诉你：唔，原来我以往混沌沌沌中走过的那些路，竟隐藏着那么多的盲目性，而未来的人生路，还会有着这么多的玄机。

目 录

第一章 东方的谋略术与西方的博弈论	/ 1
西方博弈论浅述	/ 1
中国是个谋略高度发达的国家	/ 4
两者的区别在哪里	/ 6
第二章 ABCD 说博弈	/ 10
当我们入局的时候	/ 10
掌握与分析信息是博弈的首要条件	/ 12
判断形势和判断对手是两项必要的工作	/ 15
第三章 策略的选择	/ 20
上中下三类马总会有的	/ 20
重要的是策略选择能力	/ 22
策略之树常青	/ 24
第四章 注意作用者实际的权力指数	/ 34
职位同权力的不平等性	/ 34
西方人的权力指数	/ 35
中国人的权力指数概念	/ 38
认识与运用游戏规则至关重要	/ 41



第五章 什么样的策略是最优策略	/ 49
人的自私性与合作的可能性	/ 49
在反复变化的轨迹上	/ 53
什么样的策略是优化策略	/ 56
水涨船高的策略对决	/ 60
第六章 外界因素的加入与运用	/ 64
当今世界到处都在博弈	/ 64
规则与裁判是第一外力	/ 66
运用媒体攻击对方的软肋	/ 70
关键的关键是寻找那一个小小的砝码	/ 72
好一个“借”字了得	/ 77
第七章 道德与奖惩的杠杆	/ 79
世风日下的忧虑	/ 79
加入奖罚的杠杆	/ 83
加入道德的杠杆	/ 86
重视自动催化与自组织现象	/ 90
第八章 不确定策略的确定	/ 95
赌博的最大特点是不确定性	/ 95
不确定性问题如何决策	/ 97
最高的智谋在于前期的预测	/ 101
揣情——预测的一个重要法则	/ 106
第九章 寻找“软肋”及捕捉时机的重要性	/ 109
要斗争就得讲战术	/ 109

攻击的时机非常重要	/ 113
认识时高时低的周期走势	/ 118
第十章 博弈的转移	/ 122
一个新的博弈观念	/ 122
转局决定着一个人的命运走向	/ 126
三十六计，走为上计	/ 131
第十一章 双赢——合作的最佳结果	/ 136
合作的基础是相互信任	/ 136
合作为什么比不合作要好	/ 141
“共存”时代的到来	/ 144
双赢才是最佳的合作效果	/ 147
第十二章 中国人的博弈特色	/ 151
纯理性思维不适用于中国人	/ 151
也许还有一种博弈叫“面子博弈”	/ 156
另一种博弈可以叫“说法博弈”	/ 160
第十三章 平衡是博弈中的根本追求	/ 164
从纳什均衡说起	/ 164
记忆的历史	/ 167
一切的行为策略都是为了求得平衡	/ 171
建立一个综合平衡观念	/ 174



第十四章 秀才遇着兵，有理说不清——谈谈 非理性博弈的难题	/ 179
博弈论者的尴尬	/ 179
非理性的三种形态	/ 182
如何应对非理智式行为	/ 188
第十五章 理性与情绪的混沌	/ 193
头脑司令部里的两大司令	/ 193
情绪与病态——决策的两大敌人	/ 196
建立理性思维的努力	/ 200
提升中国人的博弈档次	/ 204



第一章 东方的谋略术 与西方的博弈论

西方博弈论浅述

博弈，英文为 *game*，可以翻译成“游戏”，不过，对于英美国家而言，它们的游戏不同于中国人概念中的游戏，它们把体育竞技，甚至总统竞选都可以称之为游戏，获美国普立兹奖的《权力游戏》一书，讲的就是国会里的权力斗争。因此，西方人的游戏概念并非中国人的“纯粹玩玩儿”的意思。现在将它译为“博弈”，我们就更好理解了，那就是赌博、棋类竞技中的输赢技艺。

我们尽可以把这个词看做是一个比喻，就像中国的象棋，到今天还会写上“楚河汉界”字样，它表示的是秦末汉初时楚国和汉国之间的战争。那个“将”与“帅”，代表的是项羽和刘邦。

事实上，人类的诸多游戏都带着人类真实竞争的印痕，方寸棋盘之上，代表的是企业间生死攸关的竞争、刀光剑影的军事交锋，代表着国会竞选和总统换届的明枪暗箭的搏斗，无论是政治上、军事上或商场上，还是党派集团间、民族国家间，类似棋盘上的游戏在始终进行着，不断重复并更新着，没有一刻停止的时候。这就给“博弈论”带来了巨大的意义。那就是虽然我们可以命名它为“博弈”，其实它讲解的是人类在各个生存领域里的竞争技巧。

大约在 1713 年，英格兰贵族詹姆斯·沃尔德格雷夫发现了一种能够在扑克牌游戏中胜出的方法，其中包含了现代博弈论的许多要素。不过，那还不算是博弈论的诞生。

200 年后的另一位扑克牌手，法国数学家埃米尔·博雷尔将游戏与比较严肃的问题联系起来。他提出一种巧妙的方法来处理游戏中未知对手想法的情况下寻求最佳行为策略的问题：无论对手如何行动，以这种方法行动将会使自己的损失降低到最小限度。博雷尔还给出了



一些简单游戏的经验法则。比如，在“石头、剪刀、布”的游戏中，这三项如何组合能将失败的可能性降到最低。与沃尔德格雷夫所不同的是，博雷尔还认为同样的理论可以应用到比较严肃的问题中，比如军事策略方面。然而，他认为，对游戏者面临许多选择的复杂“游戏”是无法找到最佳策略的。

否定他的是一位当时的年轻人——25岁的匈牙利数学家冯·诺伊曼，他的结论是：在任何一人所得恰是另一人所失的两人对抗中，总是存在着一种双方应使用的可能的最佳对策，他把这称之为“极小化极大”对策。

冯·诺伊曼用极其复杂的方法表明，要在这种游戏中获胜，最好的对策是研究所有的选择，算出它们可能的最坏结果，然后选取坏处最小的一个策略。

冯·诺伊曼对极小化极大定理的证明奠定了他作为博弈论之父的地位，但他认为这只是一个开始。1944年，他与奥地利经济学家奥斯卡·莫根施特恩共同出版了《博弈论与经济行为》一书，他们在书中奠定了极小化极大定理作为经济学领域中一种新的研究方法的基础。这往往牵涉到两个或更多竞争者为自己获取最佳结果的情况。

冯·诺伊曼提出的理论同时也存在着局限性。最严重的问题是一人所得恰是另一人所失的假设（这在博弈论中称为“零和游戏”，就是两个人本来都无所失也无所得，其中一个人胜利了，把另一个人的利益拿了过来，得一方的所获正好是缺一方所失），是实际生活中的一部分现象，但还有许多情况并不符合这个原则，例如一笔买卖做成了，一方得到了钱，而另一方得到了急需的货，这可以称得上“双赢”，即双方都在这次活动中受益了。反之，当年苏联在古巴部署对付美国的导弹，如果双方打了起来，就可能是两败俱伤的双输结果。

冯·诺伊曼的理论不适用于“非零和”游戏，那么，在“非零和”游戏之中，能不能找到最佳的策略呢？这时，又一位才华横溢的年轻数学家找到了答案，并且，他的答案又是肯定的。

这个人叫约翰·纳什，不久前才到中国来访问过。在1950年，他只有21岁，是普林斯顿大学的学生。是他拓展了冯·诺伊曼的极小化极大定理，用以处理“非零和”游戏的情况。纳什证明，对任何数目的游戏者之间进行的任何种类的游戏，至少有一个对策可以保证：如果游戏者作其他选择，那么他只会做得更糟。



这个对策称为“纳什均衡”。很快，纳什均衡成为博弈论的核心，也成为争议的源泉。原因之一是这类对策并不总是那些对游戏者来说显然是最好的策略。一个真实的例子就是核军备竞赛。美苏双方都知道最好的策略是裁军，但任何一方都不信任对方，结果双方都在武器上花费了他们从来都不希望使用的巨额资金，使老百姓的生活因军费的高昂而大幅下降，结果演变成双亏的局面。

显然，许多日常生活呈现出更复杂的情况，那里面包含着两种以上“纳什均衡”，游戏者不知道应该选用哪一种。1955年，好莱坞一部电影中的一个场景提供了一个生动的例子：吉姆和巴兹开车冲向崖边，第一个胆怯而放弃的人算输。

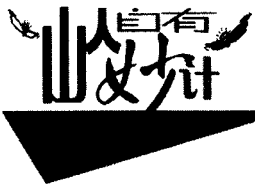
于是，吉姆和巴兹必须在把车急转向和继续向前开中二者择其一，这个游戏有四种可能的结果，而没有一个最理想的结果。先开车转向意味着输，但如果二人一起继续向前开，结果都会掉落悬崖而车毁人亡。再就是双方同时转向，二人都承认输，这将是一个较好的结果。但是，令人费解的是，纳什的研究显示这一明智的抉择不是纳什均衡：任一游戏者在对方转车的时候继续向前开才会赢。更糟糕的是，这个游戏有两个纳什均衡：在一位游戏者急转车的时候另一位继续朝前开，或者在另一位朝前开的时候这一位急转车。但是，怎样才能让某一位驾车者采取其中的一种对策呢？

看来需要另外的一些东西来解决这个难题了，比如，吉姆可以在比赛开始前假装酒醉（这是欺骗对手的战术，让对方觉得你什么都不吝，根本不怕死），从而诱骗巴兹首先急转车。

总之，纳什的工作显示，冯·诺伊曼在博弈论中得出的结果并不明确。从那以后，博弈论的研究划分了两大阵营：一方集中考察一些经典游戏来抓住问题的精髓；另一方寻求将博弈论加以拓展，使之更符合现实。

两大派别在经济、社会学等领域都取得了不错的成就。例如，莱斯特大学的安德鲁·科尔曼等人将社会中的犯罪行为比做一场胆量的比试。罪犯和社会大众都希望另一方先因“胆小”而退缩；而另一方面，如果每个人都去犯罪，那么双方都不会受益。

通过应用博弈论，科尔曼等人得出结果，社会上的犯罪率总会保持基本稳定，罪犯从其犯罪活动中得益，同时又不会导致社会进行严厉的镇压。博弈论还预测，要将犯罪率降低到这个水平之下，就需要



更严厉的措施去说服罪犯，改邪归正才会更加受益——纽约及其他一些大城市实行零容忍率政策的成功证实了这一预测。

在英国进化理论家约翰·梅纳德·史密斯研究的启发下，生物学家也用博弈论解释了为什么动物会适应某些行为，像进攻与合作等。生物学家并没有简单地套用“纳什均衡”，而是归纳出“稳定进化原则”：某些行为可使种群抵御其他不同行为种群的入侵。

博弈论中最引人入胜之处是怎样使它更具有现实性。曾经在 20 世纪 60 年代为美国限制军备谈判出谋划策的英国博弈论专家奈杰尔·霍华德带领一个研究小组，提出了所谓的“戏剧理论”，将情感角色带入了博弈论。在发现陷入了某一种博弈局面后，参与者会通过情感反应转换到另一种博弈局面中去，戏剧理论的目的在于预测最可能的转变。

迄今为止在博弈论研究中取得最大进展的是纽约大学的政治学教授史蒂文·布拉姆斯，他根据博弈论提出一种“行动理论”，从而显示出，随着各个参与者根据他人策略做出相应的反应行动，局面会发生怎样的变化。与传统的博弈论相比，它能对世界局势做出更合理深入的洞察。

1994 年，诺贝尔经济学奖授予了包括纳什在内的部分博弈论先驱，从而博弈论也受到了人们更加广泛的重视。

由于博弈论是研究人际关系中合作与对抗（不合作）的行为规律的，这应当是属于人类生存最基本性的活动，因此，它是属于综合社会学中一门最基本的学科，它所取得的任何成就，都会引起人们的关注，并在现实生活中发生实际性的效应。

中国是个谋略高度发达的国家

博弈论的提出与发展，仅不过 50 多年的时间，但是，我们必须指出，人类广义的博弈活动，却是自人类组织成群体后就一直在进行着的，我们可以说它已有二千年之久，甚至是五六千年之久了。

不过，纳什或者其他博弈论学者所讲的“策略”，在中国人看来，其实是一种谋略、韬略，这是中国政治家与军事家必然要研究的一门学问。

我们人人都承认，中国是个谋略学高度发达的国家，无论是从春秋战国的诸侯争霸时代，还是继后的五代十国、五胡十六国，抑或是



魏、蜀、吴的三国“演义”，中国从分裂走向统一以及从统一趋向分裂的局面都需要经过战争，都需要有高明的战略家、军事家来进行谋划、实施，这样的过程一直进行了数千年，直到晚清后的军阀混战阶段，直到国共两军逐鹿神州大地。而《孙子兵法》、《吴子兵法》、《孙臆兵法》、《尉缭子》、《六韬》、《风后握奇经》等都是这类的谋略书籍。汉朝初年，“张良、韩信序次兵法，凡百八十二家，删取要用，定著三十五家。”可见在那个时代，就十分重视对于谋略书籍的整理和运用。在二十世纪八十年代，解放军出版社曾编汇过《历代兵书目录》，根据该书统计的兵书，共有1304部，6831卷，这个数字仅仅说明了是今天所收集到的，至于遗失的兵书，恐怕比这个数字多上几倍。

中国人讲究谋略，主要是表现于军事上和朝堂之上，即诸侯、军阀之间的战争，和宫廷朝堂上皇帝的驭人术和派别间的斗争，至于经商方面，由于我国古代的商业不发达，因此在这方面的谋略书籍就较为少见。

中国最脍炙人口的博弈故事是那个田忌与齐王赛马的传说。

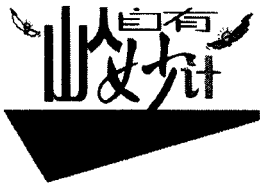
齐王有三类马，分上中下，大将田忌也有三类马，不过都比齐王的要逊一筹。两人进行赛马比赛，于是孙臆帮助田忌出主意，用下等马对齐王的上等马，先输一场。然后再用上等马对齐王的中等马，用中等马对齐王的下等马，按照三赛两胜的规则，田忌得到了胜利。这是最早的运用博弈论取得胜利的例证。

当然，这里面有几项是需要说明的，其一是必须遵循游戏的规则，在这里的规则是三场比赛只要有两场胜利就算赢了。第二是田忌的马虽然比齐王的稍逊一筹，但也差不了多少，如果悬差太大，他用上等马也赛不过齐王的中等马，那就又当别论了。从这个例子让我们懂得了这样一个道理：只要有好的策略，力量相对弱的一方也是可以赢得胜利的。

孙子云：上兵伐谋，运用谋略战胜对手，这是著名的军事家最惯用的手段。

还是这位孙臆先生，在事后有好几个战例，让后人拍案叫绝，如“围魏救赵”和“减灶法”就是。

公元前353年，战国时代的七雄之一魏国派兵攻打赵国，包围了赵国的都城邯郸。赵国形势危急，请求齐国支援。齐王便派大将田忌为主帅，拜孙臆为军师，带领齐国的大军前往支援。



田忌打算直接领兵到赵国去救援，孙臧认为不妥，说道：“要解开纷乱的丝线，不能强拉硬扯，要劝解双方停止搏斗，不能直接参加进去帮着打。派兵解围的道理也正是如此，不能硬碰硬。而要运用避实就虚的策略，促使形势对敌人不利，使他们产生后顾之忧。这样一来，赵国自然会解除被围困的态势。眼下魏国围困赵国，他们的精锐部队已经在外边打得精疲力竭了，他们的老弱残兵也在国内累得疲惫不堪。从此看来，你不如率军直取魏国的都城大梁，断绝它的交通要道，攻击它防卫空虚的地方。这样，我们既可解救赵国之围，又可以坐收魏军自我失败的效果。”田忌采纳了孙臧的意见，派兵攻打大梁。果然，魏军放弃包围圈，离开邯郸，回兵营救本国。此时魏兵已经疲惫不堪，长途回军的路上又被齐军阻击，双方在桂陵一战，齐军把魏军打得落花流水。

在中国历史上，“围魏救赵”已成为以弱胜强的著名战例，被历来的军事家所重视和研究。

无论是博弈论，还是智谋学，其实都缘于一个目的，那就是在双方相对——我方与敌方（对手方）相对时，不管你采取什么样的手段，在游戏规则允许的前提下，胜过对方，以获取自己利益的最大值，从这个意义上说，中国的谋略学，其实就是西方的博弈论。

两者的区别在哪里

虽然我们可以说，西方的“博弈论”就是中国的“谋略学”，而且无论是那些博弈论学者还是研究商战的经济学家，都无不重视中国的像《孙子兵法》一类的著作，学以致用，把它们运用于经济学领域，但是，我们仍然觉得这两者间存在着明显的区别。

这个区别最主要之点还得从东西方文化观念的不同说起。

1992年，李政道先生在上海复旦大学演讲时说过这样的话：

“可是科学的发展在西方和中国并不完全一样。在西方，尤其是如果把希腊文化也算做西方文化的话，可以说，近代西方科学的发展和古希腊有更密切的联系。古希腊时也和现代的想法基本相似，即觉得要了解宇宙的构造，就追问最后的元素是什么。大的物质是由小的元素组成的，小的元素是由更小的粒子构造的，所以从大到小，从小到大，这个观念是古希腊时就有的（Atom就是希腊字），一直到近代。



可是中华民族的文化略有不同。我们是从开始感觉到，微观的元素与宏观的天体是分不开的，所以中国人从开始就把五行与天体联系起来。五行的一个很原始的看法，就是金、木、水、火、土。”

我们对两种文化稍加研究，就可以发现它们具有的不同。中国文化总是在大的方面总体地去把握概念，并且只作定性分析而不作定量分析；而西方文化则总是从细微之处入手，并从具体的细节方面去组合它们的概念的。这也像两种文字，中国人的“月”“日”就是月亮和太阳的象形文字，讲的是“月”与“日”的整体。而西方的文字则是像“元素”的拼接，用几个字母来表示一个词。而且，中国人记载时间也是从大处入手，年、月、日、时，西方人则倒过来，把时间放在了前头，把年放在后面。

这种分野可以作这样的归纳，东方文化属于一种整体思维的方法，只讲整体概念，只作定性分析，而西方文化则是一种“还原法”，每观察一个事物，它总是把这一事物分割到不能再分时为止，然后将它组装起来再加以认识。

我们承认，这两种认识事物的方法各有专长，但是当一事物需要掰开来更深入地认识时，东方文化就缺乏某种力量了。例如，在历史上，就其炼金术士搞什么“炼丹术”，这种现象恐怕东方和西方都出现得很早，我们中国人说不定还更早一些，但在十六~十七世纪起，西方的炼丹士开始转变为化学家，研究起分子、原子来的时候，我们中国人仍停留在炼“长生不老丹”，服丹可以成仙的迷信之地，于是中国的科学发展受到了思想文化的掣肘。

对于中国的智谋学与西方的博弈论也同样如此。喜欢用定理、方程式和运算手段武装起来的西方数学家开始用数学的手段去武装智谋，解开智谋背后的本质性的东西，并且锱铢计较地运算采取哪一种方法能增加利润的收益，采取哪一种方法就会赔个底朝天的时候，中国的智谋学说还停留在原地没有进步。

这个问题的差异是显而易见的，当我们今天讲到中国的谋略学的时候，我们所举的绝大部分例子都是古代的例证，像“二桃杀三士”、“杯酒释兵权”、“请君入瓮”等等的成语典故都取自古代的事例，尤其是中国的几部古书——《三国演义》、《水浒传》，就几乎被我们看成了智谋的集成。而讲求定量分析的西方（尤其是英美等发达国家）却开始在试解人际关系学中的智能“方程”，并且取得了令人瞩目的成就。



一个明显的例子是前苏联把导弹运上古巴的国土，苏美及全世界都被卷入了一场核威胁的那一个事件。

1962年10月，赫鲁晓夫偷偷地将核导弹运送到古巴，以对付美国。苏联的核导弹这时距美国大陆仅只145公里，等于摆到了美国家门口，美国人急了，立即要求苏联运走这些导弹，否则将采取相应的行动。

这些导弹是对肯尼迪总统无法忽视的严重威胁，然而他知道这时候稍有不慎，采取一点错误的做法就可能导致核大战的爆发，使两个核大国横尸遍野、一片焦土。这时，在他的助手中有一个人主张进行一次大规模的空中打击，消除古巴几十枚已经指向美国的导弹，然而这可能导致苏联发动攻击。另一些人想采取军舰封锁的策略，以防止苏联在古巴部署更多的导弹，同时要求苏军撤走已经部署的导弹，但还有一些人担心这些策略都没有实效。

在决定命运的关键几天里，两个超级大国都挣扎在进退两难之中，它们都非常清楚做出错误的决定会有什么样的后果。肯尼迪最后选择的是军舰封锁策略，同时准备对古巴进行大规模打击。不过，最后的结局是赫鲁晓夫撤走了导弹，让美国乃至全世界都松了一口气。

古巴的导弹危机是历史的转折点之一，也是我们日常生活都会遇到的典型问题的代表：当我们不能确定对方在怎样想怎样做，而且双方都成骑虎难下之势的时候，将如何选择最佳的策略。

这就好像好莱坞那个电影中的情节，吉姆和巴兹同时较上了劲，看谁先退缩的比赛。不退，就车毁人亡，谁先退，谁就输了面子，就是“孬种”！

这样的例子在现实生活中不胜枚举：从与老板较上了劲，要求增加薪金，不加就将罢工坚持到底的雇员，到思考是否下大赌注吓退对手还是放下扑克牌退出游戏的玩牌者，这种处境会经常出现在我们生活之中。

再打一个比方，那就是两只公鸡被投放在一个斗鸡场中，让它们相互搏斗，每只公鸡都会有两个选择：或是坚决斗下去，或是退出斗场，自我认输。如果两只公鸡是势均力敌，那么斗下去只会两败俱伤；如果一只公鸡先行退却，那它就是被认为孬种的那一只；只有两只同时撤退，才算是一个平手，无所谓谁有面子谁没有面子。

这个博弈论课题可以用这样一个矩阵来表达：



	鸡 乙		
鸡 甲		强 斗	认 输
	强 斗	-2, -2	1, -1
	认 输	-1, 1	-1, -1

-2 表示它们强斗要付出的总代价，-1 表示一方退出要付出的代价，1 则表示胜利一方获得的收益。当然，这只是一个模型，一个示意。在 -2 之中，自己身上的伤痕（也表示两国战斗若真的打了起来受到的损失）表示为 -1；面子的丢失（或输了比赛）表示为 -1。

在这个矩阵中，最好的结局是对方先退出而自己获胜，其次是共同退出，再就是自己认输退却，这三种情况都比斗得两败俱伤要好得多。

在古巴危机问题上，事实上是苏联先行撤退，成了 (-1)，美国 (1)，不过，美国为了给苏联一点面子，自己也象征性的从土耳其撤离了一些导弹。

如果按中国的谋略学来分析，最后的分析结果也是一样的，那就叫做和（合）则双利，战则两伤。但却没有进入到运用数学分析的程度。这就是博弈论比中国智谋学术不同的地方。

诚然，采用数学的办法来解人际关系中难解的方法有它的先进性，可以把极复杂的问题化作数据来理解。但是我们要说，数学的僵化也是显然的，从博弈论的发展中我们也可以看到，由于现实世界的复杂无比，博弈论总是在不断地修正与发展中，“零和游戏”只是现实生活中的一种情况，因此才有了“非零和游戏”的发展。但是，人是有着感情的高级动物，纯粹是理智的人几乎不存在，当人的情绪爆发之时，很可能就“胡乱来”了，即使他明知自己的做法会付出最多而收益最微，他也会硬着头皮去做，哪怕碰得头破血流绝不罢手，碰到这样的情况，博弈论对他就毫无办法了。而我们要说，到目前为止，任何数学公式也难以计算人的情绪的涨落。所以，这肯定也是博弈论者面对复杂生活和复杂人性的无奈。