

在不知道對手決策的情況下，自己往往會選擇對自己最有優勢的決策。

第一項研究就是選擇新聞的封面，首先分析兩則新聞對大眾的偏好所占的比例，可以得知 70% 的人對愛滋病研發出新藥較感興趣，進一步要利用對手的封面選擇分析出最有利的決策，像是《時代》透過分析《新聞周刊》分別選擇兩種封面，去推論出對自己最效益有的決策是使用愛滋病作為封面。

第二項研究是在一方較為優勢的情況下，其他參賽者所面臨的決策，以前面的故事當例子，《時代》較《新聞周刊》處於優勢那方，《新聞周刊》若是選擇愛滋病作為封面，其效益小於選擇預算問題，且在知道《時代》會選擇最有優勢的愛滋病作為封面的情況下，則選擇國會預算將會是《新聞周刊》的最佳決策。

第三項研究是參賽者們的定價問題，在不知道對方定價的情況下，選擇降價(定價 2 美元)會是最佳策略，當《時代》採用降價優勢策略時，最壞的結果是盈餘四百萬，雖然採用另一個策略(定價 3 美元)的最佳結果盈餘是五百萬，但那是在雙方都沒有降價的情況下才會發生，因此，若《時代》在這時選擇降價，利潤將會高達八百萬。