

<<冲突的战略>>

图书基本信息

书名：<<冲突的战略>>

13位ISBN编号：9787508064659

10位ISBN编号：7508064658

出版时间：2011-5

出版时间：华夏出版社

作者：托马斯·谢林

页数：262

译者：赵华

版权说明：本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问：<http://www.tushu007.com>

<<冲突的战略>>

内容概要

《冲突的战略》一书是为了满足理论需要，而非实际外交决策。主要目的是为了建立一个跨学科领域——该领域曾被人们称之为“讨价还价理论”、“冲突理论”或“战略理论”。

作者想向人们证明，一些横跨经济学、社会学和政治学，甚至是法学和哲学或者是人类学的基础理论，不仅对从事理论研究的学者大有裨益，而且也有助于人们解决实际问题。

与此同时，作者最初认为博弈论(the theory of games)在某些领域应该具有更多实用性。但是现在看来，这也许是一种曲解，因为除了大家比较熟悉的霍华德·雷夫(Howard Raiffa)，马丁·舒里克(Martin Shurik)和纳杰尔·霍华德(Nigel Howard)等学者外，博弈理论家更多倾向于将博弈论限制于数学范畴。

作者认为，尽管他致力研究的领域可能不会突飞猛进，甚至还尚未有自己的正式名称，但是作者相信将会有更多的有志之士投入到这一领域的完善和发展之中。

<<冲突的战略>>

作者简介

托马斯·谢林1951年获得哈佛大学经济学博士学位。后曾在美国哈佛大学的肯尼迪学院教学长达20年，担任政治经济学教授，并获得退休名誉教授的称号。之后他还在美国马里兰大学公共政策学院和经济系担任教授，并获得退休名誉教授称号。他教授的课程除经济学理论外，还涉及外交、国家安全、核战略以及军控等很多方面。

<<冲突的战略>>

书籍目录

第一部分 战略理论构成要素

第1章 缓慢发展的国际战略学

第2章 论谈判

谈判实力：自我约束的实力

谈判机制及其结构特点

威胁

允诺

博弈游戏

第3章 谈判，沟通与有限战争

默契(利益共同)

默式谈判(利益冲突)

显式谈判

默式谈判和有限战争

前期准备

第二部分 博弈论的重新定位

第4章 趋向互动决策理论

博弈再分类

协作博弈

混合博弈中的暗示与互动认知

第5章 实施、沟通与战略行为

行为

威胁

允诺

主动权的放弃

定位

授权

调停

沟通及其破坏性

博弈矩阵中的行为组合

矛盾的战略优势

“战略行为”

第6章 博弈论与实验研究

第三部分 战略：充满随机性

第7章 允诺和威慑的随机性

失败的风险

威胁意外实施的风险

随机性承诺

第8章 产生随机因素的威慑

意外战争威胁

有限战争：风险的根源

有限战争中的危险行为

报复与侵扰

风险行为和“强制性”威胁

边缘政策

不完全决策过程

<<冲突的战略>>

第四部分 突袭：一种互不信任的分析

第9章 双方对突袭的担心

概率的无限排序

具有“明确答案”的非合作博弈

重温旧题

不完全预警系统产生的随机行为

参变行为

默式博弈

谈判博弈

多人博弈

第10章 突袭与裁军

误解侵袭

有限战争中的误解

互存误解

长期监控

超前机制

附录

附录a 核武器与有限战争

附录b 博弈论的非对称性

附录c 重释“非合作”博弈的决策理念

冲突利益

第三者的影响

释义收益

选手数量

结论

英中文译名对照及索引

译后记

<<冲突的战略>>

版权说明

本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问:<http://www.tushu007.com>