

<<承诺的策略>>

图书基本信息

书名：<<承诺的策略>>

13位ISBN编号：9787208086081

10位ISBN编号：7208086087

出版时间：2009-7

出版时间：上海人民出版社

作者：托马斯·谢林

页数：311

译者：王永钦,薛峰

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>

<<承诺的策略>>

前言

这本新书的各章内容反映了我最早的两大研究兴趣。

大约在50年前，哈佛大学出版社出版了我写的《冲突的策略》一书，该书的主题为“承诺”（commitment）。

对于许诺（promises）和威胁、讨价还价和谈判、威慑和军备控制，以及合约关系来说，承诺都是核心影响因素。

我强调了这样一个悖论：对于一个关系、许诺或威胁，以及谈判地位来说，承诺要求放弃一些选择或机会，对自我进行约束。

承诺通过改变一个合作者、敌对者，甚至是陌生人对自己行为或反应的预期而发生作用。

本书的第一章汇集了关于承诺问题的几篇新文章。

20世纪的下半叶有件最重要的事件没有发生：自长崎原子弹爆炸后世界上再也没有使用过核武器，本书的最后一章对此表示了庆贺。

我在1960年书的附录中强调了不使用核武器这一传统，那时才只有15年的这一传统是基于如下认识：核武器是与其他武器根本不同的。

林登·约翰逊（Lyndon Johnson）总统在1964年说到了自核武器首次使用以来“充满危险的19年”。

现在已经是充满危险的六十多年了，而核武器没有再被使用过。

我们希望这一传统对任何拥有核武器的国家或组织都构成压力。

我相信，结果主要取决于政策，而非运气。

像伊朗和朝鲜这样的国家已经获得了核武器，这是大家都不希望见到的，我们需要一些制度和政策来强化对核武器使用的限制，并防止那些不利于禁止核武器的行为。

<<承诺的策略>>

内容概要

本书是2005年诺贝尔经济学奖得主托马斯·谢林的一本论文集，语言简练清晰。

本书从策略的角度讨论了个体的行为和国家的政策，涉及的应用领域包括个体自我管理、社会生活、社会政策、军控、温室气体排放的国际协调等。

由于承诺是许诺（promises）和威胁、讨价还价和谈判、威慑和军备控制，以及合约关系等的核心影响因素，因此谢林先讨论了承诺的策略应用。

其核心为要作出可信承诺，必须放弃一些选择或机会。

承诺通过改变一个合作者、敌对者，甚至是陌生人对自己行为或反应的预期而发生作用。

另外，通过对不同自我的区分，承诺的策略应用领域还可包括自我管理。

<<承诺的策略>>

作者简介

托马斯·谢林 (Thomas C. Schelling) 在2005年与罗伯特·奥曼 (Robert Aumann) 分享了诺贝尔经济学奖。

他是哈佛大学肯尼迪政府学院的卢修斯·N·李奈特 (Lucius N. Littauer) 政治经济学教授。

谢林1921年4月14日出生于美国加利福尼亚州。

他于1944年获加州大学伯克利分校学士学位，1948年获哈佛大学经济学博士学位。

1977年他获得了弗兰克·E·塞德曼 (Frank E. Seidman) 政治经济学杰出贡献奖。

其代表作包括《冲突的战略》(1960) 以及《微观动机与宏观行为》(1978)。

与传统上大量运用数学的博弈论不一样，其主要研究领域被称为“非数理博弈”。

谢林重要的理论著作包括《冲突的战略》、《武器与影响》等，其中前者是相关领域中最具有开创性的理论著作之一。

他的理论和思想不仅运用在经济学分析中，在外交，军事领域也深有影响。

2005年瑞典皇家科学院授予托马斯·谢林诺贝尔经济学奖，以表彰他在博弈论方面的开创性贡献。

在瑞典皇家科学院颁奖的新闻稿中就特别提到了他的《冲突的战略》一书。

毫无疑问，《冲突的战略》是谢林获得诺贝尔奖量重要的原因。

<<承诺的策略>>

书籍目录

序言第一章 承诺的策略气候与社会 第二章 温室问题意义何在？

第三章 地球工程的经济外交 第四章 代际和国际贴现承诺作为自控手段 第五章 实践中、政策中和理性选择理论中的自控 第六章 理性处理非理性问题 第七章 反倒退 第八章 成瘾物：香烟方面的经验社会和生活 第九章 生命、自由或对快乐的追求 第十章 应以人数多寡决定援救对象吗？

经济学和社会政策 第十一章 经济学家都了解些什么？

第十二章 为什么经济学只解决简单问题？

第十三章 作为工具的价值武器和战争 第十四章 流星、恶作剧和战争 第十五章 意外研究发现 第十六章 越南：反思和教训社会动态性 第十七章 社会机制和社会动态性 第十八章 隔离现象的动态模型最高级别的决策 第十九章 广岛的遗产论文出处

<<承诺的策略>>

章节摘录

插图：如果我们对许诺和威胁进行比较，我们会发现它们之间存在着一些差异，但是也存在一些联系。其中一个差异在于，依赖于某个交换物（quid pro quo）的许诺通常只有当许诺进行得很成功并一定得到遵守时才会成本很高，而威胁只有当进行得不成功并且必须实施所威胁的事情时才会成本很高。威胁有时会显得过分和不相称，例如，“让开，不然我就从你身上轧过去”，但是只要威胁取得了成功，这个威胁就不显得太大了。

当威胁显然不相称时，其可信度可能会下降，但是只要威胁取得了成功，其成本可以与较小的威胁一样低。

但是许诺如果太大的话，其成本就会过高了。

许诺可以是有条件的，也可以是无条件的，也就是说，取决于对方的行为表现，或者与对方的行为完全无关。

时间的确定非常重要：如果第二方的行为表现出现在第一方诺言必须实现之后，那么第一方的诺言必须以第二方的一个诺言为条件，即我保证今天为你做我必须做的事，但是你也要向我保证明天为我做事。

在这种情况下，交易双方都必须能作出可信的许诺。

至少，如果你明天必须完成的事情之前你不能目睹我今天的所作所为——我是否完成我的交易义务，双方就必须都要能作出可信的许诺。

如果你能观察到我的所作所为，那么我的许诺就是不必要的，只需要你的许诺就够了。

需要考虑的一个重要问题是，第二方，或有利益关系的第三方是否能够知道诺言的遵守情况。

许诺保守一个秘密、不说某人坏话、使公寓保持较低温度、努力寻找工作、餐后刷牙、在友邦不进行间谍活动等，这些许诺都面临一个困难，即无法发现诺言是否得到遵守。

事实上，这里存在一个悖论，在许多情况下之所以需要许诺，就是因为所许诺的事情无法监督。

如果一个孩子在厨房里刷牙，而家长也在房间里，那么只需要控制行为本身就可以了，而不需要对违背诺言进行控制。

<<承诺的策略>>

编辑推荐

《承诺的策略》：世纪前沿。

<<承诺的策略>>

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>