

《冲突的战略》

图书基本信息

书名：《冲突的战略》

13位ISBN编号：9787508038506

10位ISBN编号：7508038509

出版时间：2006.1

出版社：华夏出版社

作者：（美）托马斯·谢林

页数：262

译者：赵华等

版权说明：本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介以及在线试读，请支持正版图书。

更多资源请访问：www.tushu000.com

《冲突的战略》

前言

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，尤其是在增进人们对合作和冲突问题的理解方面的重要工作。与谢林分享这一殊荣的还有以色列经济学家罗伯特·奥曼(Robert Aumann)。托马斯·谢林1921年生于加州奥克兰，1951年获得哈佛大学经济学博士学位，先后在耶鲁大学、哈佛大学和马里兰大学执教，目前是马里兰大学经济系和公共政策学院的杰出大学教授。1991年被选为美国经济学协会会长。谢林在长期从事学术研究 & 教学之前曾经有过一段在政府部门任职的

《冲突的战略》

内容概要

本书是1960年哈佛大学出版社出版的《冲突的战略》。在瑞典皇爱科学院颁奖的新闻稿中就特别提到了他的这本书。毫无疑问，《冲突的战略》是谢林获得诺贝尔奖的最重要的原因。

谢林教授的著作《冲突的战略》一书理性地分析了政治学中一个重要的分支，即当今流行的国际威慑政治学。此书语言清晰易懂，颇富吸引力。在该领域，作者的倒退析超过了此前的所有相关学者。在众多的国际威慑的政治学著作中，《冲突的战略》无疑是迄今为止最优秀、最具说服力和最精彩的一部著作。

《冲突的战略》一书中发展出来的最重要的思想是关于可信承诺在冲突或谈判过程的重要作用。这一思想最早源于他的一篇论文“论谈判”（1956年发表在《美国经济评论》上，后收入本书，成为第2章的内容），其基本内涵是，在谈判和冲突的场合，如果博弈一方能够以可信和可观察的方式限制自己的某些选择自由反而会增强其谈判地位，而赋予一方更多的相机决策权则可能伤害该参与人的利益。

。 ...

《冲突的战略》

作者简介

托马斯·谢林,现年84岁,美国公民.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.

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.

《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”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

章节摘录

书摘如果把研究仅仅局限于冲突论，我们将受到理性行为假设的严格限制，它不仅指明智行为，还包括权衡利弊后所做出的行为反应，而这种权衡则建立在冲突双方各自明晰的、内部协调的价值体系基础之上。这样的话，我们就人为地缩小了研究结论的适应范围。如果仅仅为了研究现实中的冲突行为，我们在这种局限的条件下得到的分析结论要么是对现实完美的反映，要么则是对现实的歪曲。由于任何抽象活动都存在类似的风险，因此我们必须做好对自己的研究结论进行评判的准备。有关“战略”的研究之所以能够推动理论的发展，并非这一研究方法在目前所有的研究方法中最能反映事实，而在于其对理性行为的假设卓有成效。这种研究方法能够一针见血地揭露研究对象的关键所在，从而有助于理论发展。此外，这种方法能够使我们严格区分自己分析的冲突过程和假设中冲突主体参与的冲突过程。我们要求假设中的冲突主体行为具有某种连贯性，因为只有这样才能根据他们是否符合连贯性这一标准来分析是否存在其他可供选择的行为模式。虽然对“理性行为”的假设极大地推动了理论进步，但是我必须重申，检验研究得出的理论是否真实反映了现实则是后续之事。虽然战略论承认冲突产生的合理性，并以假设的“志在必胜”的冲突主体作为研究对象，但是并不否认冲突双方之间除了冲突利益往往还存在某种共同利益。事实上，研究对象的多样性本身反映了国际关系中对立冲突与合作依赖并存这一现实。双方利益完全对立的完全(pure)冲突状态是非常罕见的。完全冲突通常只会在大规模毁灭性战争中出现，否则在一般战争中也很难发生。鉴于此，冲突中的“胜利”一词含义并没有严格的界定。冲突中的“胜利”只是相对于冲突一方的价值观而言，而非冲突另一方。而且这种胜利只能通过冲突双方的讨价还价(bargaining)、互谅以及避免采取互损行为得以实现。如果战争成为解决问题的惟一方式，那么就会出现所谓的“完全冲突”。但是，倘若存在任何避免发生大规模毁灭性战争；或是仅打一场破坏性最小的有限战争；或是武力威慑就能迫使对方退缩的可能性，那么互谅的可能性就同冲突要素一样重要。诸如在威慑、有限战争、裁军或谈判中。冲突双方都隐含着某种共同利益和相互依赖性。 P4-5

《冲突的战略》

后记

《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 Ra

《冲突的战略》

媒体关注与评论

书评“为什么有些国家、团体和个人可以和平地解决冲突，而另一些国家、团体和个人却不断地被冲突困扰呢？感谢谢林和奥曼的研究，为这一自古以来困扰我们的问题带来启迪。” 诺贝尔经济学奖评委会主席约尔根·韦布尔“经济学大师的原创贡献大都体现为高度技术性的论文，让一般的读者望而却步。所幸谢林的原创贡献是一个例外，他的《冲突的战略》没有涉及多少专业术语和数学模型，完全依靠逻辑的力量展现思想的深度和广度，无疑是体现博弈论如何帮助

《冲突的战略》

编辑推荐

2005年诺贝尔经济学奖得主，托马斯·谢林开创性巨著！书中发展出来的最重要的思想是关于可信承诺在冲突或谈判过程中的重要作用。全书语言清晰易懂，具有很强的吸引力。在众多的国际威慑政治学著作中，《冲突的战略》是迄今为止最优秀、最具说服力和最精彩的一部著作。1960年哈佛大学出版社出版的《冲突的战略》。在瑞典皇家科学院颁奖的新闻稿中就特别提到了他的这书。毫无疑问，《冲突的战略》是谢林获得诺贝尔奖的最重要的原因。

《冲突的战略》

精彩短评

- 1、挺难懂的。。百本最伟大的书之一，可是我讨厌博弈量化，一大堆公式啊，不过其他部分倒挺好。
- 2、上班困的时候看此书顿时清醒。原来自己这么笨什么都看不懂！
- 3、作者在行文中有一些因对读者专业水平与股过高而造成的阅读障碍。但这不是问题。问题在于中文翻译实在令人不敢恭维。从句子结构上就能看出来，译者根本没有进行句法转换，文不达意之处屡现。更有明显错误一处为证：86页第3自然段有“.....一个以第62页的第六个问题.....”句。而该问题实际出现在第55页。这说明译者翻译过来之后对原版的页码数根本未加修订，难不成是靠机器做的全文翻译？全书除CIP数据“刘.....”之外没有一处对译者姓名的提及，主编序言的末尾更是有意加以回避。北大光华的编者和华夏出版社当真是除赚钱之外什么也不考虑了么？
- 4、关于博弈，没怎么看懂。
- 5、专业要求啊 没选择的
- 6、在我看来它就是一本专业书籍！没用一定专业知识的人买回去只好当摆设！
- 7、：
C912.3/3749
- 8、这绝对是充满启发性的一本书，看完之后对于政治的理解完全加深了N个层面
- 9、作者在行文中有一些因对读者专业水平与股过高而造成的阅读障碍。但这不是问题。问题在于中文翻译实在令人不敢恭维。从句子结构上就能看出来，译者根本没有进行句法转换，文不达意之处屡现。更有明显错误一处为证：86页第3自然段有“.....一个以第62页的第六个问题.....”句。而该问题实际出现在第55页。这说明译者翻译过来之后对原版的页码数根本未加修订，难不成是靠机器做的全文翻译... 阅读更多
- 10、这本书名气满大的，可是一开始很难看懂啊
- 11、颇为难懂，作为一名文科生，需要好好地看一下数学基础
- 12、翻译如屎
- 13、一本成就作者诺贝尔之路的书。8g，博弈论，偶关心的，还是这个。
- 14、作者是想通过这本书阐述一套general的博弈理论，但由于写作背景是60年代，所以举的大量例子都是美国与前苏联的军事战略方面的。坏处是我此前对该领域完全没概念，所以影响到我digest背后的博弈理论，好处是本来是想用这本书熟悉博弈论的，结果意外收获了些军事知识。。。
- 15、难懂
- 16、汗，难
- 17、很受启发，甚至在个人为人处世中
- 18、原书是名著，可惜翻译得不好。有些图表做错了。
- 19、作者行文过程中不乏因对读者专业水平预估过高而引起的阅读障碍。但这不是大问题，问题在于本书的翻译实在令人不敢恭维。从句子结构上就可以看出译者根本没有用心转换句法传达文意，言不达意的现象屡现。更有低级错误一处为证：书86页第三自然段有“一个与第62页的第六个问题.....”句，但该问题实际上出现在第55页！这说明对英文原版书中的页码根本未加转换。这书难道是机器译的？
- 20、除了翻译之外都非常好
- 21、底线就是：你为了获取一个平台，一个机会，你所能付出的最大限度的东西：“如果你有梦想的话，就要去捍卫它。那些一事无成的人总是想告诉你，你也成不了大器。可如果你有理想的话，就要去努力实现。”
- 22、看了对这本书的介绍后我到处找这本书的中文译本，在卓越找到了，欣然买下，卓越的服务也很及时，可是这本书翻译实在欠功力，在字里行间体会那意思明明可以用另外的更倾向于意译的方式翻译，那样会好看很多。可是意译是需要翻译者具备深厚的经济学功底才行的。姑且等以后的好译本吧。
- 23、博弈论的大师们如果有机会读到三国演义，不知会作何感想？
- 24、可置信威胁 矩阵的部分跳过
- 25、拼凑出来的翻译很没水准。认真学过博弈课本且了解实验知晓中国古代兵书的人可以忽略这本书

《冲突的战略》

- 26、应该焚香沐浴后跪着读，为什么不给作者颁发诺贝尔和平奖？
- 27、其实从博弈论角度看古巴导弹危机和金门炮战，美国人虽然得到了想要的，但是确实反映过激了，世界也可能因此毁灭过，只不过运气好而已。虽然美国拥有对苏、中的核优势，但是如果老玩火迟早有焚身的一天，好在美国后来在苏联导弹优势下脑子开始清醒点了。
- 28、翻译不好，看起来很绕。
- 29、基本上没看懂，只是温习一下以前就明白的。
- 30、书是本好书，可惜翻译的人（光华管理学院）岂是一个蠢字可以形容？
- 31、我手里有本原版的。对照着图书馆的这本中文书翻一下，觉得翻译过来后，原书由100分降至70分（还是保守估计）。
- 32、2016-031 ~ T数学中的概率与逻辑，事件中的博弈，冲突中的较量，以及诸多表面平静下暗流涌动 ~ 好多军事新知识。
- 33、好多都看不懂。。
- 34、坚持看——最好开始的时候看《策略思维》、麦凯恩《博弈论——战略分析入门》，之后再读这本书会比较好理解。还是要看要买，推荐！！
- 35、经典
- 36、还是有些晦涩！
- 37、真不晓得怎么包装的,蛮喜欢的书,打开看到皱皱的边角,不同大小的书干嘛不能想办法报好些,想不通的是干嘛要把最厚的和最大的书放中间呢????难道这就是做到卓越??下次再也不来卓越了!!
- 38、還是有數模 矩陣 喜歡博弈
- 39、翻译是渣阿
- 40、理论性的描述，感觉还是道长讲的时候比较吸引，前几章倒也罢了，后面的章节还是看原著吧，译本又让我糊涂了...
- 41、其中内容啃啃非常有启发。。。略难读。
- 42、20120315
- 43、翻译的相当凑合

《冲突的战略》

精彩书评

1、看完书后，有这种不一样的感觉：原来国际关系、军事斗争还有政治安排，原来都有“冲突的战略”在里面左右。作为“博弈论”的先驱，谢林先生的思想高深而又全面，可他通过事例却把这个理论说的清楚、了然。要说感想，可能需要再看几遍才能形成自己的思想。翻译的质量好像不是很理想，特别是一些理论的阐述。

章节试读

1、《冲突的战略》的笔记-第69页

就其本质而言，逻辑推理具有很强的诡辩性。在上面的游戏中，诗人可能会比逻辑学家做得更好，因为与其说这样的游戏是国际象棋，还不如说是充满字谜的文字游戏。逻辑有时也会发挥积极的作用。6中，大多数人趋向于数字1都是基于逻辑推理。但是在大多数情况下，主体在进行逻辑推理之前，必须依靠想像力从当前环境提供的众多具体细节中发现主要线索。寥寥数人的政治集会可能会发展成为规模庞大的盛会；当出现政治真空或无政府状态时，宪法的有效性则需要主体公众的支持；一个犯罪集团元老的权力可以影响整个黑社会，因为服从是建立在服从者惩罚违抗者这一简单的逻辑基础之上。我们通常所指的社会“号召力”也反映了同样的道理。价格领先、各种非价格竞争或价格稳定等经济现象无不证实默式沟通的重要性，及其依赖于谈判主体对现实情况的准确解读。不谋而合的反叛行为告诉我们：当领导者不堪一击时，人们通常需要一种默契行动的暗示。这种暗示使他们相信，如果自己起来造反，对其他人也会做出同样行为，这样就形成了不谋而合的反叛行动。当事人都能够达成某种共识，妥善解决彼此间的问题。在允许任意选择存在的情况下，双方理性的选择结果总是优于盲目选择的结果。甚至是最不公平问题中的弱势一方，也不得不接受问题中有关合作协议的约束。比较7与4，首先，收入的存在排除了对半分配的可能性。其次，在双方无法有效沟通的情况下，简单易懂的10-5比例方案是唯一具有可行性的方案。问题8与4，在机制安排上存在歧视性和不公正。无论从法律的角度还是从道德的角度，捡到钱的人和丢钱的人之间的关系都极不平等，所以双方不可能达成5-5分配方案的可能性，调节人的建议只能说明存在其他分配方式的可能性，其作用也只是表现在圆滑地提出的分配方案，这也是大家能够普遍接受的方案。问题5中，A获得B在问题5中的奖项，反之亦然。那么，第一个提出条件的选手是否有理由改变选择？或者假设裁判宣布，无论他们选择哪个字母，只要双方选择的字母相同，则奖项保持不变。如果情况如此，他们仍然会对字母R趋之若鹜，因为这是他们有可能实现合作的惟一途径，如果我们回到游戏的开始，假设当事人还没有做出选择。我们可以想像墙上有个标识似乎在提醒他们：在犹豫不决的时候，一定要选择R，它仍是实现协作的一种方式。如果对方知道你的奖品组合，而你却不知道他的。鉴于你没有足够的条件预测对方可能做出的选择，甚至没有机会向对方献媚或主动选择一个“公平”的折中方案，所以，双方实现协作的基础只能是你充分地解读自己所掌握的信息。对方对你的了解、你对对方的无知以及缺乏协作的替代条件，都会轻易地迫使对方做出对你有利的选择。

2、《冲突的战略》的笔记-第49页

八个协调博弈问题：
测试结果：
该章后面还有8个更有意思的问题。

3、《冲突的战略》的笔记-第3页

诺斯和温加斯特（North&Weingast）的一项著名研究发现，在17世纪英国光荣革命之前，英国王室财政困难，但又无法在民间金融市场上借到钱。富人不敢把钱借给王室，原因很简单，当时的君王拥有无限的权力，不管他如何作出口头承诺，他想赖账谁拿他也没有办法。后来新兴的资产阶级和富裕地主通过议会限制王权，尤其是限制随意征税的权力。在君主立宪之后，王室借钱就容易多了。君主立宪限制了君王的权力，是一种自残的行为，但只有这样，君王借钱还钱的承诺才是可信的。所以说，一个强打的专制政府是无法作出可信的承诺的，专制政府也因其强大和权力无边而受到损害。最近市场盛传中资银行信用评级将被下调的传闻，是否也有这样的逻辑在里头。

4、《冲突的战略》的笔记-第22页

《冲突的战略》

威慑存在的前提是双方存在冲突的同时，也存在共同利益

威慑必须可信、有效，威慑的可信度在一定程度上取决于执政党实施威慑的成本和风险。长期以来，我们主张实施威慑，建立遏制敌人进攻的包围圈，并使其发展成为一种民族荣耀和尊严。这一切都增强了威慑的可信度。

一旦发生突发事件，我们可以避重就轻，通过在局部地区发动有限战争，避免大规模的报复行动。

对手的自我控制力与其实实施威慑的有效性存在密切联系。威慑对那些丧失理智、行若稚童的人不起任何作用。

威慑的效果与对手掌握的可供选择的资源有很大联系。如果不是一头困狮的话，对方的行为多少令我们能够容忍。但是我们必须承认，孤注一掷的威慑则令对手更加危险

大规模杀伤性威慑只有当对方完全不具备杀伤性报复能力时才能发挥作用。因此，我们必须考虑对方的突袭能力是否达到足以导致对方先发制人，以避免首先遭受来自我们的突袭。

如果存在一个允许或禁止某些行为的司法体系，不仅有权惩罚不履行承诺的一方，并且有权要求双方提供可靠的信息，那么，这个司法体系如何对这些问题产生影响呢？

5、《冲突的战略》的笔记-第2页

谢林在该数字宏发展出来的最重要的思想是关于可信承诺（credit commitment）在冲突或谈判过程中的重要作用。其基本内涵是，在谈判和冲突的场合，如果博弈一方能够以可信和可观察的方式限制自己的某些选择自由反而会增强其谈判地位，而赋予一方更多的相机决策权则可能伤害该参与人的利益。

6、《冲突的战略》的笔记-第109页

在国际象棋中，棋手双方不在乎局中的棋子是否看起来像马、象或者其他东西；或者这个游戏本身是否叫做“象棋”、“内战”还是“实业”等；或者棋格被扭曲像个行政区或地理区域。棋手双方是否认识对方、讲同样的语言，或拥有同样的文化背景都不重要，更不用说棋手的名字以及谁给起的名字。（如果这些因素都重要的话，一方完全可能人为地破坏这些细节的影响。如果需要的话，任意一种随机的最大最小战略也会消除这些影响。）

但是，如果我们改变象棋的收益矩阵，使之成为一个非零和博弈，最终的胜利不仅取决于双方消灭对方的棋子数，还要参考双方留下的棋子数以及他占领的棋格。通过这种方式，棋手双方都不会轻易地吃掉对方的棋子，因为这也可能给自己造成损失。同样，这种方式也使棋手双方都不知道对方的价值点，即哪个棋子和哪个棋格对对方具有重要价值。由于时间的限制，双方都不可能故意与对方搭讪以拖延时间。而现在，假设以下任何一个因素的出现都将对双方产生重大影响：我们是否称其为“战争”和“黄金潮”；棋子看起来是否像马、战士、探险者，还是像寻找复活节彩蛋的孩子；棋盘的背景是地图还是图画以及棋格被扭曲成什么形状；或者在棋局开盘前介绍双方的背景故事。

这里我们再次修改游戏规则，要求双方必须以他们自己的方式达成共识，无论采取哪种沟通方式（言语和/或行为）；无论以何种方式（默式和/或显式），双方必须自定游戏规则，进行有效沟通，并

《冲突的战略》

努力达成某种共识和避免双方利益的共损。其中，一些“偶然因素”也许有利于双方尽快找到彼此的行为模式或游戏中的一些隐含条件，而且双方制定的规则必须有助于区分各自的收益。双方必须这么做，因为这有助于而非阻碍双方选手发掘彼此稳定清晰的互动行为模式。

游戏结果取决于双方对彼此行为的预期判断，而且彼此也知道双方的预期存在互动性。选手双方必须通力合作，形成默契，找到双方的共识和决定游戏结局的比赛方式。他们必须制定共同的游戏规则，并接受由此产生的游戏结果。

最典型的沟通问题是，当博弈一方突破另一方认为的“界线”时，后者如何克服意欲对前者实施的报复行为。假设双方之间缺乏有效的沟通，那么一方的报复能力不仅取决于形成“界线”的语境，还取决于另一方对这一报复模式的认知能力。如果他见到过类似先例的话。历史和文学先例、司法和道德案例、数学和美学以及熟悉的生活常识都影响到一方的报复模式或对别人意图的认知。即使双方能够进行有效沟通，这一状况也不会有很大的变化。

谈判不仅涉及双方的预期协同，而且谈判过程最终形成的这种协同可能依赖于谈判过程自身的动态因素，而非仅仅是谈判的初始条件。

假设双方知道对方的选择矩阵，如同猜测博弈游戏的机制结构。原因在于除了在特定的条件下，一些谈判主体根本不知道谈判过程中的某些因素。我们怎么才能知道，苏联人如此厌恶的一场两败俱伤的毁灭性全面战争？我们做不到。原因不仅仅是苏联人不愿意我们知道；相反，在某种情况下，苏联人迫切希望我们了解他们的情况。问题是，他们如何才能让我们知道呢？如果中国人决心不惜一切代价统一台湾，他们如何才能让我们相信，任何制裁措施都无法阻止他们的决心，以及我们的任何威胁都将使我们卷入这场战争？

通过向双方展示某种行为的代价或风险，互动行为可以某种程度上改变游戏的进程与结局。互动行为具有言语无法相比的优势，如信息的传达、暗示方式以及不同的属性。当互动行为发挥重要作用的时候，言语往往显得异常苍白。（除非言语是一种威胁、允诺、承诺等等；而对言语的研究必须以互动行为为前提条件，而非言语沟通。）如果结果日趋明朗，互谅最终要求双方的利益分配必须根据各自的相对优势。一方的所失应该小于其所得；一方的所得应该根据某种事实依据，并非通过欺骗手段。而且双方的行为应该符合各自的价值观，能够被对方所认识。

通常假设存在于双方价值观中的不确定因素，也削弱了作为标准原则的数学对称性方法的有效性。如果一方知道必要信息量的一半，那么数学的对称性方法就无法发挥作用；一旦对称性有助于双方进行互动行为的沟通，那么对称性将发挥质的飞跃。这时的对称性依赖于具体环境，而非抽象的价值观。

《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:www.tushu000.com