

<<武力威胁与对外政策>>

图书基本信息

书名：<<武力威胁与对外政策>>

13位ISBN编号：9787208089167

10位ISBN编号：7208089167

出版时间：2010-1

出版时间：上海人民

作者：钱春泰

页数：310

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>

<<武力威胁与对外政策>>

前言

上海外国语大学国际关系与外交事务研究院成立于2006年，其前身为国际问题研究所，更早则可以追溯到20世纪70年代末开始的苏联东欧问题研究。

研究院成立以来，得到兄弟院校国际关系研究机构和学术前辈的鼓励和支持。

我院具有较悠久的国别、区域和外交史研究传统，研究人员的语言优势极为明显（国际关系学科点研究人员掌握的语言总共有9种），研究院这几年除了开拓新兴研究领域（国际组织研究、中国海外利益研究、伦理与国际事务研究）以外，对传统的国别、地区和外交史研究依旧格外珍惜，丝毫不作偏废，并且鼓励研究人员借鉴多学科、多方法途径，争取在这些传统研究领域上做到有所发展和超越。所谓非新无以为进，非旧无以为守。

“战略与国际关系研究丛书”就是整合研究院学者这些年在已有传统领域的个人研究成果，试图反映全球化时代战略、外交和国际关系领域新变化所做的一个尝试。

丛书缘起于我院韦宗友副教授2006年开始主持的上海外国语大学校级重大科研项目“当代外交类型研究”（项目编号：KX161004），他对丛书的出版，功不可没。

项目最初规划的时候，主题涉及经济制裁外交、强制外交、先发制人外交、准联盟外交、多边外交、公共外交、援助外交等。

该项目现在已陆续结项，我们择其研究精华，纳入本丛书。

当然，丛书并不限于战略和外交部分，我们觉得，当代国际关系正在发生深刻的变化，作用于国际关系进程的行为体越来越多元，国内政治与国际政治的联系越来越紧密，地方政治与全球政治的互动越来越频繁，各种议题之间相互交织的程度越来越深，文明之间的对话越来越迫切，各大区域的一体化走势越来越明显，各种国际政治思潮的竞争越来越复杂，如此等等，所有这些问题，都应该进入国际关系学者的思存视野，需要我们给予学理关注。

我们学力不逮，因此，丛书不可能包罗所有这些问题研究，但是，就其中某些问题做出我们的思考，还是可能的。

基于上述考虑，我们将丛书定名为“战略与国际关系研究丛书”。

<<武力威胁与对外政策>>

内容概要

武力威胁主要有两种表现形式：威慑与强制外交。

本书在阐述强制外交基本理论的基础上，运用“结构性重点比较法”，对法绍达危机（1898年）、捷克斯洛伐克九月危机（1938年）、马岛危机（1982年）、海湾危机（1990-1991年）、科索沃危机（1999年）五个世界史上典型的强制外交案例进行深入分析，整体性地论证理论假设。

本书的研究有助于人们深刻认识强制外交的现象和本质，对中小国家如何成功地开展反强制斗争和实施防御性强制行动有一定的意义。

<<武力威胁与对外政策>>

作者简介

钱春泰，1966年出生，江苏高邮人，2004年毕业于南京大学国际关系研究院，获博士学位，期间曾在香港大学美国研究中心访学，现为中国人民解放军海军指挥学院战略教研室副教授。

2007年3月，作为中国国防部代表团成员和海军院校专家，赴-芬兰赫尔辛基参加东盟地区论坛国防官员安全对话会和建立信任措施会间会。

主要研究领域为外交理论、海上安全战略、海军战略。

与他人合著《英国文化与外交》、《十一个美国人与现代中国》、《当代国际关系》、《海军外交》、《国家海上安全》等，担任《中国海军百科全书》(第2版)和《海军大辞典》(第2版)海上安全战略与政策学科主编，并曾在《美国研究》、《欧洲研究》、《海军学术研究》等刊物发表学术论文近40篇。

<<武力威胁与对外政策>>

书籍目录

导论 第一节 外交和武力 第二节 研究价值 第三节 强制外交的研究现状 第四节 研究方法 第五节 研究思路与创新第一章 强制外交概述 第一节 强制外交的历史回顾 第二节 强制外交的基本概念 第三节 强制外交与威慑 第四节 强制外交的效用与局限性第二章 强制外交行动的性质及其评判 第一节 强制外交行动攻防性质分析 第二节 强制外交行动合法性问题分析 第三节 强制外交行动正义性问题分析第三章 影响强制外交结果的环境性因素 第一节 双方的冲突利益大小 第二节 双方的军事实力对比 第三节 双方的国内支持程度 第四节 双方的国际支持程度第四章 影响强制外交结果的策略性因素和认知性因素 第一节 所提要求的明确性和难易度 第二节 武力威胁的明确性、公开性和严重性 第三节 是否造成敌手具有紧迫感 第四节 是否给予敌手适当的“胡萝卜” 第五节 影响强制外交结果的认知性因素第五章 案例分析：强制外交与法绍达危机（1898年） 第一节 法绍达危机的背景 第二节 英国的强制外交与法国的反应 第三节 影响强制外交结果的因素分析 第四节 本章小结第六章 案例分析：强制外交与捷克斯洛伐克九月危机（1938年） 第一节 捷克斯洛伐克九月危机的背景 第二节 德国的强制外交与捷克斯洛伐克的反应 第三节 影响强制外交结果的因素分析 第四节 本章小结第七章 案例分析：强制外交与马岛危机（1982年） 第一节 马岛危机的背景 第二节 英国的强制外交与阿根廷的反应 第三节 影响强制外交结果的因素分析 第四节 本章小结第八章 案例分析：强制外交与海湾危机（1990-1991年） 第一节 海湾危机的背景 第二节 美国的强制外交与伊拉克的反应 第三节 影响强制外交结果的因素分析 第四节 本章小结第九章 案例分析：强制外交与科索沃危机（1999年） 第一节 科索沃危机的背景 第二节 美国的强制外交与南联盟的反应 第三节 影响强制外交结果的因素分析 第四节 本章小结结语 第一节 对影响强制外交结果的因素之评述 第二节 可能与武力威胁并用的强制手段：政治制裁和经济制裁 第三节 对反强制的一些思考主要参考文献后记

<<武力威胁与对外政策>>

章节摘录

综上所述，在威胁使用武力的过程中，给予敌手适当的“胡萝卜”，通常可以减少敌手抵制要求的动机，有利于强制外交的成功。

五、运用“胡萝卜”手段的注意事项以及该手段的局限性为了增强在强制外交中使用胡萝卜手段的效用，必须注意以下三点：第一，积极的诱导物必须是由强制国在威胁的情境中给予，它必须是在作出武力威胁之后、危机结束之前所给予的一个讨价还价的筹码。

如果在进行强制性威胁之前给予积极的诱导物，就不能起到促进强制外交成功的效果。

在1962年古巴导弹危机中，肯尼迪估计到在讨价还价的过程中最终将要给予赫鲁晓夫一些让步，作为尚未确定的补偿物的一部分。

然而，他认为，所有关于让步与和解的言论，必须推迟到他通过言辞加行动向赫鲁晓夫显示了他的决心和坚定之后。

因此，在10月22日至27日的第一个阶段的对峙中，肯尼迪总统强调他的讨价还价战略中强制的层面，从未暗示某种妥协或作出让步的意愿。

肯尼迪希望如此做能够提高自己讨价还价的地位，减少为了促使赫鲁晓夫撤走导弹而最终将不得不付出的代价。

第二，强制国必须明确地给予诱导物，或者双方就此取得了一致意见。

在一些情况下，诱导物可能是由对象国所建议的，得到了强制国的同意；强制国拥有判断这样的诱导物是否与其政策目标相一致的最终权力。

在下面的强制外交案例中，强制方所给予的诱导物就是由对象方提出来的。

1993年7月末，波斯尼亚塞族部队攻占了可俯视萨拉热窝城的两个战略山峰伊格曼山峰（Mt Ig . man）和别拉什尼察山峰（Mt Bjelasnica）。

<<武力威胁与对外政策>>

后记

本书以我在南京大学完成的博士论文为原型，后来作为上海外国语大学重大科研项目“当代外交类型研究”的子课题，再作补充和完善，几经修改后，最终定稿。

强制外交主要是通过武力威胁，而非实际使用武力，达成一国对外政策目标。

正由于它具有这种可能廉价地取得目标的效用，因而对于不少政治家和战略家来说颇具吸引力。

事实上，强制外交实践和思想源远流长，特别是冷战结束以来，更是为西方大国所频频使用，已经成为当代十分醒目的国际政治现象。

尽管如此，直到20世纪60~70年代，西方理论界才将强制外交与威慑两个概念明确区分开来，并开始进行专门研究。

而在国内，强制外交是一个全新的术语，其理论研究尚属起步阶段。

2001年秋再次踏入南京大学校园后，作为来自部队的博士生，我很快就对这个处于国际政治学与战略学交叉地带的强制外交理论产生了浓厚兴趣，并决定将它作为自己的学位论文选题，立即得到了导师的赞同和支持。

于是，一个艰辛而愉悦的写作历程开始了。

本书的写作和出版得到了众多师长、学友、同事以及有关机构的支持和帮助。

在此，我谨向他们表示由衷的谢意。

当然，书中可能存在的缺陷和错误概由我个人承担。

南京大学是百年名校，英才荟萃，学术氛围浓厚，我对于能够在这里攻读硕士学位和博士学位，感到非常自豪。

在南大求学六载，诸多老师、同学给予我无私的关心和帮助，使我顺利完成了学业。

首先，我要感谢我的博士生导师、南京大学国际关系研究院院长朱瀛泉教授。

从论文选题的确定，到框架的设计，再到观点的把握，以及语言的锤炼等许多方面，都凝聚了导师的大量心血。

如果本书能够在某些地方取得些许成功的话，无疑是得益于他的精心指导。

朱老师治学严谨，胸襟宽广，为我树立了终生学习的榜样。

<<武力威胁与对外政策>>

编辑推荐

《武力威胁与对外政策》：战略与国际关系研究丛书

<<武力威胁与对外政策>>

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>