

NOBLIŚCI



Thomas C. Schelling

STRATEGIA
KONFLIKTU

WSTĘP DO WYDANIA POLSKIEGO
LESZEK BALCEROWICZ

Thomas C. Schelling

STRATEGIA KONFLIKTU

WSTĘP DO WYDANIA POLSKIEGO
LESZEK BALCEROWICZ

TŁUMACZENIE
JANUSZ STAWIŃSKI

Zamów książkę w księgarni internetowej

profinfo.pl
księgarnia internetowa



Oficyna

a Wolters Kluwer business

Warszawa 2013

Tytuł oryginału
The Strategy of Conflict

Wydawca
Joanna Dzwonnik

Redaktor prowadzący
Marta Kamińska

Weryfikacja merytoryczna tłumaczenia
Michał Krawczyk

Redakcja językowa
Anna Adamiak

Korekta
Doradztwo Wydawnicze GAB

Układ typograficzny
Kamila Tomecka

Skład i łamanie
Michał Wysocki

Ta książka jest wspólnym dziełem twórcy i wydawcy. Prosimy, byś przestrzegał przysługujących im praw. Książkę możesz udostępnić osobom bliskim lub osobiście znanym, ale nie publikuj jej w internecie. Jeśli cytujesz fragmenty, nie zmieniaj ich treści i koniecznie zaznacz, czyje to dzieło. A jeśli musisz skopiować część, rób to jedynie na użytek osobisty.

prawolubni

SZANUJMY PRAWO I WŁASNOŚĆ
Więcej na www.legalnakultura.pl
POLSKA IZBA KSIĄŻKI

© Copyright 1960, 1980 by the President and Fellows of Harvard College.

Copyright © for the Polish edition by Wolters Kluwer Polska SA, 2013.
All rights reserved.

ISBN 978-83-264-0705-5 **ISBN PDF-a: 978-83-264-5519-3**

Wydane przez:
Wolters Kluwer Polska SA

Redakcja Książek
01-231 Warszawa, ul. Płocka 5a
tel. 22 535 82 00, fax 22 535 81 35
e-mail: ksiazki@wolterskluwer.pl

www.wolterskluwer.pl
księgarnia internetowa www.profinfo.pl

SPIS TREŚCI

WSTĘP DO SERII	IX
WSTĘP DO WYDANIA POLSKIEGO	XI
PRZEDMOWA DO WYDANIA W 1980 ROKU	XIX
CZĘŚĆ 1	
Elementy teorii strategii	1
1. Zapóźniona dziedzina wiedzy o strategii w stosunkach międzynarodowych	3
2. Rozprawa o negocjacjach	21
Zdolność negocjacyjna: zdolność samozobowiązania	22
Instytucjonalne i strukturalne atrybuty negocjacji	28
Groźba	36
Obietnica	44
Przykładowa gra	47
3. Negocjacje, komunikacja i wojna ograniczona	54
Milcząca koordynacja (wspólne interesy)	55
Milczące negocjacje (rozbieżne interesy)	59
Jawne negocjacje	67
Milczące negocjacje i wojna ograniczona	75
Wczesniejsze ustalenia	78
CZĘŚĆ 2	
Reorientacja teorii gier	81
4. W stronę teorii współzależnej decyzji	83
Przeklasyfikowanie gier	87

Gry koordynacyjne	89
Sugestia i wspólne postrzeganie w grze motywów mieszanych	99
5. Egzekwowanie zobowiązań, komunikacja i posunięcia strategiczne	118
Przykładowy ruch	120
Groźby	122
Obietnice	130
Zrzeczenie się inicjatywy	136
Identyfikacja	138
Delegowanie	141
Mediacja	142
Komunikacja i jej destrukcja	144
Inkorporacja ruchów do macierzy gry	148
Paradoks strategicznej przewagi	156
„Ruchy strategiczne”	158
6. Teoria gier i badania eksperymentalne	160
CZĘŚĆ 3	
Strategia z elementem losowym	171
7. Randomizacja obietnic i gróźb	173
Ryzyko niepowodzenia	175
Ryzyko niezamierzonego spełnienia groźby	181
Randomizowane zobowiązania	182
8. Groźba, która pozostawia coś przypadkowi	186
Groźba niezamierzonej wojny	187
Wojna ograniczona jako generator ryzyka	189
Ryzykowne zachowania w wojnie ograniczonej	192
Odwet i nękanie	193
Ryzykowne zachowanie i groźby „przymuszające”	194
Balansowanie na krawędzi	198
Niedoskonały proces decyzji	200
CZĘŚĆ 4	
Niespodziewany atak: studium wzajemnej nieufności	203
9. Wzajemny strach przed niespodziewanym atakiem	205
Nieskończony szereg prawdopodobieństw	206

„Ściśle rozwiązywalna” gra niekooperacyjna	208
Gra jako ciąg kolejnych ruchów	215
Przemyślenie problemu	216
Prawdopodobieństwo zachowania generowane przez niedoskonały system ostrzegania	218
Dynamiczne dostosowanie się (zachowanie parametryczne)	221
Milcząca gra	223
Gra negocjacyjna	225
Więcej niż dwóch graczy	227
10. Niespodziewany atak i rozbrojenie	228
Niezrozumienie ataku	245
Nieporozumienie w wojnie ograniczonej	245
Wzajemne nieporozumienie	246
Obserwacja w dłuższym okresie	248
Nadbudowa systemu	248
ZAŁĄCZNIKI	253
A. Broń jądrowa i wojna ograniczona	255
B. O zaniechanie symetrii w teorii gier	265
C. Reinterpretacja pojęcia rozwiązania dla gier „niekooperacyjnych”	288
INDEKS	301

WSTĘP DO SERII

Seria Nobliści nie obejmuje prac laureatów Nagrody Nobla z ekonomii, które są już dostępne w języku polskim. Od 1969 r., kiedy to przyznano ją po raz pierwszy w tej dziedzinie, do 2011 r. otrzymało ją 69 osób (w niektórych latach nagrodę dzielono między dwóch, a nawet trzech laureatów). W Polsce ukazały się dzieła tak wybitnych badaczy, jak Milton Friedman, Simon Kuznets, Paul Samuelson, Kenneth Arrow, Friedrich A. Hayek, John Hicks, James Buchanan, Gary S. Becker, Herbert Simon.

Wobec sporej grupy prac laureatów Nagrody Nobla, które do tej pory nie doczekały się polskich wydań, zastosowałem dwa kryteria zawężające.

Po pierwsze, pominąłem prace oparte na zaawansowanej matematyce, które byłyby niezrozumiałe dla szerszej publiczności. Z poznawczego i praktycznego punktu widzenia nie jest to wielka strata, ponieważ większość głównych twierdzeń ekonomii dotyczących tematów szczególnie istotnych dla warunków życia ludzi da się wyrazić i wyjaśnić w ogólnodostępnym języku.

Drugie kryterium zawężające jest subiektywne, ale nie arbitralne: wybrałem te prace pozostałych noblistów, które – moim zdaniem – wniosły szczególnie wkład do nauk społecznych. Celowo mówię tu o naukach społecznych, i to nie tylko dlatego, że ekonomia jest jedną z nich. Istotniejsze jest to, że prace niektórych laureatów Nagrody Nobla z ekonomii owocnie badają problemy wcześniej rezerwowane dla innych nauk społecznych, takich jak nauki polityczne, socjologia, demografia, prawo, historia, psychologia, antropologia. Taki multidyscyplinarny charakter mają właśnie dzieła noblistów, ujęte w niniejszej serii. Wszystkie wybrane prace zajmują się fundamentalnie ważnym

czynnikiem kształtującym działanie gospodarki i społeczeństwa, a mianowicie – instytucjami.

Chciałbym wyjaśnić, co mam na myśli, mówiąc o wkładzie wybranych prac do nauk społecznych. Otóż ekonomia (podobnie jak i inne gałęzie tych nauk) jest nauką empiryczną. Oznacza to, że dana praca stanowi wkład do ekonomii i/lub (szerzej) nauk społecznych, jeśli: 1) pozwala lepiej intersubiektywnie wyjaśnić wycinek społecznej rzeczywistości oraz formułować uzasadnione prognozy odnośnie do skutków działania określonych sił; 2) pozwala lepiej kształtować społeczną praktykę, a w tym politykę publiczną wobec określonych ważnych sfer życia społecznego.

Do wspomnianych dwóch efektów: 1) poznawczo-prognostycznego oraz 2) praktycznego należy dodać: 3) wkład metodologiczny, tzn. opracowanie nowych metod badawczych, dzięki którym można osiągnąć postęp w zakresie 1) i/lub 2).

Jestem przekonany, że prace wydane w niniejszej serii wnoszą ważny wkład w sferze poznawczo-prognostycznej i praktycznej. Dotyczą zasadniczych problemów życia społecznego, często podważają zakorzenione poglądy, a niektóre z nich przyczyniły się również do istotnego postępu w metodach badań stosowanych przez współczesną ekonomię. Dlatego zachęcam do ich lektury.

Leszek Balcerowicz

Marzec 2013 r.

PRZEDMOWA DO WYDANIA W 1980 ROKU

Kiedy dowiedziałem się, że Harvard University Press zamierza wydać tę książkę w miękkiej oprawie, zadałem sobie pytanie, które jej części mogłyby okazać się tak kłopotliwie przestarzałe, że musiałbym je usunąć lub napisać na nowo albo przynajmniej przeprosić za nie w nowej przedmowie. Od ukazania się *Strategii konfliktu* minęło 20 lat*. Nieczęsto tę książkę ponownie przeglądałem; do niektórych jej części nie zaglądałem od ponad 10 lat. Niektóre z rzeczy, które powiedziałem, pewnie się zbanalizowały lub okazały nieistotne albo błędne.

Niektóre rzeczywiście to spotkało. Jednak w ogólności mogę z przyjemnością stwierdzić, że chociaż czasami nieco przestarzała w przykładach, książka jest zasadniczo w porządku. Uwagi w rozdziale 1 o nieobecności przedmiotu strategii wojskowej na uniwersytetach i w wojsku są obecnie tak jawnie błędne, że można je bez szkody zostawić dla ich historycznej wartości. Poważniejszym problemem jest to, czy studentom – a studenci mogą być dzisiaj jedynymi, którzy będą czytali tę książkę po raz pierwszy – powiedzą coś nazwy i nazwiska takie, jak Kinmen, Chruszczow i Mossadek, albo czy będą coś wiedzieli o wyborach Miss Rheingold.

Możemy się cieszyć, że nie zdezaktualizował się Załącznik A. Jego przesłanką był fakt, że od czasów Nagasaki nie została użyta broń jądrowa. Oby ta książka miała jeszcze wiele nowych wydań z zachowaniem tej przesłanki.

* Słowa te autor pisał w 1980 r. (przyp. tłum.).

Niektóre z idei, które w rozdziale 10 uważałem za oryginalne, od tego czasu stały się modne. Niektóre zaś stały się nawet niemodne. Istnieje obecnie ogromna literatura o ograniczeniu zbrojeń, w tym rzeczy, które sam napisałem, ale rozdział 10 nadal mówi równie wiele na temat Układu o Ograniczeniu Zbrojeń Strategicznych (*Strategic Arms Limitation Treaty* – SALT) i mówi o tym równie jasno, jak jakiegokolwiek inne dwadzieścia pięć stron temu tematowi poświęcone, które gdziekolwiek znalazłem. Czytelnik, który zechce zgłębiać moje przemyślenia dotyczące strategii i kontroli zbrojeń, może zajrzeć do książki pod tym tytułem (*Strategy and Arms Control*), którą napisałem z Mortonem H. Halperinem, opublikowanej w 1961 r. przez Twentieth Century Fund, lub do mojej *Arms and Influence* (Yale University Press, 1966).

Być może powodem, dla którego większość czytelników sięgnie dziś po tę książkę, będzie jej teoretyczna zawartość, a nie kwestie polityki zagranicznej. Łącząc te rozprawy w książkę, miałem nadzieję przyczynić się do rozwoju interdyscyplinarnej dziedziny, którą rozmaicie się określa – jako „teorię negocjacji”, „teorię konfliktu” czy „teorię strategii”. Chciałem wykazać, że pewna podstawowa teoria, przebiegająca w poprzek przez ekonomię, socjologię i politologię, nawet prawo i filozofię, a być może też antropologię, mogłaby być użyteczna nie tylko dla teoretyków uprawiających teorię formalną, ale także dla ludzi zajmujących się problemami praktycznymi. Miałem także nadzieję, jak dziś sądzę, błędnie, że **teoria gier** mogłaby być przekierowana do zastosowań w tych kilku dziedzinach. Z godnymi uwagi wyjątkami, takimi jak Howard Raiffa, Martin Shubik i Nigel Howard, teoretycy gier skłaniali się raczej do pozo-stawiania w granicach matematyki. Dziedzina, na której powstanie miałem nadzieję, rozwijała się, ale nie eksplozywnie i bez własnej nazwy.

Nieliczne czasopisma, zwłaszcza „Journal of Conflict Resolution”, odgrywały ważną rolę w rozwijaniu tej dziedziny, ale poza próbkami żargonu, takimi jak „gra o sumie niezerowej” i „wypląty”, w publikacjach adresowanych do polityków i praktyków, nie jest świadomie wykorzystywana nawet najbardziej elementarna teoria. (Zaledwie kilka lat temu, pisząc o alternatywnych radzieckich i amerykańskich podejściach do poszczególnych rodzajów broni, użyłem kilku macierzy 2×2 , aby pomóc czytelnikom w zrozumieniu różnic. Redaktor czasopisma, którego nazwiska nie wymienię, nalegał, żebym usunął te macierze i nie straszył odbiorców, którzy zadowolą się mniej męczącym opisem słownym, choćby byli mniej pewni tego, co mam na myśli).

Książka została dobrze przyjęta i wielu chwaliło mnie, mówiąc, że podobała im się lub że była pouczająca. Jednak najbardziej krzepiąca dla mnie ciągle po 20 latach jest reakcja niezującego już Johna Stracheya. John Strachey, którego książki czytałem na studiach, był w latach 30. wybitnym marksistowskim ekonomistą. Po wojnie został ministrem obrony w laburzystowskim rządzie. Niektórzy z nas w Harvard Center for International Affairs postanowili go zaprosić, ponieważ pisał książkę na temat rozbrojenia i kontroli zbrojeń. Kiedy mnie odwiedził, wykrzyknął, jak wiele w swoich przemysłeniach zawdzięcza mojej książce, i gdy ciągnął w tym duchu z entuzjazmem, próbowałem domyślić się, które z moich wyrafinowanych idei w których rozdziałach miały dla niego tak wielkie znaczenie. Okazało się, że nie była to żadna określona myśl w żadnym określonym rozdziale. Zanim przeczytał tę książkę, po prostu nie dostrzegał, że może istnieć konflikt z natury o sumie niezerowej. Wiedział, że konflikt może współistnieć z interesem wspólnym, ale sądził czy zakładał, że można je oddzielić, a nie są aspektami tej samej integralnej struktury. Uczony zajmujący się kapitalizmem monopolistycznym i walką klas, strategią nuklearną i polityką sojuszy, pracujący pod koniec swojej kariery nad kontrolą zbrojeń i pokojowym rozwiązywaniem konfliktów, pojął, czytając moją książkę, myśl tak podstawową, że nawet nie wiedziałem, że nie jest oczywista. Wyznał mi to skromnie i z godnością. Nigdy nie wiesz, co wyniknie z napisania książki.

Thomas C. Schelling
Cambridge, Massachusetts

CZĘŚĆ **1** ELEMENTY TEORII STRATEGII

Wśród rozmaitych teorii konfliktu – odpowiadających rozmaitym znaczeniom słowa „konflikt” – główna linia podziału przebiega między tymi, które widzą w konflikcie stan patologiczny i szukają jego przyczyn i sposobów leczenia, oraz tymi, które uważają konflikt za coś oczywistego i badają związane z nim zachowania. Wśród tych ostatnich występuje dalszy podział na te, które badają uczestników konfliktu w całej ich złożoności – z uwzględnieniem zarówno ich zachowań „racjonalnych”, jak „irracjonalnych”, świadomych i nieświadomych, zarówno motywacji, jak kalkulacji – oraz na te, które skupiają się na bardziej racjonalnym, świadomym, przebiegłym typie zachowania. Upraszczając, reprezentanci tych ostatnich traktują konflikt jako rodzaj rywalizacji, w której uczestnicy starają się „wygrać”. Badanie świadomego, inteligentnego, wyrafinowanego zachowania w konflikcie – zachowania skutecznego – przypomina poszukiwanie zasad „prawidłowego” postępowania w duchu dążenia do zwycięstwa w konkursie.

Możemy nazwać tę dziedzinę badań **strategią** konfliktu¹. Może ona dla nas być interesująca z co najmniej z trzech powodów. Sami możemy okazać się uwikłani w konflikt; w gruncie rzeczy wszyscy jesteśmy uczestnikami międzynarodowego konfliktu i chcemy „zwyciężyć” w jakimś należyтым sensie. Możemy zechcieć zrozumieć, jak uczestnicy rzeczywiście się zachowują w sytuacjach konfliktu; zrozumienie „właściwej” gry może zapewnić nam punkt odniesienia w badaniu rzeczywistego zachowania. Możemy pragnąć kontrolować lub wpływać na

¹ Termin „strategia” został tu zaczerpnięty z teorii gier, gdzie rozróżnia się gry zręcznościowe, losowe i strategiczne, przy czym w tych ostatnich najlepszy plan działania dla każdego gracza zależy od tego, co zrobią inni gracze. Termin ten kieruje uwagę na współzależność decyzji przeciwników oraz na ich oczekiwania co do zachowania wszystkich innych. Nie jest to uzus wojskowy.

zachowania innych w konflikcie i dlatego chcemy wiedzieć, jak zmienne, które są pod naszą kontrolą, mogą oddziaływać na ich zachowanie.

Jeśli sprowadzimy nasze dociekania do teorii strategii, poważnie ograniczy nas założenie racjonalnego zachowania – nie jedynie inteligentnego zachowania, lecz zachowania motywowanego przez świadomą kalkulację korzyści, która z kolei opiera się na sprecyzowanym i wewnętrznie spójnym systemie wartości. Ograniczamy w ten sposób stosowalność wszelkich rezultatów, do jakich dojdziemy. Jeśli skupiamy się na badaniu rzeczywistych zachowań, rezultaty, które osiągamy przy takim ograniczeniu, mogą okazać się albo dobrym przybliżeniem rzeczywistości, albo karykaturą. Każda abstrakcja niesie ze sobą ryzyko tego rodzaju i musimy być przygotowani na wnikliwą ocenę wszelkich rezultatów, do jakich dojdziemy.

Korzyść dla rozwoju teorii z uprawiania pola „strategii” nie polega na tym, że ze wszystkich możliwych podejść jest ono ewidentnie najbliższe prawdy, lecz na tym, że założenie racjonalnego zachowania jest produktywne. Umożliwia nam spojrzenie na przedmiot w sposób, który szczególnie sprzyja rozwojowi teorii. Pozwala nam identyfikować nasze własne procesy analityczne z tokiem analiz hipotetycznych uczestników konfliktu, a oczekując od zachowania naszych hipotetycznych uczestników pewnych typów spójności, możemy badać alternatywne warianty zachowań zależnie od tego, czy wypełniają one te standardy spójności. W tworzeniu teorii przesłanka „racjonalnego zachowania” jest bardzo mocna. To, czy stworzona teoria pozwala dobrze czy słabo zrozumieć rzeczywiste zachowanie, jest, powtórzę, sprawą późniejszej oceny.

Uznając jednak konflikt za coś oczywistego i posługując się obrazem uczestników, którzy starają się „wygrać”, teoria strategii nie neguje, że istnieją wśród nich zarówno wspólne, jak i sprzeczne interesy. W istocie bogactwo przedmiotu bierze się z faktu, że w stosunkach międzynarodowych występuje zarówno wzajemna zależność, jak i opozycja. Czysty konflikt, w którym interesy dwóch antagonistów są całkowicie przeciwstawne, jest szczególnym przypadkiem; może wystąpić w wojnie prowadzącej do całkowitej zagłady, ale nie tylko w wojnie. Z tego powodu „zwyciężanie” w konflikcie nie ma ściśle konkurencyjnego znaczenia; nie jest to zwycięstwo nad adwersarzem. Oznacza korzyść z punktu widzenia czyjegoś własnego systemu wartości, a to można osiągać przez negocjacje, targi, wzajemny kompromis i unikanie wzajemnie szkodzących zachowań. Jeśli wojna do zgubnego końca

staje się nieunikniona, nie zostaje nic jak tylko czysty konflikt; ale jeśli jest jakakolwiek możliwość unikania wzajemnie niszczącej wojny, prowadzenia działań wojennych w sposób minimalizujący straty lub wpływania na przeciwnika groźbą wojny raczej niż jej rozpętanem, to możliwość wzajemnego kompromisu jest równie ważna i krytyczna jak czynnik konfliktu. Pojęcia takie jak odstraszenie, wojna ograniczona i rozbrojenie, podobnie jak negocjacje, dotyczą wspólnego interesu i wzajemnych zależności, które mogą występować między uczestnikami konfliktu.

Tak więc strategia – w sensie, jakiego tutaj używam – nie zajmuje się skutecznym **zastosowaniem** siły, ale **wykorzystaniem potencjalnej siły**. Nie zajmuje się jedynie wrogami, którzy się nie znoszą, ale partnerami, którzy nie ufają sobie wzajemnie lub nie zgadzają się ze sobą. Nie zajmuje się jedynie podziałem zdobyczy i strat między dwoma konkurentami, ale możliwością, że określone rezultaty okażą się gorsze (lepiej) dla **obu** konkurentów niż pewne inne. W terminologii teorii gier najbardziej interesujące konflikty międzynarodowe nie są „grami o sumie stałej”, lecz „grami o sumie zmiennej”: suma wygranych uczestników nie jest ustalona tak, że więcej dla jednego nieuchronnie oznacza mniej dla innego. Istnieje wspólny interes w tym, żeby dochodzić do rezultatów, które są wzajemnie korzystne.

Żeby badać strategię konfliktu, trzeba przyjąć, że większość sytuacji konfliktu to zasadniczo sytuacje **negocjacyjne**. To sytuacje, w których zdolność jednego uczestnika do osiągnięcia jego celów zależy w znacznym stopniu od wyborów lub decyzji, które podejmie inny uczestnik. Negocjacje mogą być jawne, kiedy jeden z uczestników oferuje jakieś ustępstwo, lub mogą być oparte na milczącym manewrze, jak wtedy, gdy ktoś zajmuje lub ewakuje strategiczne terytorium. Mogą, jak w zwykłych targach na rynku, przyjmować *status quo* za punkt zerowy i poszukiwać uzgodnień, które przynoszą korzyści obu stronom, albo mogą posługiwać się groźbą szkód, również wzajemnych, jak w przypadku strajku, bojkotu lub wojny cenowej czy wymuszenia.

Spojrzenie na zachowanie w konflikcie jak na proces negocjacyjny jest dla nas użyteczne, bo zapobiega wyłącznemu skupianiu się bądź na konflikcie, bądź na interesie wspólnym. Żeby scharakteryzować manewry i działania w ograniczonej wojnie jako proces negocjacyjny, trzeba podkreślić, że poza rozbieżnością interesów wokół spornych czynników istnieje potężny interes wspólny w osiągnięciu rezultatu,

Thomas C. Schelling (ur. 1921 r.) – laureat Nagrody im. Alfreda Nobla w dziedzinie ekonomii w 2005 r. (wraz z Robertem Aumannem) za rozszerzenie rozumienia konfliktu i współpracy poprzez analizę w kategoriach teorii gier, profesor University of Maryland, specjalista od polityki zagranicznej, bezpieczeństwa narodowego, kontroli zbrojeń i strategii nuklearnej.

■ W publikacji noblista koncentruje się na sytuacjach, w których adwersarze czy przeciwnicy, choć są w konflikcie, jednocześnie mają z reguły wspólny interes.

■ Teoria strategii konfliktu zakłada, że gracze – w dążeniu do tzw. równowagi – w sytuacjach konfliktowych kierują się przede wszystkim tym, co robią ich konkurenci, bądź swoimi wyobrażeniami o planach drugiej strony, a także przewidywaniami przewidywani przewidywań. Takimi sytuacjami mogą być negocjacje, pertraktacje czy zwykłe targowanie cen, ale też stan wojny i zagrożenia wojną, przestępcze zastraszanie, wymuszenie czy negocjacje milczące w okolicznościach niepełnej informacji i braku komunikacji. Schelling przedstawia typowe struktury takich sytuacji, ilustrując je przykładami „gier”, takich jak: rozliczenia finansowe między ludźmi, ustalanie nagrody dla znalazcy portfela, pierwszeństwo przejazdu w korku ulicznym, karcenie własnych dzieci, współczesna strategia terroru czy odwieczna instytucja zakładników.

„Schelling nie kwestionuje matematycznych podstaw i dorobku teorii gier. Twierdzi natomiast, że – w dążeniu do matematyzacji – autorzy teorii gier skupiają się na pewnym wycinku interakcji strategicznych, a pomijają mnóstwo innych rzeczywistych sytuacji o ogromnym poznawczym i praktycznym znaczeniu. *Strategia konfliktu* jest próbą choćby szkieletowego wypełnienia tej luki w sposób odpowiadający naturze samego przedmiotu, tzn. nie matematyczny, ale wnikliwy i twórczy. I na tym polega główna wartość książki, za którą autor otrzymał Nagrodę Nobla”.

Profesor Leszek Balcerowicz

PARTNERZY:

FOR FORUM
OBYWATELSKIEGO
ROZWOJU



Polskie Towarzystwo Ekonomiczne

**Harvard
Business
Review**
POLSKA



Cena 59 zł
(w tym 5% VAT)

Zamówienia:

infolinia 801 04 45 45, fax 22 535 80 01
zamowienia.książki@wolterskluwer.pl
www.wolterskluwer.pl
księgarnia internetowa www.profinfo.pl