第一图书网, tushu007.com

<<军事谈判>>

图书基本信息

书名：<<军事谈判>>

13位ISBN编号：9787500679448

10位ISBN编号：7500679440

出版时间：2007-10

出版时间：中国青年出版社

作者：谭一青

页数：355

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

第一图书网, tushu007.com

内容概要

军事谈判，指与战争有关的谈判活动。
它或者是战争最后的结局；或者是战争中间的手段；或者是在战争威胁下的产物。
军事谈判的内容与战争目的直接联系在一起，它本身即是战争的一部分。
许多描写战争的著作中，作战双方进行军事谈判的具体过程常常被忽略或省却了。
其实，许多战争谈判的具体过程，凝聚着战争中全部的残暴、冷酷与痛苦，体现着战争中最重要的战略与谋划。
　　军事谈判充满火药味，是谈判双方对方立最尖锐，利益最鲜明的对话。
它担负着一场战争的全部责任，寄托着战争双方的全部利益与希望。
其中，有因愚昧而造成的恶果，也有因智慧而获致的成功；有因坚定而保持的尊严，也有因灵活而取得的一致。
谈判的成功与否，决定于各种复杂的因素，而谈判代表的才智与胆略，也在谈判过程中起着不可抵估的作用。

第一图书网, tushu007.com

作者简介

谭一青，湖南津市人。
1977年入扬州教育学院学习，后留校任教。
1983年考入中央党校，先后攻读硕士和博士学位。
1991年获法学博士学位。
现为中国人民解放军军事科学院毛泽东军事思想研究员。
出版学术专著9部，代表著作有《才智·胆略·人格的较量——战场上的毛泽东与蒋介石》、《军事家毛泽东》；发表学术论文70余篇；有《书生政治家——瞿秋白曲折的一生》等译著出版。

第一图书网, tushu007.com

书籍目录

第一章　军事讹诈，弱肉强食——琦善与中英广州谈判（1840）　一、商品、鸦片、大炮三部典　二、英国扩大侵华战争　三、琦善与懿律在白河口交涉　四、狮子洋内的谈判　五、《广州和约》的签订第二章　城下之盟，国破之始——耆英与中英南京谈判（1842）　一、伦敦对义律谈判的否定　二、英国扩大侵华战争　三、耆英受命主持中英谈判　四、张喜等人与璞鼎查的初步交涉　五、耆英签订《南京条约》　六、国破之始第三章　强取豪夺，玉碎宫倾——奕?与中英、中法北京谈判（1860）　一、鸦片战争狼烟再起　二、叶名琛的外交策略　三、天津谈判　四、扣押巴夏礼　五、奕?签订《北京条约》第四章　折冲樽俎，索回伊犁——曾纪泽与中俄彼得堡谈判（1880——1881）　一、沙俄侵占伊犁，左宗棠平定新疆　二、崇厚与沙俄的交涉　三、曾纪泽受命赴俄谈判　四、曾纪泽与吉尔斯、布策等人的初步交涉　五、中俄针对备忘寻的正式谈判　六、中国近代第一位优秀外交官第五章　不败而败，昏聩之极——金登干与中法巴黎谈判（1844——1885）　一、中法战端与李鸿章的对外妥协政策　二、曾纪泽的外交攻势　三、洋人穿针引线的中法交涉　四、金登干在巴黎的秘密谈判　五、谅山大捷与《巴黎停战协定》第六章　丧师失地，奇耻大辱——李鸿章与中日马关谈判（1895）　一、甲午风云　二、日本驱逐中国议和使团　三、关于停战问题的谈判　四、关于和约条款的谈判　五、签订《马关条约》第七章　宁赠友邦第八章　鹬蚌核战争，渔翁得利第九章　人为刀俎，我为鱼肉第十章　安内攘外，引儿狼入室第十一章　巨头政治，勾心斗角第十二章　得民心者，能得天下第十三章　边打边谈，以打促谈第十四章　不畏强暴，自尊自强后记再版后记

第一图书网, tushu007.com

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