



信号与欺骗

政治心理学经典译丛

【美】罗伯特·杰维斯 (Robert Jervis) 著 徐进译

国际关系中的形象逻辑

想要知道一国如何认识他国，就必须知道他国想被认识成什么样子，以及如何试图给对方创造一个理想的印象。



中央编译出版社
Central Compilation & Translation Press

政治心理学经典译丛

信号与欺骗 国际关系中的形象逻辑

【美】罗伯特·杰维斯 (Robert Jervis) 著 徐进译

THE
LOGIC OF IMAGES
IN INTERNATIONAL RELATIONS



中央编译出版社
Central Compilation & Translation Press

The Logic of Images in International Relations

Copyright © 2017 by Robert L. Jervis

All rights reserved.

本书简体中文版由作者授权中央编译出版社独家出版发行。

图书在版编目 (CIP) 数据

信号与欺骗：国际关系中的形象逻辑 / (美) 罗伯特·杰维斯著；

徐进译. —北京：中央编译出版社，2017. 3

ISBN 978-7-5117-3244-6

I. ①信…

II. ①罗… ②徐…

III. ①国际关系-研究

IV. ①D81

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2017) 第 011020 号

信号与欺骗：国际关系中的形象逻辑

出版人：葛海彦

出版统筹：贾宇琰

责任编辑：赵 灿

责任印制：尹 珺

出版发行：中央编译出版社

地 址：北京西城区车公庄大街乙 5 号鸿儒大厦 B 座 (100044)

电 话：(010) 52612345 (总编室) (010) 52612341 (编辑室)

(010) 52612316 (发行部) (010) 52612317 (网络销售)

(010) 52612346 (馆配部) (010) 55626985 (读者服务部)

传 真：(010) 66515838

经 销：全国新华书店

印 刷：张家口市下花园光华印刷有限责任公司

开 本：787 毫米 × 1092 毫米 1/16

字 数：238 千字

印 张：15.5

版 次：2017 年 3 月第 1 版第 1 次印刷

定 价：68.00 元

网 址：www.cctphome.com

邮 箱：cctp@cctphome.com

新浪微博：@中央编译出版社

微 信：中央编译出版社 (ID: cctphome)

淘宝店铺：中央编译出版社直销店 (<http://shop108367160.taobao.com>) (010) 55626985

凡有印装质量问题，本社负责调换，电话：(010) 55626985

政治心理学经典译丛·编委会

编委 (以姓氏拼音为序)

陈定定 丛日云 冯惠云 韩冬临 韩召颖 贺凯 胡勇 季乃礼 林民旺
刘伟 刘训练 蒲晓宇 乔木 尚会鹏 石之瑜 谈火生 唐世平 王栋
王二平 王丽萍 王正绪 魏万磊 萧延中 谢韬 熊易寒 尹继武 张传杰
张警吁 张清敏 郑剑虹 郑建君

主编 尹继武

译丛总序

这是一个智慧的年代，一位先哲如是说。起初，智慧或许只是一丝火花，飘落于人的头脑中。那些消失在茫茫脑海中的智慧之花，只有少数是幸运的，它们在智者的敏锐扑捉下，经叙事和言说，流传于世。于是，思想的世界才有了经典。政治心理学，作为一门系统的学科，至今不过百余年。论说时间，论说影响，自然难以与传统人文学科并肩。所以，何谓政治心理学的经典，何以成为经典，自然成为知识叙述时不可回避的问题。

虽然政治心理学晚近才得以兴起、发展与繁荣，但我们看到，借助于心理学学科的迅速发展，同时在波澜壮阔的政治形势推动下，政治心理学的研究，产生了广泛的学术和社会影响。任何思想的盛宴，均不可脱离盛宴的主人而空谈。同理，政治心理学的奠基和发展，也离不开一批先哲，正是他们的拓荒与耕耘，才有了今日学科发展的繁荣。回首历史，我们应时刻铭记于心的是，那些思想前辈，在早先的学术研究条件下，生产了哺育后来者的一批经典著作。在学科发展史上铺下一块块砖石的前辈们，烙下了不同时代、研究阶段的特征。或汲取当时的心理学理论营养，或专注于问题领域研究，或从案例分析中归纳规律，或偏重于定性分析，或诉诸心理学实验或定量技术。凡此种种，他们对政治心理学的拓展性贡献，他们所提供的智慧和思想，是后人受益无穷的。

从华莱士第一次试图从人性的角度来分析政治非理性，到两次世界大战之间，拉斯韦尔在美国对政治心理学的开山贡献，政治心理学学科已经初现雏形。那时候，精神分析学说成为主流的理论营养，这也滋养了几位杰出的后来者，比如乔治夫妇和埃里克森等人。随后，心理学中认知革命

兴起，政治心理学全面走向了认知路径。关于选举政治、政治态度以及外交决策等方面的研究，均是乘认知革命之东风，成为战后政治心理学的主流。同时，社会心理学也开始发挥影响，造就了一批研究群体政治心理的经典之作。最新、也是最为前沿的政治心理学，可能更多走向了情感和情绪研究的回归，以及进一步向实验技术的迈进。

说实话，要从形形色色的研究中，挑选出政治心理学的经典之作，亦非易事。幸运的是，我们基于若干种标准，经过反复斟酌，多方咨询，细致盘点了政治心理学学科发展中的重要著作，陆续挑选了一些名家之名作。这种选择，要么基于选择对学科发展产生巨大影响和推动的先哲及其著作，要么基于选择能够全面反映政治心理学经典以及进展的著述，同时也不排斥新锐的力作，尽管其努力尚须时间证明。由于政治心理学的学科交叉性，我想，对于何谓经典或许见仁见智，但我们所选择的著作，虽不敢称之为巨著，但大多是不同研究路径的里程碑著作，或是学科发展史上的扛鼎之作，或是学科知识谱系的典范，或是引领前沿的新著。我们意为海内外学界，呈现一幅骨肉鲜明的政治心理学知识图谱。

理论是灰色的，生命之树常青；理论是解释过去的，而现实给我们带来希望。100年来，政治世界已是天翻地覆。纵然10年前，我们难以想象20年之后的政治世界。经典的著作，是对于当下时代和社会最为重要问题的回答。时过境迁，时代的发展，产生了新的问题，也对人的思想产生了新的冲击。经典的著作，不在于对细枝末节的精雕细琢，而在于对人性与政治关系的永恒解读。技术的变迁，可以改变世界，改变宇宙，但是它改变不了人性，也改变不了政治。所以，经典的政治心理学著作，一定是围绕人性与政治这个永恒的话题，展开自己的叙述和解释。唯有如此，经典才能传承，经典才能感受。思想家之深刻，就在于对人性的深邃洞察，当然，心理学方法的突飞猛进，为我们更为客观、全面以及深刻地认识自己，明白政治世界，提供了更为有效的技术保障。

认识自己，理解世界，这是一个永恒的主题。政治心理学的经典之作，能够给我们提供别具一格的思想启迪。相信本套译丛的出版，对于我们架构完整的政治心理学学科谱系，更好地理解政治世界中的人性，能够

贡献绵薄之力。政治心理学的本土化，是一项长期的工程，我们也希冀为此提供一个良好的知识基础。当然，译作之中可能存在的纰漏及不当之处，还望读者不吝批评指正。

尹继武 谨识

中文版序言

我很高兴地看到《信号与欺骗：国际关系中的形象逻辑》一书被翻译成中文出版，这不是因为我信心十足地认为该书提供了正确的答案，而是因为我始终确信该书提出了恰当的问题。首先，我要澄清一下，我现在认为该书的书名选得不好。正确的书名应当是“形象投射的逻辑”（*The Logic of the Projections of Images*）。我那时就意识到了这一点，但以为增加几个词汇会使书名太长、太拗口。增加词汇其实可以使书名变得更加准确，因为我讨论的是行为体（主要是国家，但不局限于国家）如何让对方形成关于前者的预想形象。

我现在认为，一个更好的书名应当是“国际关系中的发信号与搞欺骗”（*Signaling and Deception in International Relations*）。虽然这个书名不能完全描述我的研究工作，但它更短，而且凸显了书中的两项研究主题。本书的基本点是发信号（这里暂不对此下定义），是指行为体试图让对方形成关于前者的预想形象。这类形象可以是准确的，但在许多情况下并非如此，这意味着欺骗是重要的。然而，在我写作本书时，发信号和搞欺骗都未得到充分研究。尽管欺骗在日常生活和大众文化中富有魅力，但对它的研究更少。除了本书前言第4页注释1中所列的作品，学术界对于英国在第二次世界大战中的欺骗行动也有出色的研究，而且还有一部文风既严肃又活泼的概述性作品。^①虽然有些学者贬低国家针对国际观众搞欺骗的普

^① Thaddeus Holt, *The Deceivers: Allies Military Deception in the Second World War* (New York: Scribner, 2004), also see the British official history: F. Harry Hinsley, *The Official History of British Intelligence during the Second World War: Its Influence on Strategy and Operations*, Vol. 4 (New York: Cambridge University Press, 1979). J. 巴顿·鲍尔 (J. Barton Bower, 这是 J. Bower Bell 和 Barton Whaley 两人合用的笔名) 以轻松的笔调写过一本兼具实用性和学术性的作品，名为 *Cheating* (New York: St. Martin's Press, 1982)。詹姆斯·费隆的一篇重要文章再次重申了欺骗的重要性。James Fearon, "Rationalist Explanations for War," *International Organization*, Vol. 49, Summer 1995, pp. 379-414.

遍性和重要性（相对于国内观众而言）^①，但是逻辑和大众印象是对的，在许多情况下，如果一国能让别国相信关于前者的错误之事，那么这对前者是有利的。仅举一个显而易见的例子，当20世纪30年代初期希特勒开始重新武装德国时，他希望别国低估自己的努力，以使自己的国家显得不那么有威胁性，但到30年代后期他开始夸大德国的军事实力，这是为了支持他的恫吓行动。他一直对自己的意图隐真示假，开头声称自己的意图完全是和平的，然后就试图让别国相信，当所有的日耳曼人都包括在德国之内时，他就停止行动。

举一个近期发生的更复杂的例子。现在看来，不但是美国，而且大多数其他国家都相信萨达姆·侯赛因有发展大规模杀伤性武器计划的原因之一是，虽然他否认自己有此类计划，而且他的声明是真诚的（虽然这掩盖了他在制裁解除后恢复此类计划的意图），但萨达姆拒绝采取诸如允许联合国核查人员进入所有应核查地点，以向其他国家表明自己声明的真实性。他这么做的原因似乎是为了给别国留下深刻印象并且威慑别国，因此他就让自己的将军、人民，特别是伊朗认为此类计划其实还在进行中。^②在这个案例中，欺骗特别难以查明，因为这么做太傻了。虽然伊朗可能因伊拉克拥有核武器和大量化学和生物武器而被慑止，但察觉到后者正在谋求大规模杀伤性武器更可能成为一种挑衅。而这肯定是对美国的挑衅，特别是在“9·11”事件之后更是如此。

搞欺骗在其他情况下也有效果，因为它正好契合观察者的先入之见。这种情况相当普遍。如果欺骗行动与观察者的预期相矛盾的话，它就难以起作用。在“二战”期间最重要的欺骗行动中，多数成功的案例皆因此。盟军采取设计精巧的大规模欺骗行动来让希特勒以为盟军将在加莱登陆法国，而不是诺曼底。即使盟军的行动那么精巧，他们也很可能失败，如果希特勒不认定加莱是目的地的话。如果政治的和心理的需要对观察者

^① John Mearsheimer, *Why Leaders Lie: The Truth about Lying in International Politics* (New York: Oxford University Press, 2011).

^② 进一步讨论请见拙著 *Why Intelligence Fails: Lessons from the Iranian Revolution and the Iraq War* (Ithaca: Cornell University Press, 2010)。

施加了压力，令其相信欺骗者的故事，那么欺骗也能成功。这里有个自我欺骗的问题，即使对方没有讲出一个令人信服的故事，自我欺骗也会出现。希特勒成功地骗过英法两国领导人，让他们以为他只是想修正而非推翻现状，因为英法两国领导人拼命地希望相信另一场世界大战可以避免。

即使在欺骗行动未被采取的情况下，被骗的可能性也会影响对行为的解释。行为体知道其他行为体可能正在企图欺骗自己，这就导致前者认定后者的声明和行动具有误导性，而实际情况并非如此。伊拉克战争的情报失败正好提醒我们这一点。情报分析人员认定他们没有看到伊拉克拥有大规模杀伤性武器的直接证据，但得出的结论却是没有发现的原因在于伊拉克有效果显著的抗拒和欺骗方案，而这个方案外人难以看透。然后缺乏证据就不是被用来表明伊拉克已经搁置或放弃了大规模杀伤性武器计划，而是表明它成功地误导了外国观察者。

自我写作本书以来，发信号问题已经受到更多的关注，并且成为政治学的一个重要主题。这里面虽然有我的功劳，但实际情况更复杂一些。政治学在这方面的工作主要是基于诺贝尔经济学奖得主迈克尔·斯宾塞（Michael Spence）的开创性研究。^①他通过对就业市场的研究指出，由于坏雇员和好雇员都声称自己是好雇员（这里就存在欺骗），雇主就要寻找更可靠的证据。上过大学符合好雇员的标准，因为只有具备较高智商和有意努力工作（并且能忍受大量废话）的人才能毕业。大学毕业生更有可能被雇用，并非因为雇主欣赏他们的学识，而是因为上大学起到一种筛选作用，把人们分成各种期望的类型。斯宾塞区分了“空谈”（cheap talk）和“发昂贵的信号”（costly signaling），这个区分更具普遍意义。空话是任何行为体都能说的，而信号由于有成本，故而可用来分辨诚实的行为体和说谎的行为体。这一区分现在已广泛用于经济学和政治学当中。这有些像本书当中的一些论点，两者的相似性并非出于偶然，因为斯宾塞和我都与托马斯·谢林一起工作过，我们俩都相当得益于谢林的思考，而且斯宾塞读过我的书。

^① Michael Spence, *Market Signaling: Informational Transfer in Hiring and Related Screening Processes* (Cambridge: Harvard University Press, 1974).

要想回顾所有关于“空谈”和“发昂贵的信号”的研究得写一本书才行，而这里我只想做的是强调，这一区分不会完全服务于我们。乍看起来，它像是如此。谈话的确可能是廉价的，如果诚实的和说谎的行为体都能发出声音的话。希特勒可以很轻易地说自己爱好和平，张伯伦也可以这么自称，不过前者的确比后者更能言善辩。反过来，一次付出高昂代价的行动看来更能证明行为体的真实目的。在许多情况下，这一区分的确像预想的那样起作用，并且我并不主张放弃这一区分。但在许多政治学家手中，它已经变得相当不起作用，人们在运用它时没有完全理解使用要点是什么。这使我们要回到本序言开头那句话。本书要抓住的问题是什么样的行为或者话语或者其他东西，能被用于区分不同类型的行为体。换句话说，除了在那些观察者具有主导战略的情况下（比如，他们偏爱的政策并不依赖于他们认为行为体将要怎么做），他们需要从行为体过去和现在的行动中推断出后者的特征，以便预测其将来的行为。反过来，该行为体为了影响观察者的推断，就要根据想要给对方的印象来行事。

为了在复杂的状态中找到出路，我区分了信号和标志。这里暂且把相关细节留在书中，我在这里只是讲一下信号是指声明或行动，其意义来自于正式或非正式的协定或惯例。语言是一种明显的信号，因为词语的含义并非固定存在于发音当中，而是来源于说者与听者将同一含义附着于发音之上。相反，标志被认为不可避免地要与接收者的利益特征相关联。乍看起来，这好像是言行之别，但实际上许多行动是象征性的，其意义来自于惯例，这就是跨文化交流为何如此困难的原因。硬币的另一面是话语，当谈话被偷听或人们在不能欺骗别人的情况下讲话，那么这些话就是标志。标志与昂贵信号在类别上有交叉，但这两种类别并不完全相同。被当作标志的行为并不必然是代价高昂的，而且如果代价昂贵的行为传递某种信息的话，这种信息是什么就将由惯例来决定。说得更清楚，就是如果一个国家在军备上投资巨大，这可能表明它致力于某种对外政策目标。但这个目标是安全还是扩张，我们无法通过军备成本来确定。

如果信号是空谈，观察者就没有理由关注它们。而如果真的不关注，那我们就必须解释为什么大部分的国际政治都是各国外交官和领导人在相互交谈的外交活动。简而言之，答案就是发信号者和接收者都认为一国食

言并违反信号而行动将损害其信号声誉，这意味着别国以后将降低对其信号的信任度。自从乔纳森·默瑟（Jonathan Mercer）出版了《国际政治中的声誉》一书以来^①，人们就在争论国家是否以及如何获得和丧失声誉。虽然这个主题十分重要，但我在这里想做的事就是强调，正是信号声誉中的信念赋予信号的可信性，而且信号声誉可以与一般的声誉区分开来。正如我在本书中的解释，信号声誉是指观察者对行为体根据自己的信号要求行事的可能性大小的信念。有关信号声誉最常见的问题是，该行为体会兑现它的威胁和承诺吗？一般来说，一个行为体的声誉由别人从该行为体过去的行为中所得出的推断构成，以表明其今后将如何行动，这其实与信号声誉的区别很大。比如，我们都认知一些平常不靠谱的人，而一旦他们发誓要按某种方式行事，还真就能这么做。那么这些人的一般性声誉很差，但信号声誉很好。同理，一个国家可能被认为不喜欢卷入对抗，但如果要在某场冲突中押上它的信号声誉的话，它反而愿意起而奋战。^②

回到本序言的第一句话，虽然我认为区分信号与标志合理而有用，但这不会解决所有的问题。不过，这一区分指向一个核心问题：行为体在投射自己预想的形象时，它采取的各类行动的作用是什么？行为体怎样才能让别人相信它属于某一类型？我现在更加确信，与其说我给出了正确的答案，不如说我提出了值得研究的问题。另外，我的分析，以及其后学术界对发信号问题所做的大多数研究，都忽略了一个关键的事实，即信号和标志只能通过它们被解释的方式来产生影响。虽然我在几本书中都触及了发信号和认知的问题，但它们真的需要连在一起才行，而这项工作我才刚刚开始。

① Jonathan Mercer, *Reputation in International Politics* (Ithaca: Cornell University Press, 1996).

② Robert Jervis, "Signaling and Perception: Drawing Inferences and Projecting Images," in Kristen Monroe, ed., *Political Psychology* (Mahwah, NJ: Erlbaum 2002), pp. 293 - 312.

致 谢

读完包括这篇致谢在内的全书，您显然就会知道我在智识上最应当感谢的是欧文·戈夫曼（Erving Goffman）和托马斯·谢林（Thomas Schelling）。不但我对该主题的研究路径源于他们的工作，而且两人还阅读了本书的前几稿，指出过诸多隐患和问题，并经常给我鼓励。我还受益于亚历山大·乔治（Alexander George）、恩斯特·哈斯（Ernst Haas）、詹姆斯·施莱辛格（James Schlesinger）和阿隆·威尔达夫斯基（Aaron Wildavsky）等人的评论。本书的读者和作者还应感谢普林斯顿大学出版社的威廉·J. 麦克朗（William J. McClung），感谢他全方位的、非常宝贵的编辑工作。

哈佛大学国际事务中心为我提供了资金支持。在这里我既能获得智识上的激励，又能免于俗务之扰，因此我非常享受本书的写作过程。我还要感谢珍妮特·阿斯杜里安（Jeanette Asdourian）、玛西娅·戈洛夫茨基（Marcessia Gelowski）、伊丽莎白·哈里斯（Elizabeth Harris）和斯蒂芬妮·怀特洛克（Stephanie Whitelock），感谢她们辨认我手稿中的潦草字迹及其他校订工作。

最后，我要感谢我的妻子凯茜（Kathe），感谢她让我始终保持精神振奋。

再版前言

我希望在这里解释一下为什么我在20年前要写这本书。虽然本书原是我的博士论文，但写作本书并非我的原意。实际上，它几乎是意料之外的产物。另外，我写这本书不仅是为了所谓的“人类的利益”，而且因为该书体现出一些智识上的矛盾，以及融合了我的其他一些研究成果。

自在奥伯林学院读本科和在伯克利读研究生时，我就对核战略和威慑理论着迷了。原因有几点：首先，我一直对国际政治感兴趣，特别是威胁和武力的作用；其次，我读本科期间，关于美苏“导弹差距”重要性的争论风靡一时；再次，当时托马斯·谢林和其他一些学者推出了令人激动的分析；最后，我在伯克利时非常幸运地成为格伦·斯奈德（Glenn Snyder）的研究生。由于我的总体政治倾向以及威慑理论家们争论的威力，所以当时我相信这些理论家基本上是正确的，基于心理学对他们的批评是不得当的。^①

当我进入研究生三年级时，谢林和阿纳托尔·拉波波特（Anatol Rapoport）来到伯克利争辩威慑的本质。^②我突然意识到他们的多数分歧主要不是源于国际关系基本理论的争论，而是在于他们对苏联的形象、动机及其如何对美国的各项政策做出回应有不同看法。我到现在还认为我的这个判断大体上是正确的。一方面，我意识到威慑的批评家们掩盖了各自立场的根源，

① 可参阅 Charles Osgood, *An Alternative to War or Surrender* (Urbana: University of Illinois Press, 1962) 和 Amitai Etzioni, *The Hard Way to Peace* (New York: Collier Books, 1962)。在研究错误认知后，我才发现他们的观点有更强的正确性。

② 争论的结果后出版成书，迄今仍有价值。Kathleen Archibald, ed., *Strategic Interaction and Conflict* (University of California at Berkeley: Institute of International Studies, 1966)。

而且他们对苏联的看法是错误的；另一方面，我的结论是他们正确地指出了决策的重要性和错误认知的可能性。虽然我不认为美国当时对苏联有错误认知，但我确信心理学家正确地强调了国家之间经常不能准确地看待对方，认知偏见普遍存在，而且不了解这些过程及其导致的互动类型，对国际政治的研究就是不完全的。^① 尽管我当时对心理学一无所知，但还是决定以认知和错误认知为主题撰写博士论文。^②

但是，我发现要想知道一国如何认识他国，就必须知道他国想被认识成什么样子，以及如何试图给对方创造一个理想的印象。所以我决定在博士论文的第一章处理发信号、形象的投射和印象管理问题。读者们就会看到，我发现谢林和欧文·戈夫曼的研究具有重大的价值。最幸运的是，戈夫曼成为我的博士指导委员会成员之一，而谢林则继续成为我的观点和灵感的来源之一。但我没发现其他研究能为我提供必要的概念和知识框架。我花了几个月时间阅读语文学书籍和论文，但总的来说收获寥寥。我不清楚到底是这些阅读材料有问题还是我的理解力有限。

当我在1966年秋季去哈佛大学国际事务中心准备开始博士后研究时，我想此前一年的研究已经让我接近博士论文写作的尾声，当时的论文同时涉及信号与认知问题。幸运的是，气定神闲的我还不知道自己博士论文中的不少研究将不能被直接证明是有价值的，更不知道论文手稿的所有章节（除一章以外）都将被弃。但正当我继续研究时，有两件令人不快的事拖慢了进度。第一，关于信号和认知的写作篇幅相当庞大，而且涉及类别众

① 其他政治学家当然也认识到了这一点，虽然我认为公平地说，这一观点仍在主流之外。请见由斯坦福大学的罗伯特·诺斯主持的对于“一战”起源的内容分析研究。最佳作品之一是 Ole Holsti, Robert North, and Richard Brodie, “Perception and Action in the 1914 Crisis,” in J. David Singer, ed., *Quantitative International Politics* (New York: Free Press, 1968), pp. 123 – 158。另可见 Ole Holsti, “Cognitive Dynamics and Images of the Enemy,” in David Finaly, Ole Holsti, and Richard Fagen, *Enemies in Politics* (Chicago: Rand McNally, 1967); Roberta Wohlstetter, *Pearl Harbor: Warning and Decision* (Stanford: Stanford University Press, 1962)。

② 十年后我真的完成了 *Perception and Misperception in International Politics* (Princeton: Princeton University Press, 1976) 一书。该书第三章发展了我关于威慑理论的支持者与批评者之间的区别的观点。

多的研究，工作量远超我的预期。要把两者同时纳入博士论文就会使我获得学位的时间大大延长，简直令人不敢想象。第二，这两部分的研究会走向不同的方向，因为它们包含不同的研究风格。在错误认知研究领域，我要面对大量的国际政治案例；对于分析工具我可以利用丰富的心理学发现和观点，但我发现没法把这两者融为一个严谨的理论。这个主题及相关材料看来要用归纳法处理，并提出一套前后一致的假说，而这些假说不能从大前提中严格地推演出来。^①

xiii

形象投射问题似乎更宜用归纳法处理，部分原因在于缺少先验论证，部分原因在于谢林对我的影响。我要根据不同行为的逻辑状态建立类别，并将其作为国家在未来如何行动的指示器。然后我要了解的是当前行为与未来行动之间的关联，以及一国应当如何试图让他国接受自己预想的形象。我的确可能是一个不成熟的理性选择论者，这可能部分解释了我最近对这一路径的批评（我希望）是基于对它的理解与同情。^②当然这一切现在看来比当初更明显了。由于研究风格和研究内容上的差异，我问我的博士论文指导委员会（主席是阿隆·威尔达夫斯基，并只有恩斯特·哈斯是国际关系学者），是否可以把最初的研究主题放在一边，而集中于国家如何投射自己预想的形象。他们同意了，部分原因可能是他们和我一样都不清楚我在研究什么。

当然这两部分内容并非毫无关联。发出和接受信息与形象是一体两面，我最初就是这么认为的。当国家开始认知时，它们在某种程度上试图确定对方的意图。当国家开始投射预想的形象时，它们必须评估对方会怎么看自己，对方会怎么阐释自己的所作所为。但这两个过程仍然可以被切分开来。

一国显然（比人们在日常生活中更明显）希望别国能形成前者所预想的形象（这不意味着形象是善意的，比如，国家可能希望自己令人畏惧或

xiv

^① 因此我关于该主题的第一篇文章是“Hypotheses on Misperception,” *World Politics*, Vol. 20, April 1968, pp. 454–479.

^② Jervis, “Realism, Game Theory, and Cooperation,” *World Politics*, Vol. 40, April 1988, pp. 317–349; Jervis, “Rational Deterrence: Theory and Evidence,” *World Politics*, Vol. 41, January 1989.

被视为不理性)。这其中的原因不在于自我满足而在于权力：一国企图影响别国，因为别国的行为在某种程度上是基于其对前者将如何行动的预测。因此治国术的一个重要工具就是有能力影响本国在他国心目中的形象，以及他国对本国将如何行动的信念。当然在某些案例中一国不扮演它试图模仿的角色就无法制造出预想的形象。但情况并不总是这样：国际政治中的国家和其他领域中的行为体（包括个人）经常能“便宜地”投射形象，在某种程度上是因为很难得到关于它们将如何行动的高度确定性的信息。

认知者的中心问题是能否从对方的这一行为中推断出什么以有助于其确定对方未来的行为？对方的这一行为与其后来的行为有何关系？对试图投射形象的行为体来说，对应的问题是对方能从我的其他行为中推断出什么？我应当如何行动才能在合理的成本水平上制造出预想的形象？在这些尝试当中，当然也在我的研究当中，欺骗的可能性相当突出。这个主题在国际政治研究领域尚未得到应有的关注，甚至可以说罕见地被彻底忽视了：强调狭隘的自我利益、冲突和其他一些令人不快的战术的现实主义信条和对 20 世纪 30 年代历史的研究都将其排除在外。该话题被置于边缘地位，只有研究军事突袭和谍报活动的人才关注它。^①

事情不应当如此：欺骗经常是国家关注的中心问题。一个想投射误导性形象的国家会试图模仿那些符合该形象的国家的行为。或者更精确地说，该国会根据它认为的别国对自己的预期来模仿相关行为。更进一步地说，认识到欺骗的可能性表明认知者必须在知道欺骗可能存在的前提下仔细检查对方发来的信息。这会导致两个后果。首先，知道欺骗性信息的存

^① 实际上后者提供了一个丰富的理论与案例来源，而且是我写作本书的主要依据。关于在本书之后出版的有关军事欺骗的出色研究作品，可参见 Barton Whaley, *Codeword Barbarossa* (Cambridge: MIT press, 1973); Donald Daniel and Katherine Herbig, eds., *Strategic Military Deception* (New York: Pergamon Press, 1982); the special issue of *Intelligence and National Security*, Vol. 2, July 1987, on “Strategic and Operational Deception in the Second World War”。关于欺骗与突袭的更通则性的研究可参见 Robert Axelrod, “Rational Timing of Surprise,” *World Politics*, Vol. 31, January 1979, pp. 228 - 246。该观点与我的一致。