



世纪前沿

Strategies of Commitment

[美] 托马斯·谢林 著

Thomas C. Schelling

王永钦 薛峰 译

承诺的策略

上海世纪出版集团

承诺的策略

[美] 托马斯·谢林 著 王永钦 薛峰 译

世纪出版集团 上海人民出版社

图书在版编目(CIP)数据

承诺的策略 / (美) 谢林 (Schelling, T. C.) 著; 王永钦, 薛峰译. —上海: 上海人民出版社, 2009

(世纪人文系列丛书. 世纪前沿)

书名原文: Strategies of Commitment and Other Essays

ISBN 978-7-208-08608-1

I. 承… II. ①谢…②王…③薛… III. 政策学-研究
IV. D0

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2009)第 089060 号

责任编辑 王舒娟

装帧设计 陆智昌

承诺的策略

[美] 托马斯·谢林 著

王永钦 薛峰 译

出 版 世纪出版集团 上海人民出版社
(200001 上海福建中路 193 号 www.cwcn.cc)

发 行 世纪出版集团发行中心

印 刷 上海商务联西印刷有限公司

开 本 635 × 965 1/16

印 张 20.5

插 页 4

字 数 276,000

版 次 2009 年 7 月第 1 版

印 次 2009 年 7 月第 1 次印刷

ISBN 978-7-208-08608-1/F · 1862

定 价 35.00 元

世纪人文系列丛书编委会

主任

陈 昕

委员

丁荣生	王一方	王为松	毛文涛	王兴康	包南麟
叶 路	何元龙	张文杰	张英光	张晓敏	张跃进
李伟国	李远涛	李梦生	陈 和	陈 昕	郁椿德
金良年	施宏俊	胡大良	赵月慧	赵昌平	翁经义
郭志坤	曹维劲	渠敬东	韩旦东	彭 国	潘 涛

世纪人文系列丛书 (2009 年出版)

一、世纪文库

- 《大同书》 康有为撰
《道教史》 许地山撰
《佛学研究十八篇》 梁启超撰
《伏羲考》 闻一多撰
《中国文献学》 张舜徽撰
《中国思想小史》 常乃惠撰
《汉代婚丧礼俗考》 杨树达撰
《儒家哲学》 梁启超撰
《论传统》 [美] 爱德华·希尔斯著 傅铿 吕乐译
《叔本华与尼采》 [德] 格奥尔格·西美尔著 朱雁冰译
《责任与判断》 [美] 汉娜·阿伦特著 陈联营译
《罗雪尔与克尼斯:历史经济学的逻辑问题》 [德] 马克斯·韦伯著 李荣山译

二、袖珍经典

三、世纪前沿

- 《合法化危机》 [德] 尤尔根·哈贝马斯著 刘北成 曹卫东译
《承诺的策略》 [美] 托马斯·谢林著 王永钦 薛峰译
《绩效经济》 [瑞士] 瓦尔特·施塔尔著 诸大建等译
《政治思想与政治思想家》 [美] 荣迪·史珂拉著 [美] 斯坦利·霍夫曼编 左高山等译
《责任原理》 [德] 汉斯·约纳斯著 方秋明译

四、大学经典

五、开放人文

(一) 插图本文人作品

(二) 人物

- 《本雅明——一个友谊的故事》 [德] G·肖勒姆著 朱刘华译
《美国人——殖民地历程》 [美] 丹尼尔·J·布尔斯廷著 时殷弘等译
《美国人——建国的历程》 [美] 丹尼尔·J·布尔斯廷著 谢延光等译
《美国人——民主的历程》 [美] 丹尼尔·J·布尔斯廷著 谢延光译
《数字情种——埃尔德什传》 [美] 保罗·霍夫曼著 章晓燕 米绪军 缪卫东译

(三) 插图本外国文学名著

(四) 科学人文

- 《进化的大脑:赋予我们爱情、记忆和美梦》 [美] 戴维·J·林登著 沈颖等译
《DNA 博士——与沃森的坦诚对话》 [匈牙利] 伊什特万·豪尔吉陶伊著 钟扬 赵佳媛 杨桢译
《超越时空——通过平行宇宙、时间卷曲和第十维度的科学之旅》 [美] 加来道雄著 刘玉玺 曹志良译
《何为科学真理——月亮在无人看它时是否在那儿》 [美] 罗杰·G·牛顿著 武际可译

出版说明

自中西文明发生碰撞以来，百余年的中国现代文化建设即无可避免地担负起双重使命。梳理和探究西方文明的根源及脉络，已成为我们理解并提升自身要义的借镜，整理和传承中国文明的传统，更是我们实现并弘扬自身价值的根本。此二者的交汇，乃是塑造现代中国之精神品格的必由进路。世纪出版集团倾力编辑世纪人文系列丛书之宗旨亦在于此。

世纪人文系列丛书包涵“世纪文库”、“世纪前沿”、“袖珍经典”、“大学经典”及“开放人文”五个界面，各成系列，相得益彰。

“厘清西方思想脉络，更新中国学术传统”，为“世纪文库”之编辑指针。文库分为中西两大书系。中学书系由清末民初开始，全面整理中国近现代以来的学术著作，以期为今人反思现代中国的社会和精神处境铺建思考的进阶；西学书系旨在从西方文明的整体进程出发，系统译介自古希腊罗马以降的经典文献，借此展现西方思想传统的生发流变过程，从而为我们返回现代中国之核心问题奠定坚实的文本基础。与之呼应，“世纪前沿”着重关注二战以来全球范围内学术思想的重要论题与最新进展，展示各学科领域的新近成果和当代文化思潮演化的各种向度。“袖珍经典”则以相对简约的形式，收录名家大师们在体裁和风格上独具特色的经典作品，阐幽发微，意趣兼得。

遵循现代人文教育和公民教育的理念，秉承“通达民情，化育人心”的中国传统教育精神，“大学经典”依据中西文明传统的知识谱系及其价值内涵，将人类历史上具有人文内涵的经典作品编辑成为大学教育的基础读本，应时代所需，顺时势所趋，为塑造现代中国人的人文素养、公民意识和国家精神倾力尽心。“开放人文”旨在提供全景式的人文阅读平台，从文学、历史、艺术、科学等多个面向调动读者的阅读愉悦，寓学于乐，寓乐于心，为广大读者陶冶心性，培植情操。

“大学之道，在明明德，在新民，在止于至善”（《大学》）。温古知今，止于至善，是人类得以理解生命价值的人文情怀，亦是文明得以传承和发展的精神契机。欲实现中华民族的伟大复兴，必先培育中华民族的文化精神；由此，我们深知现代中国出版人的职责所在，以我之不懈努力，做一代又一代中国人的文化脊梁。

上海世纪出版集团
世纪人文系列丛书编辑委员会
2005年1月

序 言

这本新书的各章内容反映了我最早的两大研究兴趣。大约在 50 年前，哈佛大学出版社出版了我写的《冲突的策略》一书，该书的主题为“承诺”（commitment）。对于许诺（promises）和威胁、讨价还价和谈判、威慑和军备控制，以及合约关系来说，承诺都是核心影响因素。我强调了这样一个悖论：对于一个关系、许诺或威胁，以及谈判地位来说，承诺要求放弃一些选择或机会，对自我进行约束。承诺通过改变一个合作者、敌对者，甚至是陌生人对自己行为或反应的预期而发生作用。本书的第一章汇集了关于承诺问题的几篇新文章。

20 世纪的下半叶有件最重要的事件没有发生：自长崎原子弹爆炸后世界上再也没有使用过核武器，本书的最后一章对此表示了庆贺。我在 1960 年书的附录中强调了不使用核武器这一传统，那时才只有 15 年的这一传统是基于如下认识：核武器是与其他武器根本不同的。林登·约翰逊（Lyndon Johnson）总统在 1964 年说到了自核武器首次使用以来“充满危险的 19 年”。现在已经是充满危险的六十多年了，而核武器没有再被使用过。我们希望这一传统对任何拥有核武器的国家或组织都构成压力。我相信，结果主要取决于政策，而非运气。像伊朗和朝鲜这样的国家已经获得了核武器，这是大家都不希望见到的，我们需要一些制度和政策来强化对核武器使用的限制，并防止那些不利于禁止核武器的行为。

在我 1960 年的书中，有四章是专门讨论核战争与通过军备控制与谨慎策略来避免核战争的。在 25 年里，该主题一直是我的主要政策研

业人员。以前，我只考虑了承诺在影响别人行为方面的重要作用；此时我意识到，当人们在试图控制自己的行为时，只有当他们像对待别人一样，要求自己承诺遵守某种节制方案或行为表现时，他们对自己行为的控制才能常常取得成功。人常常都代表了两个自我，一个是“不正常的”(wayward)自我，还有一个是“正常的”(straight)自我，后者对前者加以控制。如何将这类行为纳入经济理论的核心——理性选择分析框架中，是一个挑战。在《选择与后果》(1984)一书的序言中，我谈到了理性选择：“和大多数经济学家一样，我也为理性选择模型所吸引，这一模型至少可以充当一个基准，因为当该模型发挥作用时，我们使用标准的经济学分析工具可以以最小的投入获得巨大的产出。”但是我还补充道：“理性选择模型不能很好发挥作用的一些情形也吸引着我。”本书有三篇文章反映了我这方面的兴趣。

我还在哈佛大学创建了一个吸烟行为和政策研究所；本书中有一篇文章就是专门讨论吸烟问题的。

临终抉择(end-of-life decisions)既是一个吸引人的人际(interpersonal)策略领域，又是一个个人内心(intrapersonal)策略领域。这是一个很深刻的伦理问题，并可能引起政治上的轩然大波。在本书的《生命、自由或对快乐的追求》一文中，我首先说道：“这本书的每个读者对凯伦·安昆兰(Karen Ann Quinlan)这个名字都不会陌生，而且大多数读者都看了不止一个当年的司法判决。”我说这句话的时间是在1988年。而我写这篇序言的时间是2005年，特丽·夏沃(Terri Schiavo)的照片仍然出现在报纸上，我觉得我在1988年的陈述还不完全，于是我将特丽·夏沃的名字加到那句话里，这样年轻些的读者就更好理解了。

1994年我应邀出席加州大学伯克利分校经济学毕业生的毕业典礼并做了演讲。当时正好是我从该校经济学系毕业的50周年。“经济学家了解些什么”是我一直想同经济学者谈的一个问题，伯克利分校又给我提供了这样一个机会。我想讨论一些经济学家视为真理的事物，而这些事物有时仅仅被称作核算恒等式。许多重要的恒等式由于是不

可反驳的假说，因而往往被视为非科学，但是它们在其他学科中却被奉为“守恒定律”。

“为什么经济学只解决简单问题”这一题目稍微有点迷惑性，也只是稍微有点而已。

在 20 世纪 70 年代末，我的一个在环境保护署工作的学生给我来了一个电话，他说他有一笔外部研究基金，如果在财政年度结束时还没有合适的研究项目，这笔基金就会失去了。他问我是否有兴趣承担一些研究课题，重点分析为什么经济学家热衷于将环境问题放在价格体系范围内讨论。毕竟，其他人都不这么做，立法者、环境管理专员，或环境保护主义者都没有像经济学家这样做。经济学家是不是夸大了价格体系在环境保护方面的作用，过分低估了实施方面的困难，并且为自己的理论构建(theoretical construct)所困？或者他们只是没有能够让自己的表述为别人所理解？经济学家所面对的受众是不是顽固地非理性地反对经济学家的观点，抑或是在启用明智政策方面存在着其他可移除的障碍？

我接受了这个学生的科研经费，承担了三个案例研究——苯、航空噪音和空气污染——和一个关于态度的访谈研究。在汇集了研究成果的书中，我需要详细说明为什么经济学家要使用价格体系；这一说明也包括在本书中，标题为《作为规制工具的价格》。你可能想知道那本书得出了哪些结论，由于这些结论不属于我的研究部分，在此我只提一下其中两点结论。第一，对排放进行计价，不论是采取收税或收费，还是通过所谓的“可交易的权利”或“排放限额与交易”计划，都比所谓的“命令与控制”更行之有效。第二，如果规制标准是正确地基于收益和成本的话，价格体系的诸多优点都可以通过规制来实现，而这个结论是所有作者都没有预期到的，也包括我在内。标准与机制一样，都是很重要的东西；定价机制的一个主要优点在于对成本和收益的量化。我必须指出的是，在那个研究进行 25 年之后，欧洲和美国都转为支持使用价格作为环境的规制工具。

《意外研究发现》叙述了一个从未说过的故事。核能和核武器发展的历史故事很丰富，但是还没有一个故事说明武器效果的重要知识是通过一次一次在武器试验场发生的偶然事故而发现的[还没有一个故事提到，1933年一个假想的机投原子弹在离查尔斯顿(Charleston)海岸480千米的水下爆炸了(作为一次武器试验)，引起了一次海啸，导致9万人丧生，从而人们预期到了原子弹的潜在威力。]对于喜爱《奇爱博士》的读者，我在本书中添加了发表于《原子科学家通讯》的《流星、恶作剧和战争》一文的部分内容。

《隔离现象的动态模型》发表于《数理社会学期刊》1971年第一期，该期杂志现在很难找到了。此前我已经发表了简略的动态模型，我希望完整版本也能面世。当我使用铜币和锌币对我十二岁的儿子做试验时，我并不知道我所做的正是后来被称作“基于代理的计算模型”或“基于代理的计算经济学”。在《隔离现象的动态模型》这一章序言部分，我提供了对这一过去经验的近期反思，这也是我受邀为一本基于代理人的计算经济学书所撰写的。基于同样的考虑，我在本书中还增添了一篇关于《社会机制和社会动态性》的文章。

在《冲突的策略》一书的序言中，我谈到：“这些文章是‘纯理论’研究和‘应用’研究的混合体……在我看来，它们就从未分开过。纯理论研究的促动因素几乎都来自于对‘应用’问题的关注；对理论观点的阐释也都取决于对现实问题的确认。由于研究主题本身的原因或研究学者本身的原因，纯理论研究和应用理论研究之间的相互作用是持续的、强烈的。”45年后的今天，这段话仍未过时。

究兴趣。我已经出版了两本核战争和核战争避免方面的书。^{*} 在过去的大约 20 年时间里,我的主要政策研究兴趣为温室气体、全球变暖和气候变化。这两个方面的主题看似完全迥异:核裂变对红外线吸收。但是这两个主题也有许多的共同点,包括它们对外交方面的要求,以及所提出的挑战类型。核武器要求对军事思维进行前所未有的重新定位,这需要数十年的时间;在过去的一万年里,气候变化的趋势从未像现在这样显著,这也需要 10 年或 20 年的时间来思考如何应对这一不可避免的全球问题。

虽然在气候变化的挑战方面不存在策略对手——气候变化不可能通过威胁或遏制政策来进行阻止——但是这方面的联盟问题可能比北大西洋公约组织的形成和发展还具有挑战性。在三四十年的时间里,加勒特·哈丁(Garrett Hardin)所提出的“公地的悲剧”、曼瑟·奥尔森(Mancur Olson)所提出的“集体行动的逻辑”,博弈理论家所创造出的“多人囚徒两难”[严格来说,这并不是一个两难问题(dilemma),而只是一个困境(predicament)],以及一般的“搭便车问题”,都成为社会学者研究的重点问题。全球大气层是我们必须学习管理的最大的、也可能是最具有挑战性的(或在挑战性方面仅次于核扩散),并且持续时间最长的“公共品”,这里“我们”是指共同分享地球气候的六十多亿人口。本书中有三篇文章重点讨论这一问题。

我发现承诺也是另一个策略领域的核心,这一策略领域为人们以什么样的方式来控制管理自己的行为。在 1960 年的书中,我只是提及了这一点,而当我于 20 世纪 70 年代受邀加入国家科学院的药物滥用和习惯性行为委员会时,我则开始认真对待这个问题了。在这个委员会里,我认识了各方面问题的专业人员,包括涉及海洛因、香烟、酒精饮料、大麻、赌博、饮食紊乱、锻炼以及其他“生活方式”等诸方面的专

^{*} Thomas C. Schelling and Morton H. Halperin, *Strategy and Arms Control* (New York: Twentieth Century Fund, 1961); Schelling, *Arms and Influence* (New Haven, Conn.: Yale University Press, 1966).

目录

序言 / 1

第一章 承诺的策略 / 1

气候与社会 / 25

第二章 温室问题意义何在? / 27

第三章 地球工程的经济外交 / 43

第四章 代际和国际贴现 / 49

承诺作为自控手段 / 57

第五章 实践中、政策中和理性选择理论中的自控 / 59

第六章 理性处理非理性问题 / 78

第七章 反倒退 / 104

第八章 成瘾物：香烟方面的经验 / 110

社会和生活 / 121

第九章 生命、自由或对快乐的追求 / 123

第十章 应以人数多寡决定援救对象吗? / 136

经济学和社会政策 / 141

第十一章 经济学家都了解些什么? / 143

第十二章 为什么经济学只解决简单问题? / 148

第十三章 作为规制工具的价格 / 161

武器和战争 / 201

第十四章 流星、恶作剧和战争 / 203

第十五章 意外研究发现 / 209

第十六章 越南：反思和教训 / 217

社会动态性 / 223

第十七章 社会机制和社会动态性 / 225

第十八章 隔离现象的动态模型 / 239

最高级别的决策 / 297

第十九章 广岛的遗产 / 299

论文出处 / 310

第一章

承诺的策略

约在 50 年前，我对“承诺”进行了论述（Schelling，1960：第 2 章），我的一些同事甚至猜测是我创造了这一概念。对于同事的肯定，我自然很高兴，但是我必须否认这一猜测。“承诺”这一概念至少在 2400 年前就出现了。当色诺芬被波斯人追赶，而停在一个几乎无法跨越的峡谷前时，他手下的一个将军提醒说，他们已经无路可逃了。色诺芬（1957：136—137）却泰然自若：“至于你说的这个问题……当我们就要战斗时，在我们后面出现了无法逾越的峡谷，这不正是我们求之不得的吗？我希望敌人认为自己可以很容易从任何方向撤退；但是我方应当清楚认识到，在我们当前所处的位置上，唯有战斗胜利才能自保。”

在其他类似的情况下，色诺芬注意到，当撤退是不可能的时候，每个战士都不必担心当自己正专心与敌作战时，自己的战友会弃他而去；这种“承诺”是战士们彼此之间的，也是针对敌人的。

我这里使用的“承诺”，是指有决心、有责任、有义务去从事某项活动或不从事某项活动，或对未来行动进行约束。承诺意味着要放弃一些选择和放弃对自己未来行为的一些控制。而且这样做是有目的性的。目的就在于影响别人的选择。通过影响别人对已作出承诺一方行为的预期，承诺也就影响了别人的选择。

承诺对许诺和威胁有重要影响，不论是公开的许诺和威胁，还是隐含的，并且对许多讨价还价的策略技巧也很有影响。例如，“要么接

受，要么放弃”这样的出价条件如果要具有可信度，则承诺是必需的，并且这样的承诺可能不太容易作出。威胁要花高昂代价与某人打官司以获取数额很小的赔偿并不可信，因此也没有说服力，除非作出威胁的个人或组织能够显示出可信的承诺。

威 胁

威胁就是作出一个承诺，并让别人知道这个承诺，如果被威胁的一方不按照威胁的要求行事，提出威胁的一方则宁可作出对自己不利的事情(或者损失一些东西)，也要让被威胁的一方承受成本、损害或痛苦。与许诺不同，威胁总是取决于行为的。如果缺乏承诺及其有说服力的沟通，威胁就会缺乏“可信度”。如果威胁取得了成功，那么就没有必要实施威胁要做的事情，威胁者付出的代价就是作出承诺和显示承诺的成本；如果威胁失败了，那么就会代价高昂且毫无效果。如果威胁罢工、辞职、报复、控告或冲突取得了成功，那么就不会出现代价高昂的罢工、辞职、报复、诉讼或冲突。

建立承诺

坚持遵守许诺的方式有许多种，同样地，对威胁作出承诺的方式也有很多种。色诺芬的方式则很简单：进入一个地理位置，明确向敌人显示，你只能做你希望敌人相信你必须做的事，没有其他的可能性。

在司法方面，可以发起诉讼；在声誉方面，可以履行公共职责；在物理方面，可以在十字路口前加速；在感情方面，可以是深陷情网；在地理位置方面，从你所占据的位置上撤退是不可能的(“烧毁桥梁”)。人们也可以依靠第三方：“如果我不承诺，我将受到惩罚——遭遇离婚、解雇、取消抵押品的赎回权、曝光和清算。”在电影《奇爱博士》中，世界末日机器被做了如下设置：如果机器的传感器探测到苏联境内

有一定数量的原子弹爆炸，世界末日机器就自动使致命的放射性覆盖全球。在欧洲，虽然北大西洋公约组织的军事力量无法阻止苏联的进攻，但是这些军事力量所处的位置表明，一旦受到来自东方的攻击，则他们无法避免发动核战争。

当然，承诺要发挥作用，必须让所针对的对象了解并相信这个承诺。《奇爱博士》中的末日机器是个有缺点的策略：这个机器的存在是保密的，只有这个消息公开了（并且让大家都知道，一旦发生进攻，即使到最后关头这个机器也不可能“关闭”），才可能对美国的进攻起到威慑作用。

如果你宣称在对方行为不当时将进行惩罚，但是当这种情况下的惩罚符合你的理性利益时，这种宣称可能会仅仅被理解为“警告”，而不是威胁，或者只是一个“提醒”或“通知”（如果你明显有激励提起诉讼，争取赔偿，那么告知对方这一打算并不是个威胁，而可能只是给对方提供了一个有用的信息）。通常，警告被可靠地发出和接受既符合警告发出者的利益，也符合警告接受者的利益。但是，当威胁被完成时（亦即有条件的约束被成功施加并沟通），接受威胁的一方并没有获得利益；如果威胁没有被成功沟通，为人所知，那么威胁就不能成功，也不可能达到预定的目的。

与许诺一样，一个威胁有效的前提条件是必须有说服力，而说服力取决于两个方面：“力量”和“可信度”。力量是指作出许诺或威胁的人具有（明显）能力，使得所作出的许诺和威胁力度足以让对方遵守好的行为。可信度是指，对方相信所作出的许诺或威胁将被真正执行。而承诺就是指可信度。

但是可信度这个概念的范围又要大于承诺：你可以挥舞一把空枪，而假装枪是上了子弹的。但是为了有效地挥舞空枪，你必须假装两件事情：枪是装了子弹的，而且你是敢于开枪的。这也就是两个方面的虚张声势：力量和可信度。

承诺有时候也适用于集体行动的分析。罢工基金则是一个很好的