# 第一部分

# 战略理论构成要素

第 1 章　缓慢发展的国际战略学
第 2 章　论谈判
第 3 章　谈判，沟通与有限战争

需要全本请访问 www.ertongbook.com

第1章

# 缓慢发展的国际战略学

在研究“冲突”的众多理论中，对于“冲突”一词大体存在两种不同的解释：一种认为冲突是一种不正常（pathological）状态，并寻找产生冲突的根源和解决冲突的方法；另一种认为冲突的产生具有合理性，并研究分析与冲突相关的各种行为。后者可进一步分为两派：一派主张对冲突主体进行综合全面的分析，包括冲突主体的“理性”与“非理性”、有意识与无意识的行为及其动机（motivations）和对利弊的权衡（calculations）；另一派则更关注冲突主体充满理性、意识和智谋的行为。可以说，后一派把冲突看做是一场冲突双方都“志在必得”的竞赛。研究这些有意识的、理智的、复杂的冲突行为，特别是冲突中获胜一方的行为，如同寻找赢得竞赛的“正确”行为法则。

我们可以把这一研究领域称为“冲突的战略”[1]。至少有三个理由足以激发我们对这一领域的兴趣：我们自己可能身处冲突之中；事实上，我们每个人都不同程度地卷入国际冲突之中，并“志在必胜”。我

[1] 这里的“战略”一词取自《博弈论》一书。该书严格区分了技巧性博弈（games of skill）、机会博弈（games of chance）和战略博弈（games of strategy）。在战略博弈中，博弈一方的最佳对策取决于另一方的行为。“战略”一词强调博弈双方决策的相互依赖性以及双方对彼此行为的预期判断。这里的“战略”不同于军事意义上的“战略”。

们也希望知道冲突主体在现实冲突中的真实反应；对“正确”行为法则的理解为我们提供一个研究现实冲突行为的基点。如果我们希望控制或影响冲突主体的行为，就必须首先弄清楚控制过程中的各种变量如何影响冲突主体的行为。

如果把研究仅仅局限于冲突论，我们将受到理性行为假设的严格限制，它不仅指明智行为，还包括权衡利弊后所做出的行为反应，而这种权衡则建立在冲突双方各自明晰的、内部协调的价值体系基础之上。这样的话，我们就人为地缩小了研究结论的适应范围。如果仅仅为了研究现实中的冲突行为，我们在这种局限的条件下得到的分析结论要么是对现实完美的反映，要么则是对现实的歪曲。由于任何抽象活动都存在类似的风险，因此我们必须做好对自己的研究结论进行评判的准备。

有关“战略”的研究之所以能够推动理论的发展，并非这一研究方法在目前所有的研究方法中最能反映事实，而在于其对理性行为的假设卓有成效。这种研究方法能够一针见血地揭露研究对象的关键所在，从而有助于理论发展。此外，这种方法能够使我们严格区分自己分析的冲突过程和假设中冲突主体参与的冲突过程。我们要求假设中的冲突主体行为具有某种连贯性，因为只有这样我们才能根据他们是否符合连贯性这一标准来分析是否存在其他可供选择的行为模式。虽然对“理性行为”的假设极大地推动了理论进步，但是我必须重申，检验研究得出的理论是否真实反映了现实则是后续之事。

虽然战略论承认冲突产生的合理性，并以假设的“志在必胜”的冲突主体作为研究对象，但是并不否认冲突双方之间除了冲突利益往往还存在某种共同利益。事实上，研究对象的多样性本身反映了国际关系中对立冲突与合作依赖并存这一现实。双方利益完全对立的完全（pure）冲突状态是非常罕见的。完全冲突通常只会在大规模毁灭性战争中出现，否则在一般战争中也很难发生。鉴于此，冲突中的“胜利”一词含义并没有严格的界定。冲突中的“胜利”只是相对于冲突一方的价值观而言，而非冲突另一方。而且这种胜利只能通过冲突双方的讨价还价（bargaining）、互谅以及避免采取互损行为得以实现。如果战争成为解

决问题的惟一方式，那么就会出现所谓的“完全冲突”。但是，倘若存在任何避免发生大规模毁灭性战争；或是仅打一场破坏性最小的有限战争；或是武力威慑就能迫使对方退缩的可能性，那么互谅的可能性就同冲突要素一样重要。诸如在威慑、有限战争、裁军或谈判中，冲突双方都隐含着某种共同利益和相互依赖性。

因此，我这里使用的“战略”一词仅涉及武力威慑（potential force）而非武力的有效使用。另外，此处所指的冲突双方也不是完全誓不两立的敌人，而是互存疑虑与分歧的伙伴。这里关注的不是冲突双方的利弊得失，而是如何达到一个实现冲突双方最大利益的结果。在博弈论的术语中，最有趣的国际冲突不是“零和博弈”而是“非零和博弈”。在后者，博弈一方的所失并不意味着另一方的所得；对博弈双方而言，寻求一个双赢结果就是他们的共同利益。

我们研究分析冲突的战略时，必须看到大多数的冲突都存在讨价还价的可能性。在这种情况下，冲突一方能否达到自己的目的取决于另一方选择或决策的最佳平衡点。如果冲突一方率先妥协，双方讨价还价的可能性就变得十分明显；或者当冲突一方完全占领或退出具有战略意义的领土后，讨价还价就成为一种默认行为。这如同市场中常见的讨价还价行为，找到双方利益的最佳结合点，做出对双方互利的安排。但是，其中也可能存在如罢工、联合抵制、价格战或强取豪夺等破坏性行为，甚至造成两败俱伤。

将冲突视为一个谈判过程，有助于我们摆脱非敌即友的传统思维模式。我们把有限战争看做是一个讨价还价的过程，意在强调冲突双方之间除了存在利益分歧外，寻求双赢结果也是共同利益之所在。成功的雇员大罢工绝不是搞得雇主饱受经济损失、资不抵债，否则根本就不存在所谓的成功罢工。战争也是同样的道理。

“威慑”思想经历了一个漫长的发展历程，这无疑对我们的研究工作十分有利。在“威慑”成为我们国家核心战略的十多年里，“威慑”思想不断被完善和发展。我们知道，威慑必须可信、有效，威慑的可信度在一定程度上取决于执政党实施威慑的成本和风险。长期以来，我们主张实施威慑，建立遏制敌人进攻的包围圈，并使其发展成为一种民族

需要全本请访问 www.ertongbook.com

荣耀和尊严。这一切都增强了威慑的可信度，从而推动了“威慑”思想不断发展。我们认识到，一旦发生突发事件，我们可以避重就轻，通过在局部地区发动有限战争，避免大规模的报复行动。与此同时，研究发现，如果诸如不久前提出“核共享”（nuclear sharing）计划的那些顽固之徒拥有足够的资源发动大规模报复行动，并有能力为此承担一切后果，那么他们就可能发动大规模报复行动。此外，我们还注意到，对手的自我控制力与其实施威慑的有效性存在密切联系。威慑对那些丧失理智、行若稚童的人不起任何作用。我们的研究还发现，威慑的效果与对手掌握的可供选择的资源有很大联系。如果不是一头困狮的话，对方的行为多少令我们能够容忍。但是我们必须承认，孤注一掷的威慑则令对手更加危险，因为在这种情况下，他别无选择，只能与我们殊死一搏。这样也就排除了任何回旋的余地，迫使对方必须在两个极端之间做出抉择。研究表明，大规模杀伤性威慑只有当对方完全不具备杀伤性报复能力时才能发挥作用。因此，我们必须考虑对方的突袭能力是否达到足以导致对方先发制人，以避免首先遭受来自我们的突袭。最近，我们开始研究所谓的“警惕突袭措施”问题，考虑是否能够通过军备控制缓和彼此间的威慑。

令人感到震惊的不是演变中的威慑思想变得多么复杂以及人们如何小心翼翼地发展和完善威慑思想，而是威慑思想的发展步伐如此缓慢，威慑概念如此含糊不清以及现存的威慑理论体系如此松散。当然，我这样说并不是为了打击那些十多年来一直致力于发展威慑概念的学者专家。关于威慑的相关战略问题就是一个范例。那些制定具体政策、解决紧急问题的决策人员并没有或者很少从现存的理论体系中得到某些启示和帮助，从而不得不在决策过程中创造他们自己的理论依据。至今，甚至尚无相关的威慑科学读物能与诸如通货膨胀、亚洲流感、基础教育和烟雾等方面的读物相媲美。

此外，大多数人研究战略思想是为了解决实际问题，而非真正关心这一理论体系的完善和发展。不仅从事实际决策的政府人员和媒体记者们抱着这种想法，一些学者亦如此。无论是否反映了一些学者或编者的利益需求，有关威慑及其概念的著作文章主要是为了解决实际问题，而

非发展解决问题的方法论。[1]正因如此，我们现在甚至没有自己的专业术语，偶尔使用的“积极”（active）威慑和“消极”（passive）威慑等词汇并不能满足理论发展的需要。

那么，我们其中谁应该为威慑理论的缓慢发展承担责任呢？一个严峻的现实引起了我的思考。与其他几乎所有庞大的、受人尊敬的行业相比，军事部门似乎还没有相对应的学术研究机构。在经济、医学、公共卫生、国土资源保护、教育以及刑法等行业部门，它们都有大量相对应的学术研究机构。（以经济部门为例，从事经济研究和著作研究的人员数量几乎等同于从事实际经济决策或行政管理人员的数量。）但是我们军事部门的情况又是如何呢？

我们没有相当规模的军事研究机构，现在的大学也大多只是从事教学工作，而非理论研究，更不用说相当规模的军校或者军事部门中建立的其他非技术性教研机构了。这些院校或者研究机构缺乏长期稳定的研究人员、明确的研究方向以及持续性系统理论研究所必备的价值观。

在美国大学里，仅有一些为数不多的历史学家和政治学家从事国家战略研究。他们的存在价值仅仅在于向相关政府部门提供建议方案，遏制苏联占领欧洲；其重要性最多停留在实施“反垄断法”的水平上。我之所以这么说，没有任何贬低现有研究成果的意图，而是为了强调美国大学通常还没有设立相关的咨询机构或热线，与军方或者从事外交事务的权力人物存在任何密切联系。［最近制定实施的“后备军官训练队”(ROTC) 计划也仅仅是一个小小的例外。但是，至少该计划涉及了能够提供历史学和政治学等相关课程的机构。］现在，美国许多大学都设立了国防研究项目或相关机构；许多基金会也开始关注国家安全问题，这

[1] 当然现实中也存在很多这方面的反面例子，如 C.W.Sherwin,Securing Peace Through Military Technology,Bulletin of the Atomic Scientists,12:159–164 (May,1956)。该文引用的沃伦·阿姆斯特 (Warren Amster) 的一篇论文提醒我们，当理论发展仅仅为了满足军事需要时，如同现在的情况，那么，理论研究结论就不可能被公开发表。毫无疑问，其中也有来自媒体编导方面的阻碍。国际关系刊物大多面向非理论研究的普通读者，高度理论性的文章当然会被拒之门外，而且这些刊物关注的大多是热点问题。参见 Anatol Rapoport,Lewis F.Richardson's Mathematical Theory of War,vol. Ⅰ,No.3 (September 1957)，该文是对冲突解决方法研究的重大贡献。

无疑是一个全新的重大进步。新型的准政府研究机构，如美国兰德公司（RAND）和国防分析研究所（the Institute for Defense Analysis）为弥补相关空缺发挥了举足轻重的作用。这显然符合我们的初衷。

也许有人会问，难道军事部门没有能力提出它们自己的相关理论，以丰富威慑和有限战争的思想吗？毕竟，理论的发展并不仅仅是大学里那些与世隔绝的专家学者们的事情。如果军方具有足够的智慧能有效地运用（*use*）军事力量，可以说他们已经具备将其理论化的能力。但是武力的使用（*Application*）和武力的威胁（*threat*）之间存在很大的差异，这对我们来说是非常有利的。威慑涉及武力的潜在使用，而非实际使用；威慑是为了警告并说服潜在敌人，只有避免某些举动才能维护其自身利益。因此，虽然都是为了追求国家目标，但是执行军事任务与运用潜在（*potential*）的军事能力二者所要求的智慧存在极大的差异。本质上讲，威慑理论是一门关于如何巧妙地运用智慧，避免使用现实武力的理论。鉴于此，威慑需要的不仅仅是军事策略，其含义非常广泛。军人具备的能力可能更广、更强，但是他们不会自觉地表现出来，因为他们有自己的天职，而履行天职是他们的第一要务。[1]

15年前，博弈论的一个新发现促使了战略论的诞生。博弈论研究的核心问题——“战略”博弈、“技巧性”博弈和“机会”博弈——是博弈一方的最佳策略取决于其对另一方行为的先期预测。威慑恰好满足这一定义的条件。威慑思想之所以能够发挥作用，不仅仅在于对手期望我们对其举动做出相应的行为反应；同时，我们之所以能够制造威慑，因为我们期望借此对对方的选择施加影响。但是迄今为止，现实的国际战略环境还不能完全满足博弈论的前提假设条件。事实证明，博弈论有

[1] 伯纳德·布罗迪（Bernard Brodie）在其著作 Strategy in the Missile Age (Princeton, 1959) 中深入探讨了为什么在军事战略领域缺乏充满活力的学术传统。相关的文章有 Colonel Joseph I. Greene's 为 Clausewitz 的著作现代版 On War (New York,1943) 写的序中写道：“在大国争战的年代，为了加快学员参战的步伐，我们的两所一流军校不得不把课程缩短到 10个月……因而，无论是从时间上还是从学术环境上，都不允许他们进行长期的军事思想研究……如果能给我们的学员留下更长的训练时间，哪怕是 2~3 年的时间，我相信军事思想家们一定会有属于他们自己的研究成果。”

助于人们将国际政治问题公式化以及对相关概念的诠释；但是博弈论最大的成功之处在于其他领域，而非国际战略理论领域。总体而言，博弈论倾向于抽象的理论层面，而且即使在这一层面，博弈论也很少涉及诸如威慑这样的现实问题。[1]

尽管不是整个国际关系领域，威慑思想在冲突理论领域某些方面的作用也十分显著，以致有人认为在国际关系领域存在一个有待于人们发现，并被用来指导国际关系实际的完整理论体系。很长一段时期以来，威慑都是作为刑法中一个非常重要的概念而存在。数十年来，人们一直期望立法者、执法者、律师和法学专家们能够对威慑概念进行严谨、系统的研究论证。毫无疑问，威慑概念并不是刑法中惟一需要考虑的事项，甚至并非不可或缺的最重要因素。尽管如此，在一些人看来，威慑思想还是为研究有关问题提供了一个可供参考的理论依据，如法官对既定罪犯量刑的尺度、嫌疑犯的价值观念、犯罪行为的危害性、现存法律体系对罪犯行为的解释力、罪犯的法律意识、故意犯罪行为的多样性、社会对犯罪行为惩罚成本的承受程度以及罪犯对此了解的程度、体制弊端的可能性、第三者假公济私的可能性、沟通在组织社会与罪犯之间的作用、犯罪组织对社会体系的威胁等等。

威慑不仅适用于犯罪分子，也适用于我们自己的孩子。威慑思想甚至在某些方面借用了家长教育孩子的规则，例如教育威慑客体保持自律和理智的重要性；威慑客体如在黑暗和噪音状态中得知危险，对危险释义的能力的重要性；如果需要，威慑主体实施威慑的意志，特别是威慑客体确认威慑存在的能力的重要性。但是，对犯罪分子的威慑与对孩子的威慑最大的不同点在于，家长在惩罚孩子的同时，也伤害了自己。此外，父母对孩子的威慑更类似于一个富有的老子国（paternalistic nation）威慑一个贫弱的、政府组织混乱的国家，即：前者强迫要求以提

[1] 杰西·伯纳德（Jessie Bernard）在其文章 The Theory of Games as a Modern Sociology of Conflict 中对此给予了充分肯定。他强调："我们可以预见，数学家们在不久的将来会把博弈论用于社会现象的分析。" (The American Journal of Sociology,59:418,March 1954) 我个人认为，现存的缺陷不在数学问题，而在于战略理论已经深受社会学家的影响。他们很大程度上，把战略理论看做或认为其应该是数学的一个分支。

供外债和援助换取后者“优惠”的经济政策和军事合作。

这一比喻事例告诉我们，即使在国际关系中，友好国家之间和敌对国家之间都存在威慑的可能性。［例如美国威胁法国，如果法国拒绝批准《欧洲集体安全条约》（European Defense Community Treaty），美国将实施“地缘战略”（peripheral strategy）。实际上，这样的威胁如同报复威胁一样毫无作用。］威慑存在的前提是双方存在冲突的同时，也存在共同利益。如果双方之间的关系是完全共同利益关系或者完全冲突关系，那么，威慑无法发挥其应有的作用。在上述两个极端之间，对盟友的威慑和对敌国的威慑之间的区别也只是程度不同而已。如果我们希望负责任地指出，美国与苏俄或希腊之间是否存在相对于分歧而言的共同利益，[1] 我们应该首先建构一个富有连贯性的理论体系。

在现实生活中，我们也可以随处看到威慑思想的身影。汽车司机之间也存在避免发生撞车的共同利益和谁首先停车让路的冲突。对双方司机而言，撞车是双向的、也是惟一可以使用的威慑手段，任何一方都有权以撞车报复另一方侵犯自己的通行权。这个案例启发我们：实际行动可以和语言一样产生威慑作用；威慑不仅可以表现为对外声明，也可以是威慑能力的丧失。

最后，我们必须提到黑社会中一个非常重要的层面。黑社会内的帮派斗争与国家间战争有很多相似之处。国家之间与黑社会帮派之间都没有强有力的法律体系调整他们之间的关系，二者最终都将付诸武力。虽然他们之间都存在避免冲突的共同利益，但是又都喜欢采取暴力行动威胁对方。一个非常有趣的现象是，诈骗犯和犯罪团伙之间也存在所谓的有限战争、裁军、脱离军事接触、突袭、报复和报复威胁。他们也担心被招安（appeasement）或失去面子。与国家一样，他们也喜欢彼此结盟，缔结一些条约。但是，这些条约毫无法律保证，因为一旦一方违

[1] 在此有必要强调，我这里所指的“共同利益”并不是通常所说的价值观念上存在共同性，而是他们之间是同乘一条船的关系。他们或许仅是为了占据战略优势而身在该处——防止翻船是他们的共同利益。假设二人同乘的船沉了，给他们一组选择，他们之间就存在我这里所指的“共同利益”。“潜在的共同利益”似乎更具有描述性。例如，威慑就是将一方的行为过程与另一方的行为过程结合起来，寻求共同利益。

约，另一方根本没有倾诉之处。

事实上，现实中存在的众多研究领域也都将为我们关注的国际关系研究提供某些帮助和启示。但是很多时候，在我们关注的领域中，一个原则或者隐藏在众多细节背后，或者因其本身可能是一个复杂、庞大的结构体系，或者因为我们假设的前提错误而没有被发现。然而，在一个结构简单易懂的研究领域或我们前提假设正确的领域内，这个原则更容易被发现。当某个人徒劳无功地想通过威慑阻止一个孩子伤害一条狗或阻止一条小狗伤害孩子时，我们也许能够更容易准确地描述使用威慑遏制一个穆沙德的异常困难性。

似乎尚未有任何冲突研究领域建构起了一个略加修饰即可适用于国际关系分析的完整理论体系。包括研究黑社会冲突中犯罪行为的社会学家，习惯上也从未认真关注过我们这里所说的冲突的战略（strategy）。即使那些研究法学和犯罪学的论著也没有建立一个完整明确的相关理论体系。我不敢说黑社会中是否存在关于勒索理论的单行本、书册或原始手稿。但是有一点可以肯定，除了《少儿教育新编》这样涉及“威慑”的书籍外——尽管呼声很高——尚不存在有关如何使用或对抗讹诈的类似修订版论著[1]。

战略学理论应该包括哪些要素？这一理论应该回答什么问题？该理论体系应该统一、明确、有效地向人们传达哪些信息？首先，我们必须为问题中所涉及的有关场景和行为要素进行定性。威慑——这里指典型的战略概念——是指一方采取有效方式影响对方决策，并期望借此影响对方对自身行为预期判断的行为模式。威慑涉及与对方冲突的同时，以足够的证据使对方相信我们的反应取决于对方的行为。

但是，威慑双方间什么样的价值观念结构——即博弈论中的“决定因素”——才能让威慑更好地发挥作用呢？我们怎样计算构成“威慑”条件的冲突和共同利益的分配比例呢？需要向人们传达什么信息，以及以何种方式传达？威慑客体应该具备哪些“理性”（rationality）条

[1] 尽管如此，相关理论研究还是取得了一定的成果。其中包括 Daniel Ellsberg inchuded a lecture on “The Theoy and Practice of Blackmail,” and one on “The Political Uses of Madness,” in his series on “The Art of Coercion,” sponsored by the Lowell Institute,Boston,March 1959。

需要全本请访问 www.ertongbook.com

件——是对自我价值观的释义、辨析有利条件和权衡各种可能性的能力，还是展现（或无法隐藏）自我理性的能力？

实现互信或履行承诺的条件是什么？具体地说，就是除了威慑已经造成的损失之外，如果一方开始履行承诺，是否需要另一方保证停止进行中的破坏行为？或者说，这是否取决于双方间决定因素的比例结构？什么样的“司法体系”、沟通体系或信息结构是承诺成立的必要条件？

一方能否宣称自己“可能”采取威慑行动；或者一方宣称自己将一定采取威慑行动？如果一方在宣称自己“可能”采取威慑行动后，又持保留态度，无意采取相关行动，那么他此前宣称的威慑又有什么意义呢？一般而言，如果一方考虑到已经做出的威慑承诺没有实施即已产生了预期效果，那么，他会采取什么策略来处理自己已经做出的却又不愿意履行的威慑承诺？如果存在的话，一个能够阻止对方行为的威慑与一个促使对方行动的威慑之间，或者与旨在通过自我的人为失误来保护另一方的威慑之间存在什么区别呢？威慑、惩戒以及敲竹杠式的威胁之间是否存在逻辑上的不同？

如果第三方与冲突双方存在冲突利益和共同利益，能够接触或控制沟通系统，并且采取一定意义上的理性行为（或非理性行为），而且与二者之一存在互信或有效的协议，那么，第三方如何影响威慑局面呢？如果存在一个允许或禁止某些行为的司法体系，不仅有权惩罚不履行承诺的一方，并且有权要求双方提供可靠的信息，那么，这个司法体系如何对这些问题产生影响呢？考虑到现实中的或假设的司法体系，或者选手的价值观念的变化，或选手与现实中（或假设）的第三方关系，我们需要将“荣誉”、“脸面”或“信任”等概念理性化到何种程度？

上面这些简短的问题表明，建构战略“理论”的空间还很大。看起来，这一理论似乎融合了博弈论、组织论、信息论、实证主义以及机会主义和集体决策论。这也符合我们对“战略”一词的定义条件：既重视冲突的存在，又关注冲突双方之间的共同利益；既重视“合理”追求价值最大化的行为模式，又关注一方的“最佳”选择取决于另一方的行为，以及“战略行为”涉及的一方如何通过研究自我对对方行为的预期判断来影响对方决策这一事实。

这里需要强调两点：一方面，尽管“冲突的战略”这个名字听起来让人毛骨悚然，但是这一理论既不涉及武力的有效“使用”，也不主张先发制人或以暴制暴。相反，“冲突的战略”理论主张运用威慑，或威慑与承诺并存，或者更通俗的说法就是一方行为对另一方行为的影响。这也是该理论的核心所在。

另一方面，“冲突的战略”理论对冲突与共同利益一视同仁，不仅适用于潜在敌人，也适用于潜在朋友。这一理论只有在下面两个极端条件下才失去其自身作用，即：在双方之间存在完全的共同利益，即使在寻求和达到共同利益的过程中也没有出现任何分歧；或者二者之间存在完全的冲突，即使发动两败俱伤式的战争也没有丝毫共同利益可言。即便如此，在上述两个极端之间，“冲突的战略”理论也没有严格划分冲突与共同利益的界限。我们既可以称其为动态（precarious）理论，也可以称其为不完全对抗（incomplete antagonism）理论。[1]（我在第 9 章中指出，国际关系中有关突袭的一些重要问题都与双方之间的互不信任问题存在结构上的相似性。）

《冲突的战略》理论对于双方冲突程度的中立态度，以及“战略”一词涉及通过影响对方对自我行为后果的预期判断达到遏制对方的目的表明，我们完全有理由把我们所研究的领域称为相互依存决策理论（*the theory of interdependent decision*）。

威慑与反威慑、报复与反报复、有限战争、军备竞赛、边缘政策、突袭、攻击与欺诈等一系列行为既可以看做是理性行为，也可看做是一时的非理性行为。尽管为了理论发展的需要，这些行为都被看做是理性行为，但是实际并非如此，有些仅是一时的头脑发热。当然，假设上述行为是理性行为，并不意味着这些假设一定有助于系统理论的发展。如果实际中的行为都是理性行为，建构相关的有效理论就会比实际更容易。假设我们把自己的研究结论看做只是评判现实的基点，而非有效的

[1] 我这里使用“威胁”一词，没有任何主张进攻或敌对的意思。在朋友之间开诚布公的谈判或默契合作中，任何分歧和影响合作的消极因素，无论是公开的还是暗示的，都是双方支持各自要求的手段。这类似于商务谈判中，供不应求通常会导致价格攀升。

完整理论的话，我们应该努力保护自己避免遭受一个存在缺陷的理论导致的最坏结果所造成的不利影响。

此外，鉴于这一理论成立的前提是冲突双方能够保持冷静，理性地根据各自一贯的价值观念权衡利弊，我们不得不对“非理性”（irrationality）的含义进行更加全面、深入的分析，因为现实中的决策者们不是简单地分布在连接理性与非理性的一维层面上。理性是一个人个性特征的总体反映，除了完全理性外，还存在其他众多构成要素。非理性意味着无序和非连贯性的价值体系、错误的分析判断以及无法有效地获取信息与沟通；非理性还意味着在接受或传达指令、获取或传递信息过程中可能存在危险的随机因素。此外，非理性有时仅仅能够反映众多个体决策的集体特征。但是事实上，由于每个个体具有不同的价值观、组织形式和沟通体系，从而根本无法像单一实体那样产生统一的行为模式。

实际上，理性行为模式通常由众多关键要素构成，而且这些共同要素又与某个具体的理性或非理性行为体的行为存在极大相似性。价值观念、沟通体系、信息系统、集体决策过程，甚至表示错误或失控存在的参数都可以被看做是对非理性研究模式化的努力。希特勒、法国议员、轰炸机飞行员、珍珠港的雷达操作员、赫鲁晓夫以及美国选民可能都有某种非理性特征，但毫无疑问，他们又不可能是同一个人。其中有些人的行为可以被看做符合理性行为标准。（甚至不具有稳定价值观和无法令自己安定的精神病人，都乐于选择压抑而非鼓励自相冲突的目标。因而从某种意义上讲，精神病人也被认为具有某种理性人的特征，即：具有特征鲜明的价值观念，通过具有随意性、非对称性沟通、危险性等特征的选择过程实现集体决策。）

另外两个研究结论削弱了理性行为——如利弊权衡、收益最大化战略——本身所具有的局限性。第一个研究结论是，甚至在那些经济条件不平衡、被确认为非理性的群体中也存在对战略与生俱来的倾向性，至少存在对战略原则的运用。当然，在此我必须声明，这并非我本人的研究结论。我被告知，即使那些精神病院里的病人也似乎懂得如何有意识、如何本能地培养自己的价值观，从而能够向他人实施威慑或保护自我免遭他人的威胁。对待伤害，一个草率的甚至具有自我摧残性的态度

就是“如果你不让我……，我就割断自己的静脉”。这也是人类本身所具备的一个先天性战略优势。诸如此类还有听觉和理解力的丧失，或者能够破坏外界惩罚性威胁或威慑的经常性自我失控等（这令我再次想起了自己的孩子）。事实上，在冲突与共同利益并存的条件下，理性战略决策理论的优势之一在于，这一理论能够通过揭示看似自相矛盾的谈判技巧的本质，向大家展示弱势人群同样能够演绎某些理性的谈判技巧。如果说我们后天形成的圆滑世故某种程度上摧残了自我天性，这也许有些言过其实。但是，一个简单的理论结论告诉我们应该反璞归真，重新找回我们失去的那些看似“非理性”的天性。

第二个研究结论与前一个密切联系。有关“理性”决策及其产生战略性影响的理论研究恰如其分地表明，在冲突不可避免、决策和动机看似理性的情况下，“理性”行为不是一个放之四海而皆准的有利条件。正如前面所提到的，构成理性的众多要素中的很大部分是冲突条件下的战略不作为（strategic disabilities）。希望自我非理性或者——如果这种语言在哲学意义上存在争议——期望得到在特定条件下避免某种理性行为的权力都可以被看做是一种理性行为。个体可以放弃和破坏自我理性能力，至少可以限制到某种有限程度。他之所以能做到这些，因为构成理性的各个要素并不仅仅是人类精神不可分割、深度个性化以及完整性的属性，而且包括人类听觉辅助功能、邮件的可靠性、司法体系及个体代理人或伙伴的理性等因素。原则上，逃避威胁的方式多种多样，如麻醉大脑、隐退、被没收财产、打断自己签支票的手臂等。在战略理论中，如果非要给这些行为定性的话，我们可以把消极抵抗行为看做是对理性的削弱。对于一个把“理性”简单看做基本原理的理论，我们不仅无法完善和检验该原理，更无法从中找到任何隐藏的规律。事实上，在冲突条件下，“理性”看似矛盾的作用本身就证明了系统理论能够提供有力的支持和帮助。

尽管如此，对战略行为理论分析得到的结果看起来仍似乎前后矛盾。它们往往与常识或已经被普遍接受的规则相矛盾。正如前面的威慑案例提到的，面对威胁时，特别是理性与非理性同时存在时，保持理性是绝对正确的论断似乎存在很大漏洞。当面对威胁时，具有良好的沟通

体系、完备的信息系统，以及完全掌控自己的行动和财产也许并不是什么好事，对待穆沙德和教育孩子就是典型例子。同样的情况还有截断后路、背水一战，告诉敌人自己已经无路可逃。根据战略论，一条规定供奉海盗将受到严厉惩罚的英国老式法律条文并不是冷酷无情或一反常态的。有趣的是，政治民主本身也必须依靠某种沟通体系，这种体系能够消除确凿证据的传播渠道：强制使用匿名投票箱是为了杜绝投票人透露其投票方式；被剥夺表达自己选举方式的权利也就意味着失去了被威胁的权利。既然投票人无法对外证明自己是否受到威胁，投票人和实施威胁的人都知道任何惩罚都与投票人的投票方式无关。

众所周知，一个人应该选择一位谈判高手为自己服务，并授之明确的权限。但是这条原则通常出自谈判人员口中，当然这也绝不可能如谈判对手建议的那样不言而喻。谈判人员的权限大多在谈判中无法做出让步，以及在提出要求时显得捉襟见肘。[1] 同样，尽管审慎告诉我们，在以自杀式报复作为威胁的手段时，最好给自己留条后路以防万一，但是任何留有后路的迹象都是在削弱威胁的可信度。在众人看来，主动放弃某种选择权，甚至放弃对未来命运的全部控制权并自动做出反应而具有战略优势似乎很难让人理解。

现实中，许多案例涉及对谈判技巧、智慧、理性、知识、控制力甚至自由的否定。原则上讲，这些在某种条件下都是有效的。而且如果将问题公式化，对此进行抽象的研究，并把其中的类似性拿到其他陌生感没有成为理解障碍的语境中进行检验，那么，克服陌生感、理解其背后的合理性就变得更加容易了。

另一个与第一印象截然不同的原则涉及干净核弹和脏弹的相对优势问题。伯纳德·布罗迪（Bernard Brodie）指出，如果考虑到威慑与所希望进行的战争之间不同的特殊要求，则可以考虑使用超脏核弹。正如第10章中所言，如果我们把“恐怖平衡”（balance of terror）简单地看做是古代人质交换机制的大型现代版，这一结论也就理所当然了。

[1] 在对外援助管理中存在大量这方面的案例。例如，C.Schelling，“American Foreign Assistance”，*World Politics* (July 1955) pp.614~615。

这里，我们也许发现了当今文明时代国际政治专业学生的一个弱点。当然，这个弱点是相对于古代的马基雅维利和中国人而言。我们需要通过一些诸如信任、善意和相互尊重等概念区别和平、稳定和冲突的平息。可以在某种程度上讲，这一观点有助于推动互信和相互尊重，因此这是件好事。但是在互信和善意根本不存在时，或者我们虽努力却无法实现互信和善意时，我们期望能从黑社会或古代的独裁者那里得到启发，学会在互信和善意无法存在和缺乏维护契约的法律保证时，如何才能达成妥协。古人的很多做法值得我们学习，如交换人质以示诚意、同饮一杯水以示清白、到公共场所会面以防被对方暗算，甚至人为地交换间谍以方便真实情报的传递等。完整、系统的战略理论有助于现代人认识和了解古人的做法，揭示其有效条件并研究发现当代的有效条件。尽管这不是我们的初衷，但或许正是冲突管理核心之所在。

需要全本请访问 www.ertongbook.com