



全国中文核心期刊  
中文人文社会科学引文数据库来源期刊 (CSSCI)  
中国人文社会科学核心期刊  
中国人民大学复印报刊资料重要转载来源期刊  
中国政法类核心期刊

ISSN1004-8049

CN11-3152/K

太平洋学报

# 太平洋学报

Taipingyang Xuebao  
PACIFIC JOURNAL

(月刊)

第25卷 第10期 Vol.25 No.10

(1993年创刊)

2017

- ◎ 主权要素在BBNJ环境影响评价制度形成中的作用  
刘惠荣 胡小明
- ◎ 欧洲煤钢联营经验对南海共同开发的启示  
祁怀高
- ◎ 南亚区域合作的历程、成效及挑战  
曹峰毓 王涛

第二十五卷  
第十期  
二零一七年十月

海洋出版社



PACIFIC JOURNAL

Vol.25 No.10

# 太平洋学报

(月刊)

2017年(第25卷)第10期

## 《太平洋学报》编辑委员会

顾问: 吴敬琏 张登义 鹿守本

主任: 张宏声

副主任: 石青峰 杨绥华

主编: 杨绥华

副主编: 杜钢建 金灿荣 罗肇鸿

戴桂林 李国强 贾宇

编委: (以姓氏笔画为序)

丁一凡 小原凡司(日本) 王义桅

王校轩 王逸舟 王琪 王斌

田新建 史春林 朴键一 曲探宙

朱坚真 朱锋 朱瑞良 庄芮

刘仁山 刘江永 刘建飞 刘容子

安仁海(韩国) 孙小迎 孙吉亭

孙学峰 严安林 苏浩 杜钢建

李红云 李国强 杨伯江 杨金森

杨泽伟 杨绥华 肖洋 时殷弘

吴士存 吴敬琏 吴磊 余民才

宋伟 张文木 张国有 张洁

张振江 张海文 张蕴岭 阿东

陈文玲 陈玉荣 陈须隆

陈勇(美国) 林民旺 林宏宇

罗肇鸿 金永明 金灿荣 周大地

周琪 郑海麟(加拿大) 赵龙跃

胡金焱 胡念祖(中国台湾) 胡德坤

柯昶 秦为稼 贾宇 夏善晨

倪峰 徐光裕 翁立新 高世楫

**高恒** 鹿守本 商乃宁 韩锋

韩增林 傅梦孜 傅岷成(中国台湾)

鲁义 雷波 翟崑 潘敏

潘新春 戴桂林

C. Raja Mohan(拉贾·莫汉, 印度)

Michael Pillsbury(白邦瑞, 美国)

## 目次

### 政治与法律

主权要素在 BBNJ 环境影响评价制度形成中的作用

..... 刘惠荣 胡小明(1)

国际政治中的可信承诺: 一项学术评估 ..... 曹德军(12)

澳大利亚与印度尼西亚的战略关系及其地区影响

..... 尚子絮(25)

印度外交理念的演进与莫迪政府外交变革初探

..... 任远喆(38)

### 海洋生态文明建设

中国海洋环境治理的政策工具选择与应用——基于 1982—

2016 年政策文本的量化分析 ..... 许阳(49)

### 21 世纪海上丝绸之路建设

欧洲煤钢联营经验对南海共同开发的启示 ..... 祁怀高(60)

南亚区域合作的历程、成效及挑战 ..... 曹峰毓 王涛(74)

巴基斯坦财政制度变迁及其对俾路支民族分离主义运动影响

研究 ..... 谢宇航(84)

### 经济与社会

澳大利亚近年来连续阻挠我重大投资的原因探析及我因应之

策 ..... [澳]于镭(97)

## CONTENTS

### Politics and Law

- Study on the Role of Sovereignty in the Formation of the Environmental Impact Assessment System in *BBNJ Agreement* ..... LIU Huirong HU Xiaoming(1)
- A Review of Credible Commitments in International Politics ... CAO Dejun(12)
- Australia-Indonesia Strategic Relation and Its Regional Implications ..... SHANG Zijie(25)
- The Evolution of India's Diplomatic Thoughts and Modi's Diplomatic Transformation ..... REN Yuanzhe(38)

### Advancing Marine Ecological Progress

- Selection and Application of China's Marine Environmental Governance Policy Tools: A Quantitative Analysis Based on Policy Text (1982-2016) ..... XU Yang(49)

### Pushing Ahead 21st Century Maritime Silk Road Initiative

- The European Coal and Steel Community and the Enlightenment to Joint Development in the South China Sea ..... QI Huaigao(60)
- On the Course, Achievements and Challenges of Regional Cooperation in South Asia ..... CAO Fengyu WANG Tao(74)
- Changes in Pakistan Fiscal System and Its Effect on Baloch's National Separatist Movement ..... XIE Yuhang(84)

### Economy and Society

- Australia's Veto on Large-scale Chinese Investment and Possible Countermeasures ..... YU Lei(97)

本刊实行专家匿名审稿制度  
所刊发文章不代表本刊观点

### 本刊启事

为适应我国信息化建设,扩大本刊及作者知识交流渠道,本刊已被中国核心期刊(遴选)数据库、中文科技期刊数据库、中国学术期刊网络出版总库及CNKI系列数据库等多家数据库收录。若作者对此有异议,请在来稿时向本刊说明,本刊将作另行处理。

《太平洋学报》编辑部

DOI: 10.14015/j.cnki.1004-8049.2017.10.002

曹德军:“国际政治中的可信承诺:一项学术评估”,《太平洋学报》,2017年第10期,第12-24页。

CAO Dejun, “A Review of Credible Commitments in International Politics”, *Pacific Journal*, Vol.25, No.10, 2017, pp.12-24.

# 国际政治中的可信承诺:一项学术评估

曹德军<sup>1</sup>

(1.北京大学,北京 100871)

**摘要:**在无政府状态下,国家如何发出信号、何时做出承诺,以及承诺哪些内容,是一个重要的外交战略问题。纵观学术界对外交承诺问题的研究,存在三种主要的可信承诺研究范式。理性主义的承诺分析包括威慑理论、观众成本理论与战略抵押理论,其核心思路建立在经济学逻辑之上,认为展示清晰并昂贵信号,增加违约成本将有助于增强承诺的可信度。文化建构主义则强调承诺的社会性情境,可信度取决于话语沟通、文化规范与互动实践所塑造的社会形象。社会心理学路径则聚焦于行为体的属性特质,强调微观层次的心理感知、情绪传递与声誉评价机制。既有文献加深了我们对可信承诺机制的理解,但缺乏一个综合性的分析框架。未来研究需要将承诺者与受诺者的互动整合起来,同时关注时空情境对承诺效力的影响。

**关键词:**战略确保;昂贵信号;声誉效应;日常政治

中图分类号:D815.5

文献标识码:A

文章编号:1004-8049(2017)10-0012-13

在无政府状态的国际社会中,外交承诺比比皆是,不论是管理盟友还是应对敌手,国家都需要做出可信承诺以影响对方认知,达成战略目标。外交承诺之所以重要,一方面在于其影响对方预期与行为,引导对方做出有利于己的外交选择;另一方面,可信承诺也可以彰显负责任的国际形象,增加国际行为的合法性。因此,对于外交决策者而言如何发出承诺信号、何时做出承诺,以及承诺哪些内容,不仅仅是一个策略问题,更是一个战略问题。纵观学术界对可信承诺问题的研究,我们可以归纳出三种主要范式,即理性主义、建构主义与社会心理学研究

范式。尽管现有文献围绕外交承诺的表达机制、信号可信度的判定标准、外交承诺的成败条件等问题进行了深入探讨,但是总结与评价各理论派别会发现当前学理研究的诸多不足。本文基于对外交承诺理论的反思,致力于为后续研究创新奠定基础。

## 一、理性主义路径:承诺源于理性计算

受交易成本经济学影响,理性主义的承诺分析范式强调可信承诺必须一方面要事前信号十分清晰、可观测;另一方面要事后行为不可逆

收稿日期:2017-01-20;修订日期:2017-06-16。

基金项目:本文系国家社科基金专项工程课题“十八大以来党中央治国理政方略与外交新战略研究”(16ZZD021)的阶段性成果。

作者简介:曹德军(1986—),男,湖北荆门人,北京大学国际关系学院博士生,主要研究方向:中国外交、全球治理。

转与撤销。换言之,外交承诺的可靠性取决于国家履行和背离承诺所需要承担的成本与承诺收益之间的比例。据此逻辑,国家需要向外传递昂贵成本信号,方可显示决心。

### 1.1 威慑理论与信号博弈

在国际战略领域,可信承诺(Credible Commitment)概念最早由托马斯·谢林(Thomas C. Schelling)系统阐发。他指出,“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。”<sup>①</sup>这意味着行动者要放弃或选择一些对自己未来行为的控制,才能影响别人的预期与选择。该逻辑用公示表达就是:甲的承诺→乙对甲的预期→乙的行为与选择。该逻辑链中的关键环节是如何让对方相信承诺。但是由于事前承诺与事后践诺之间存在一个时间差,承诺方就有违约与欺骗的动机。<sup>②</sup>更何况,在无政府状态下,国家的实力、决心与履约能力都是一种很难观察的私有信息,这种信息不对称的特点往往引发国际关系中的可信承诺困境。<sup>③</sup>也因此,如何让承诺“可信化”就是承诺方面临的核心问题。

威慑理论认为,承诺是否可信受两个要素的影响,即力量和可信度。力量是指承诺方所具有的履约能力;可信度是指,承诺在外人看来将被真正执行的概率。当承诺方具有足够的力量,同时承诺信号足够可信时,该承诺就会被对方接受。<sup>④</sup>那么如果力量既定,如何提升承诺的可信度呢?理性主义学者认为,可以通过释放昂贵信号(Costly Signals)展示决心,进而强化可信度。这里的关键在于,昂贵信号发挥了一个身份区分机制,那些昂贵的门槛能够将决心高的行为体和决心不足的行为体区分开。安德鲁·基德(Andrew H. Kydd)指出,设定一个高成本门槛意味着,如果某个国家仅仅是虚张声势,那么在高昂成本面前就会犹豫不决,暴露本质。而真正具有诚意的国家则会通过这样的“压力测试”,获得信任。<sup>⑤</sup>理性主义的分析思路,建立在理性人对成本与收益权衡的基础上,思路简洁清晰,在一定条件下具有严密的逻辑

推导优势,但是过于强调整理性的分析思路也遭遇了诸多批评。

首先,“昂贵成本”不是可信度的必要条件。承诺信号不能简单地分为“昂贵/廉价”,不是所有的廉价信号都是不可信的,也不是一味地增加承诺成本对方就会相信。<sup>⑥</sup>在国际关系实践中,承诺不是简单的成本与收益计算问题,还涉及心理、文化与话语建构等诸多因素。例如一些没有成本的口头许诺反而极大地影响着观众认知。杰维斯(Robert Jervis)反复强调,“如果廉价话语不起作用,那为何领导人都在反复说话,而且其他国家都很在意?”<sup>⑦</sup>换言之,即便话语展示意图本身是低成本的,但却能带来说服效果。达斯廷·廷利(Dustin Tingley)与芭芭拉·沃尔特(Barbara Walter)也认为,无成本的话语沟通不仅能改变听众的行为,而且对说话者本人也会带来影响,这种语言的社会力量不是理性主义可以解释的。<sup>⑧</sup>廉价信号(Costless Signals)还可以有效促进双方协调行动,以防止共同受损。例如联合国决议就是一种无成本的信号,投票通过这样的决议的成本很低或忽略不计,但是决议却可以帮助行动者选择自己的行为方向。<sup>⑨</sup>实际上,昂贵成本是一个经济学概念,理性主义者强调成本门

① [美]托马斯·谢林著,王永钦、薛峰译:《承诺的策略》,上海世纪出版集团,2009年版,第1页。

② Thomas C. Schelling, *Strategies of Commitment and Other Essays*, Harvard University Press, 2006, p.3.

③ Evan Braden Montgomery, “Breaking Out of the Security Dilemma: Realism, Reassurance, and the Problem of Uncertainty”, *International Security*, Vol.31, No.2, 2006, pp.151-185.

④ 同①。

⑤ Andrew H. Kydd, *Trust and Mistrust in International Relations*, Princeton University Press, 2005, pp.5-10; Andrew H. Kydd, “When Can Mediators Build Trust?” *The American Political Science Review*, Vol.100, No. 3, 2006, pp.449-462.

⑥ Clayton L. Thyne, “Cheap Signals with Costly Consequences: The Effect of Interstate Relations on Civil War”, *Journal of Conflict Resolution*, Vol.50, No.6, 2006, pp.937-961.

⑦ [美]罗伯特·杰维斯著,徐进译:《信号与欺骗:国际关系中的形象逻辑》,中央编译出版社,2017年版,第15页。

⑧ Dustin Tingley and Barbara Walter, “Can Cheap Talk Deter? An Experimental Analysis”, *Journal of Conflict Resolution*, Vol.55, No. 6, 2011, pp.996-1020.

⑨ David A. Lake and Robert Powell, ed., *Strategic Choice and International Relations*, Princeton University Press, 1999, p.89.

槛能够区分虚张声势者与决心坚定者,进而增强信号可信度,但是在国际关系中不是所有的昂贵信号都能奏效。

其次,没有区分威胁与承诺的运作情境。情境结构是理解承诺效力的必要因素。自托马斯·谢林以来的博弈论研究都将可信度置于讨价还价与危机冲突的背景下,关注承诺发出方如何让对方按照自己的意愿行事,但没有关注国家如何在和平的环境中说服对方,而这种说服过程实际上构成了日常外交工作的大部分内容。换言之,威慑理论似乎更关注惩罚性的威胁,而不是奖赏性的许诺。对此詹姆斯·戴维斯(James W. Davis)批评到,大多数学者将焦点放在危机情境下的威胁运作,忽略了吸引力承诺。<sup>①</sup>实际上,外交承诺所发生的情境是多元化的,日常情境与危机情境是基本的两种情境,但是现有文献对危机情境(威胁)分析要远远多于日常情境(许诺)。尽管危机与冲突犹如雷电暴雨随时会来,但是国家间的日常生活大部分时间都是由平静的、和平的、稳定的状态构成。毕竟不是每天的新闻头条都具有爆炸性,生活大部分时间都是日常情境的。

## 1.2 观众成本与国内约束

在诸多理性主义者看来,承诺问题源于信息不对称。<sup>②</sup> 斯坦福大学教授詹姆斯·费伦(James Fearon)开创的观众成本理论(Audience Cost Theory)认为,国家进行自我约束可以缓解信息不对称难题,进而解决承诺难题。沿着昂贵信号理论的思路,费伦将昂贵信号分为两类:一类方式是“捆绑双手”,自我束缚展示诚意。<sup>③</sup> 即当一个自我束缚的行动者做出承诺时,其守诺的可能性大于其不受约束的状态。另一类方式是增加“沉没成本”,即投入大量前期成本使撤销承诺对己不利。<sup>④</sup> 在国际谈判中,如果一国领导人公开发出了威胁或承诺信号,但却没有付诸实施,不仅会遭遇国际惩罚,更重要的是会面临国内“观众”的惩罚,这些惩罚包括名望下降、反对派批评、被迫道歉与离职,甚至遭遇弹劾等。<sup>⑤</sup>

该理论认为,民主国家的公众非常看重领

导人的言行一致,担心其出尔反尔会伤害国家声誉与形象。正如大部分学者所论证的那样,民主国家的选举效应会给领导人带来履约压力。在这种压力下,领导人会尽量兑现诺言(避免食言后的国内风险),这样民主国家发出的承诺就相对具有可信度。同时更重要的是,正是观众的监督、舆论的透明、选举的压力,大多数领导人言行一致的惯性,又进一步强化了观众成本,使得任何轻易违背承诺的领导人都面临极高的政治风险。<sup>⑥</sup> 这些观点曾被一项调查证实,调查发现72%的被访者不赞同总统在发出威胁后退却,被调查者反对领导人“说一套做一套”。至于反对的原因,大部分人担心不兑现承诺将损害国家的战略声誉,还有人认为言行不一会展现领导人的无能,甚至有少数认为诚实应该是一种规范,即使总统也应尽量诚实。<sup>⑦</sup> 既然民主国家的舆论和民意可以发挥“捆住手脚”或者“束手”的效果,那么国内立法部门同样可以提高民主国家做出可信承诺的能力。<sup>⑧</sup> 既然观众成本理论的解释对象大多是民主国家,那

<sup>①</sup> James W. Davis, *Threats and Promises: The Pursuit of International Influence*, The Johns Hopkins University Press, 2000, p.17.

<sup>②</sup> James D. Fearon, "Rationalist Explanations for War", *International Organization*, Vol. 49, No.3, 1995, pp. 379-414; 唐世平:“一个新的国际关系归因理论:不确定性的维度及其认知挑战”,《国际安全研究》,2014年第2期,第35页。

<sup>③</sup> James D. Fearon, *Threats to Use Force: Costly Signals and Bargaining in International Crisis*, Ph. D. Diss., University of California, Berkeley, 1992, pp.15-18.

<sup>④</sup> James D. Fearon, "Signaling Foreign Policy Interests", *Journal of Conflict Resolution*, Vol. 41, No. 1, 1997, pp. 68-91.

<sup>⑤</sup> James D. Fearon, "Domestic Political Audiences and the Escalation of International Disputes", *American Political Science Review*, Vol. 88, No. 3, 1994, pp.577-592; James D. Fearon, "Signaling Foreign Policy Interests: Tying Hands versus Sinking Costs", *Journal of Conflict Resolution*, Vol.41, No.1, 1997, pp.68-90.

<sup>⑥</sup> Branislav Slantchev, "Politicians, the Media, and Domestic Audience Costs", *International Studies Quarterly*, Vol.50, No.2, 2006, pp.445-477; Alastair Smith, "International Crises and Domestic Politics", *American Political Science Review*, Vol.92, No.3, 1998, pp.623-638; Kenneth Schultz, "Looking for Audience Costs", *Journal of Conflict Resolution*, Vol.45 No.1, 2001, pp.32-60.

<sup>⑦</sup> Michael Tomz, "Domestic Audience Costs in International Relations: An Experimental Approach", *International Organization*, Vol.61, No.4, 2007, pp.835-836.

<sup>⑧</sup> Lisa Martin, *Democratic Commitments: Legislatures and International Cooperation*, Princeton University Press, 2000, pp.24-30.

么非民主国家是否也存在观众成本呢?康奈尔大学副教授白洁曦(Jessica Chen Weiss)在《强大的爱国者》一书中发现非民主国家的民族主义情绪也可以制约政府,实际上发挥了类似观众成本的作用。<sup>①</sup>同样,威斯康辛大学麦迪逊分校政治系副教授杰西卡·维克斯(Jessica L. P. Weeks)也认为,尽管威权国家大部分时间可以管控民意,但是有时失控的民族主义情绪和民众的街头运动,会成为非民主国家对外展示内政压力的一个方式,以此告诉其谈判对手自己的回旋余地不多,这样反而有助于增加自己的国际谈判地位。<sup>②</sup>综合而言,尽管观众成本理论关注了外交决策的国内效应,扩展了可信承诺的分析层次,但其逻辑仍存在值得商榷的地方。<sup>③</sup>

首先,政体类型对信号可信度是否有必然影响。观众成本理论认为,民主国家在对外发出信号方面比非民主国家更具有可信优势(credibility advantage),因为民主国家的多轮选举压力、透明性制度设计、自由媒体监督,都会增加领导人出尔反尔的成本。但是诸多实证研究表明,很难发现领导人任期与竞选承诺或虚张声势失败之间有直接联系,观众成本的逻辑并没有清晰说明“观众围观”与领导人受惩罚之间的传导机制是什么。<sup>④</sup>况且,民主国家领导人也并非是民意的玩偶,他们有选择的空间和塑造公众偏好的能力。面对国内的多元压力,民主国家领导人也有动机向民众撒谎,以逃避责任。特别是那些个性鲜明、风格强势的领导人,具有改变舆论并利用民意的能力。相反的另一观点认为,民主体制恰恰有承诺不可信的缺点,因为国内制约太多,瞻前顾后,反而更容易在外交承诺的立场上后退。<sup>⑤</sup>

其次,该理论忽略观众的多样性与类型差异。观众成本发挥作用的关键是,民众的惩罚效应。但是这里有两个基本问题需要回答,即国内民众为何偏好守诺而反对失言?这种偏好是固定不变的吗?观众成本逻辑实际上隐含了两个前提假设,即:(1)国家出尔反尔是不好的;(2)观众偏好趋同,只要领导人言行不一观众就

会给予惩罚。<sup>⑥</sup>部分学者指出这两个前提都是有问题的,因为并不存在一个唯一的观众成本逻辑,国内观众并非铁板一块,国家是否遵守诺言对不同群体与个体而言,有不同的分配效应,国内民众的诉求不可能是一致的,偏好也不可能一致。<sup>⑦</sup>在现实政治中,“国内观众”是一个宽泛而兼容并包的概念,很不严谨。观众是谁?鹰派与保守派观众在危机面前会主张武力威胁;而温和派则根本就反对威胁政策或虚张声势,他们更关心不同议题对自己利益的可能影响。但无论如何,观众成本理论依靠成本-收益分析框架提出了一些有启发意义的观点,凸显了外交信号的“公开性”与可观察性对于可信度的重要性;而且也强调了外交与内政之间的密切关联,即外交承诺信号受国内政治制约,两者难以分离。

### 1.3 战略抵押与信任确保

在一个经典的讨价还价模型中,双方就“如何瓜分一块馅饼”进行讨价还价时,就需要相互

<sup>①</sup> Jessica Weiss, *Powerful Patriots: Nationalist Protests in China's Foreign Relations*, Oxford University Press, 2014, pp.20-40.

<sup>②</sup> Jessica Weiss, "Autocratic Audience Costs: Regime Type and Signaling Resolve", *International Organization*, Vol. 62, No. 1, 2008, pp.35-64; Jessica Weiss, "Authoritarian Signaling, Mass Audiences and Nationalist Protest in China", *International Organization*, Vol. 67, No. 1, 2013, pp.1-35.

<sup>③</sup> Jonathan Mercer, "Audience Costs Are Toys", *Security Studies*, Vol. 21, No. 3, 2012, pp. 398-404; Jack Snyder and Erica Borghard, "The Cost of Empty Threats: A Penny, Not a Pound", *American Political Science Review*, Vol. 105, No. 3, 2011, pp.437-456.

<sup>④</sup> Giacomo Chiozza and Hein E. Goemans, "International Conflict and the Tenure of Leaders: Is War Still 'Ex Post' Inefficient?", *American Journal of Political Science*, Vol. 48, No. 3, 2004, pp. 604-619; Michael R. Tomz, "Domestic Audience Costs in International Relations: An Experimental Approach", *International Organization*, Vol. 61, No. 4, 2007, pp.821-840.

<sup>⑤</sup> Brian C. Rathbun, *Trust in International Cooperation: International Security Institutions, Domestic Politics and American Multilateralism*, Cambridge University Press, 2012, p.8.

<sup>⑥</sup> Joshua D. Kertzer, Ryan Brutger, "Decomposing Audience Costs: Bringing the Audience Back into Audience Cost Theory", *American Journal of Political Science*, Vol. 60, No. 1, 2016, pp. 234-249.

<sup>⑦</sup> Jack S. Levy, Michael K. McKoy, Paul Poast, Geoffrey P.R. Wallace, "Backing Out or Backing In? Commitment and Consistency in Audience Costs Theory", *American Journal of Political Science*, Vol. 59, No. 4, 2015, pp. 988-1001.

许诺,才能最终达成一致。但是当“馅饼”不可分割时,承诺的僵局就会出现。除了释放昂贵信号外,理性主义者的另一个解决思路是在讨价还价之前质押抵押品,以降低违约风险。<sup>①</sup>一般而言,国际制度安排可以成为可信承诺的抵押装置。例如,联合国托管或强有力的国际法庭,会对履约带来外部压力。<sup>②</sup>在制度主义者看来,战略抵押可以减少彼此猜忌。因为在无政府格局中,没有一个外在的强制性执行机构来保证强者履约,享有权力优势的大国很难做出一个有效承诺。对此,布拉尼斯拉夫·斯兰特奇夫(Branislav Slantchev)认为可以通过授权第三方或者建立新的制度而“捆住霸权的手”,以提高机会主义行为的成本。他以拿破仑之后的欧洲为案例分析了承诺问题,他认为欧洲合作行为的模式源于大家对共同协议(1815年维也纳会议达成的协议)的拥护与遵守,这使得任何违反共同协议的成本变得高昂,而且主导大国针对违约行为的惩罚威胁也将更具可信度。<sup>③</sup>由于国际制度具备促进信息透明、外部监督、议题连带等诸多功能,就可以有效降低承诺的不确定性。<sup>④</sup>

在国际安全研究中,承诺是否可信与他国意图有直接关系。进攻性现实主义认为国家意图不可预测,因此无论怎样的承诺都不可信,国际关系充满欺骗与谎言。<sup>⑤</sup>而防御性现实主义则认为,国家并非天生是进攻性与侵略性的,通过相互确保与战略示善(strategic assurance)能够相互传递可信信号,以缓解安全困境。唐世平指出,战略示善是了解他方意图的重要手段,一方发出一个合作信号,意味着就是给对方一个善意邀请,而从这个邀请是被对方拒绝还是被积极回应,就可以推断其意图。这里需要区分真实的示善和虚假的示善(或战略欺骗与嘈杂)。任何发出的承诺信号对发出者而言都是有一定风险与成本的,否则这样的信号就没有意义,而承诺是否可信则由接收方的主观判断决定,因此在承诺者与被承诺者之间,承诺可信度是一个关系性概念。<sup>⑥</sup>此外,詹姆斯·斯坦伯格(James Steinberg)和迈克尔·奥汉隆(Michael

E. O'Hanlon)也指出,“战略再保证”与“显示战略决心”是管控国家间信任关系的重要机制。他们认为维持国家间信任,需要把握“战略再保证”的四个支点:一是克制,即双方都需要放弃“易被对方解读为威胁”的行为;二是强化,即当一方克制之后,对方应有所回报,以肯定和强化这种克制的行为;三是透明,即双方应展现更开放的姿态,彼此加强了解,使对方能够明确感知到自己的战略意图;四是适应,即若一方主动挑起事端,另一方可不急于回应,降低对对手做法的“敏感性”。<sup>⑦</sup>实现“战略再保证”需要每一方都清晰地界定自己的关键利益,使对方了解自己的底线,并采取行动展示捍卫这一底线的决心。

还有不少学者主张,制度化的承诺将增加许诺的力度,因此建立互信机制可以增强承诺的可信度。贝丝·西蒙斯(Beth A. Simmons)和艾利森·丹纳(Allison Danner)发现,那些陷入内战但国内制度匮乏的国家往往对参与国际制度有积极的态度。例如这些政府选择参与国际刑事法院,其实是为了获得制度性支撑与保障,以增加对手相信其承诺的可能性。<sup>⑧</sup>方松英和埃丽卡·欧文(Erica Owen)也考察了前苏东国家对国际货币基金组织项目的参与,发现国际

① Gwang-Syung George Hwang, *A Game of Changing the Rules of the Game: Avoiding A Prisoners' Dilemma by Hostage Commitment*, Ph.D Dissertation of George Mason University, 1999, pp.35-36.

② Beth A. Simmons and Allison Danner, "Credible Commitments and the International Criminal Court", *International Organization*, Vol. 64, No.2, 2010, pp. 225-256.

③ Branislav Slantchev, "Territory and Commitment: The Concert of Europe as Self-Enforcing Equilibrium", *Security Studies*, Vol.14, No.4, 2005, pp.565-606.

④ [美]罗伯特·基欧汉著,苏长和等译:《霸权之后:世界政治经济中的合作与纷争》,上海人民出版社,2006年版,第5页。

⑤ John J. Mearsheimer, *Why Leaders Lie: The Truth about Lying in International Politics*, Oxford University Press, 2011, p.16.

⑥ 唐世平著,林民旺、刘丰、尹继武译:《我们时代的安全战略理论:防御现实主义》,北京大学出版社,2016年版,第192-220页。

⑦ James Steinberg, Michael E. O'Hanlon, *Strategic Reassurance and Resolve: U.S.-China Relations in the Twenty-First Century*, Princeton University Press, 2014, pp.20-30.

⑧ 同②。

制度的承诺装置效应对非民主国家非常明显。<sup>①</sup>与之类似, 中国学者田野指出由于国内政治行为体之间的信息不完全和不对称问题, 政府才有必要运用国际制度作为信号装置以便做出可信承诺。<sup>②</sup> 主权国家对 WTO 的授权, 就反映了这一逻辑。根据莉莎·马丁(Lisa Martin)的观察, 国际制度可以在协议的非集中实施上发挥实质性的作用。<sup>③</sup> 她在《强制性合作: 解释多边经济制裁》一书中指出, 将承诺镶嵌在国际制度中, 可以缓解“时间差”问题。因为, 在横向意义上, 一旦制度成员违背协议, 不仅会遭受直接制裁, 还会在其他领域遭受连带制裁。而在纵向意义上, 制度也会记录承诺国的履约声誉, 在时间上影响未来收益。为此, 国际制度作为一种信号和承诺装置提升了违约的昂贵成本, 使得承诺的可信性增加。<sup>④</sup>

当然, 针对制度确保的逻辑也面临诸多批评意见: (1) 制度本身会引发更多承诺问题或信任问题。制度作为第三方要扮演好监督角色, 就必须向冲突双方同时展示自己的可信度, 证明自己可以保持严格的公正和正直。可这就又涉及双方对制度承诺本身的信任问题, 增加了可信度的复杂性。<sup>⑤</sup> 此外, 理性制度的战略抵押效应忽视了可信度的心理维度与情感内涵。如果仅仅用理性的外部制度来确保可信度, 其实还是一种经济学逻辑, 很难真正转化为双方“内心的信任”情感, 一旦战略抵押的赌注满足不了其中一方, 那么相互猜疑就可以破坏这种脆弱平衡。<sup>⑥</sup> (2) 战略确保逻辑隐含一个假设: 清晰信号促进可信度。实际上, 承诺信号并不是越清晰越好。而根据战略需要, 有时保持战略模糊, 反倒可以抑制相关方的强势冒险行为。安全承诺的基础来自于对形势的综合评估, 包括对手实力、可观察的敌意与盟友的安全需要等。布雷特·本森(Brett V. Benson)批评现有文献对承诺理解过于简单, 很多理论都陷入在“承诺可信与不可信/兑现与不兑现”的二元思维中, 并没有关注那些根据具体条件与形势而随时变动的“模糊性承诺”。他反问道: “如果模糊的承诺能够有效威慑敌手进攻, 而且保护与约束盟

友, 那么还有必要发出明确固定的承诺信号吗?”<sup>⑦</sup>

## 二、文化建构与承诺关系

理性主义的承诺分析仅仅从信号发出者的角度进行成本-收益分析, 却忽视了社会情境。实际上, 外交承诺要想让他国相信, 必须具备一定的社会性因素, 比如身份认同、情感共鸣等非理性因素。建立在实践基础上的可信度形象是在持续互动中建构出来的, 而非陌生人社会里的冷酷计算。

### 2.1 话语沟通与社会劝说

在社会建构主义者看来, 承诺可信与否其实是一个互动建构的结果。承诺需要付出巨大的努力, 才能被对方接受。有说服力的威慑可以阻吓挑战者, 而有说服力的承诺也可以化敌为友。劝说对方相信自己的诺言不仅需要具备执行诺言的实力, 而且需要展示兑现诺言的意图, 并能够令人信服地表达出来。最根本上, 承诺起作用是对方相信承诺者有兑现承诺的意愿, 这是一种主观印象。也就是说, 承诺在客观上是否可信并不重要(实际上很难检验), 重要的是让观众主观上相信即可。所以, 使对方相信自己会采取行动, 是外交的重要任务之一。

<sup>①</sup> Songying Fang and Erica Owen, “International Institutions and Credible Commitment of Non-democracies”, *The Review of International Organizations*, Vol. 6, No. 2, 2011, pp.141-162.

<sup>②</sup> 田野: “国际制度对国内政治的影响机制: 来自理性选择制度主义的解释”, 《世界经济与政治》, 2011年第1期, 第16页。

<sup>③</sup> Lisa Martin, “International Economic Institutions”, in R. A. W. Rhodes, Sarah Binder, Bert Rockman, eds, *The Oxford Handbook of Political Institutions*, Oxford University Press, 2006, pp.654-672.

<sup>④</sup> Lisa Martin, *Coercive Cooperation: Explaining Multilateral Economic Sanctions*, Princeton University Press, 1992, pp.11-20.

<sup>⑤</sup> Herbert C. Kelman, “Building Trust among Enemies: The Central Challenge for International Conflict, Resolution”, *International Journal of Intercultural Relations*, Vol.29, No. 6, 2005, pp.639-650.

<sup>⑥</sup> Vincent Charles Keating, “The Necessity of Trusting Relationships between Political Groups in International Politics,” Paper Presented at the 2013 BISA Conference, Birmingham, UK, p.15.

<sup>⑦</sup> Brett V. Benson, *Constructing International Security: Alliances, Deterrence, and Moral Hazard*, Cambridge University Press, 2012, p.6.

为此,应充分利用各种话语、表演与接触给对方造成一种可信印象。

建构主义者重视社会话语的可信度含义。在他们看来,外交话语不仅具有理性计算的结果,也是社会化的产物。<sup>①</sup> 话语的建构性作用有着特殊的力量,比如那些历史上伟大的演说家及其修辞都极大地影响了听众认知与信念。然而遗憾的是,外交话语的力量往往被理性主义者所忽略。在囚徒博弈中,如果允许互动双方说话与演讲,廉价话语就可以改变双方博弈结果。有人曾生动地用“舆论瀑布”来形容话语对认知的塑造作用,外交话语中的情感表达与感召力的外溢构成了承诺可信的重要基础。<sup>②</sup> 尹继武指出,承诺既包括理性主义的信用维度,也包含社会性的道德维度,即意图的真诚性和善意。<sup>③</sup> 对外交承诺而言,可信信号表达的主要方式一般包括话语说服与行动确认。在话语方面,官方公开展示的对外政策文本、领导人重大倡议以及在国际场合的外交表态等都是显示其承诺可信度的指标;在行为方面,一国通过让利、克制、示善或自我批评都能为其行动增加合法性,进而带来可信度。

总体上,建构主义内部存在两类话语理论,即交往沟通理论(Communicative Theory)和说辞理论(Rhetoric Theory)<sup>④</sup>,两者都将协商作为其理论中的核心概念。交往沟通理论以哈贝马斯哲学为基础,认为争论逻辑(logic of arguing)是一个“求真”的过程,参与者互相讨论、辩驳,为的是寻求理性基础之上的真相,由于真理只有一个,所以通过反复思想碰撞,理智的双方最终可以找到共同点,达成共识。在争论情景中,人们具有一定程度的“移情”(empathy)能力,进而可以理解其他参与者的愿望和需要。说辞理论则认为协商只是一种参与者用来牟取自己利益的战略手段。说辞理论重在“说服”,是从自利角度出发理解协商。在国际关系中,官媒之间的隔空喊话、外交部门之间的口水战、领导人极为讲究的措辞,都会引起对方的注意与深入分析。行为体之间的互动不仅要“观其行”,也需“听其言”,否则情报与宣传部门的沟通就没有

必要了。增信释疑的话语有时甚至能极大增加对方的信任度。例如,在长期敌对的国家之间,突然不再使用相互贬低的词汇,而是选择中性和理性的词汇,就是一个缓和或改善关系的积极信号。在对外交往时,很多国家的领导人其实很注重管理象征性信号,通过符号象征(symbols)、微笑外交(smile diplomacy)与魅力攻势(charm offensive),不仅可以改善国际形象与软实力,也是巩固可信度的一种策略。

当然,可信度不仅与争论策略有关,更与互动情境有关。社会说服理论忽视了互动的情境结构差异。显而易见,重大危机时刻的话语沟通与日常和平时期的话语沟通在逻辑上、效果上都存在根本差异,那些日常互动中经常见到的温和对话,在危机紧张时期就会变成相互威胁与警告,这是两种不同的话语风格。由于危机情境与日常情境的压力不同,国家之间的相互认知也会受到不同干扰。<sup>⑤</sup> 况且,无休止的争议本身是有成本的,如何通过友善和谐的公共讨论最终达成共识,这在无政府状态的国际关系中依然是一个巨大的挑战。在争论的逻辑里,信任是讨论的前提,这样就陷入一个循环论证的怪圈:为了获得可信承诺,所以我们要先达成信任氛围,然后再进行公共讨论,最后内化成彼此的相信。这个逻辑,多少有些本末倒置,因为争论不是目的,只不过是达成信任的一个方式罢了。当国家之间缺乏共同语言时,开放的

① John L. Austin, *How to Do Things With Words: the William James Lectures Delivered at Harvard University in 1955*, Oxford University Press, 1965, p.151.

② 曹德军:“国家间信任研究的路径比较:从博弈论到社会网络分析”,《太平洋学报》,2010年第9期,第38-50页。

③ 尹继武:“诚意信号表达与中国外交的战略匹配”,《外交评论》,2015年第3期,第3页。

④ 近年来,交往行为理论在国际关系中的应用越来越普遍,部分代表文献有:Thomas Risse, “Let’s Argue! Communicative Actions in World Politics”, *International Organization*, Vol.54, No.1, 2000, pp. 1-39; Frank Schimmelfennig, “The Community Trap: Liberal Norms, Rhetorical Actions and the Eastern Enlargement of the European Union”, *International Organization*, Vol.55, No.1, 2001, pp.47-80.

⑤ [美]罗伯特·杰维斯著,秦亚青译:《国际政治中的知觉与错误知觉》,世界知识出版社,2003年版,第50页。

争论只会带来无休无止的争吵、冲突、怨恨与不满。

## 2.2 文化规范与可信承诺

政治文化主义者或多或少都相信,可信度是社会文化密码的一部分。美国著名政治学家弗朗西斯·福山(Francis Fukuyama)认为信任来自“遗传的伦理习惯”,是社会所共享的道德规范的产物。<sup>①</sup>与之类似,波兰社会学家什托姆普卡(Piotr Sztompka)也强调,可信度来源于“信任文化”。所谓信任文化,是指一种调节信任的给予、获得以及相互信任的文化价值系统。它不仅可以规范信任者的行为,而且能够规范被信任者的行为,从而给人们带来一种普遍的安全感。据此,什托姆普卡认为,在一个拥有信任文化的社会中,人们的信任往往普遍较高。<sup>②</sup>在国际关系中“战略文化”也是分析一个国家外交行为的重要变量。哈佛大学教授江忆恩(Alastair Johnston)认为中国的外交逻辑受战略文化支配。他曾通过严格的实证分析发现,中国自古以来的战略文化都是“居安思危”(parabellum)或极端现实主义(hard realpolitik),与孔孟文化的道德观念不同,中国的战略文化是实用的。<sup>③</sup>该观点一经提出便引发广泛争议:中国的战略文化是和平的、进攻性的还是实用性的?相当多一部分学者认为承诺是一种以获取对方理解为目的的自我表达,和平文化可以增强中国外交的承诺可信度,让周边国家觉得中国与其他崛起国完全不同。<sup>④</sup>1972年9月28日周恩来在与日本首相田中角荣会谈时说道:“我们跟外国交往,一向是守信义的。我们总是说,我们说话是算数的,中国有句古语说:‘言必信,行必果’。”<sup>⑤</sup>这句话的意思是,中国文化具有悠久的诚信传统,中国外交承诺在这种文化影响下也就自然具备很高的可信度。

文化视角下的可信度分析,关注国家的历史传统与领导人信念的差异。布瑞恩·拉斯本(Brian C. Rathbun)在其专著《国际合作中的信任:国际安全制度、国内政治与美国多边主义》中,将信任区分为“战略信任”(strategic trust)与

“道德信任”(moralistic trust),并强调道德信任的重要性,即根据对方的善意和道义、双方的情感认同进行承诺可信度的判断。<sup>⑥</sup>根据文化差异,他进一步区分了“普遍信任者”与“普遍不信任者”两种“信任倾向”的差异,前者对世界和他人具有比较乐观的态度;后者则对世界和他人具有比较悲观的态度,也就是普遍较为不信任他人。<sup>⑦</sup>不同的信任文化塑造不同的信任倾向,对承诺信号的解读也就存在很大的可信度差异。

然而,文化主义解释多少具有先天决定论的色彩。该观点强调,信任文化会像基因一样以神秘的方式世代相传,那些讲诚信的国家因为具备信任文化,因此其行为也将是值得信任的。但这显然与国际关系现实不符。首先,它过于关注信任的个体差异性,却忽视了信任的社会同质性。不可否认,信任的确存在着个体差异。但是,信任并非一个个孤立的、零散的互动,而是“嵌入”在特定的社会结构,因而不可避免地会受到社会结构的影响和制约。其次,它无法解释为什么在相同的战略文化中,某些国家的可信度普遍较高,而有的普遍较低。也不

① [美]弗朗西斯·福山著,李宛蓉译:《信任:社会道德与繁荣的创造》,远方出版社,1998年版,第1-5页。

② Piotr Sztompka, *Trust: A Sociological Theory*, Cambridge University Press, 1999, pp.13-45.

③ Alastair Iain Johnston, *Cultural Realism: Strategic Culture and Grand Strategy in Chinese History*, Princeton University Press, 1995, pp.255-258.

④ Chiung-Chiu Huang and Chih-yu Shih, *Harmonious Intervention: China's Quest for Relational Security*, Ashgate Publishing, 2014, pp.170-171.

⑤ 中共中央文献研究室编:《周恩来年谱:1949—1976(下)》,中央文献出版社,1997年版,第55页。

⑥ Brian C. Rathbun, *Trust in International Cooperation: International Security Institutions, Domestic Politics and American Multilateralism*, Cambridge University Press, 2012, p.24.

⑦ Brian C. Rathbun, "Hierarchy and Community at Home and Abroad: Evidence of a Common Structure of Domestic and Foreign Policy Beliefs in American Elites", *The Journal of Conflict Resolution*, Vol.51, No.3, 2007, pp.379-407; Brian C. Rathbun, "Before Hegemony: Generalized Trust and the Creation and Design of International Security Organizations", *International Organization*, Vol.65, No.2, 2011, pp.243-273; Brian C. Rathbun, "From Vicious to Virtuous Circle: Moralistic Trust, Diffuse Reciprocity, and the American Security Commitment to Europe", *European Journal of International Relations*, Vol.18, No.2, 2012, pp.323-344.

能解释为何具有固定战略文化国家,面对不同的外交对象,在不同议题上,会形成不同的可信度形象? 这些问题都有待更具体和细致的分析,而战略文化的分析框架难免显得过于宏观,缺少具体因果说明。

### 2.3 互动实践与承诺社会化

从社会交换的角度看可信承诺,存在两种不同的社会交换基础。一种是依赖于经济理性交换,为了减少不确定性、规避风险,信号接收者期待对方被限制在一个机制网络中。另外一种交换并非理性逻辑,而是建立在日常生活实践中,通过大量长期的互动,承诺方与信号接收方之间不再是完全的陌生人关系,而是形成了情感联结,在社会性交换基础上产生了情感承诺和规范承诺。即使在国际关系中也存在大量的亲社会行为(prosocial behavior),相互合作与互惠成为个体生存下去的基本行为准则。在任何一个外交承诺中,国家不可能仅仅只考虑自身利益,还必须将对对方的考虑与感受纳入自己的承诺表达方式之中,单边承诺注定是失败的、虚伪的。<sup>①</sup> 欧文·戈夫曼(Erving Goffman)认为互动情境(interaction situation)是可信度的核心,所有社会活动都嵌入在互动性的行动框架之中,每一个社会行为都不是孤立存在的,而是面向他人开展的,因此有效的互动策略也一定是能够换位思考的策略。<sup>②</sup>

首先,互动中的社会性契约无形地调节着双方的信任关系。非制度化契约是多数成员所共同内化的默契,它维系着共同的心理和情感,进而影响对承诺的可信度感知。日常生活中的非正式互动能够塑造相互依赖的社会关系网络。在一个互惠的社会关系网络中,说服对方并非通过武力强制,而是通过舆论压力、声誉评价与道德监督,这些非正式规则能够让承诺者的行为与主流规范趋向一致。正如查尔斯·利普森(Charles Lipson)所说,非正式的潜规则隐含在行为当中,这样的隐含安排扩大了非正式合作的范围,比口头协议还更加秘密,因而常常是在敏感问题上避免严重冲突的唯一方式。<sup>③</sup> 其

次,日常生活是一种习得性的行为模式,凝结着社会成员的共同经验。戈夫曼认为,“面对面互动(face-to-face interaction)”的交流是双向认知的过程,当人们聚集在一起,会更加直接的感受双方意图。正如外交会议让国家领导人聚集在一起围绕共同话题的关键要点展开交谈,形成一个封闭的讨论氛围,有助于培养相互信任。<sup>④</sup> “自我”是信号传达的核心主体,但必须考虑观众的感受。正如在印象管理的舞台上,演员与演员之间,演员与观众之间的多重互动凸显“主体间性”,即把自己设想成他人,推想他人对自我有什么看法,或将自己当做一个客体,一个被解释的对象,这样才能达到对自我的理解。

此外,互动中的权威与合法性有助于增强信号可信度。合法性实践即致力于寻求国际社会内部的共识,是一个共识授权的过程,其中包含他者对信号发出者的合法性与感召力评价。<sup>⑤</sup> 在国际关系中,当他国认为领导国具备合法性,他们就会跟从其领导,并相信其承诺。如果领袖不具备合法性,则其他国家将抵制、破坏与抱怨强国的领导,也会质疑其承诺可靠性。对此,基辛格(Henry Kissinger)也认为,“外交的艺术就是将权力转化为共识。”<sup>⑥</sup> 外交影响力来源于合法性引导。伊恩·赫德(Ian Hurd)将承诺视为一种规范信念,他认为一种权威或合法性是应该被遵从的。这是一种主观的认知,来源于社会化塑造。<sup>⑦</sup> 那些社会合法性强的国家,外交

① Joshua D. Kertzer and Brian C. Rathbun, “Fair is Fair: Social Preferences and Reciprocity in International Politics”, *World Politics*, Vol.67, No.4, 2015, pp.613-655.

② Erving Goffman, “The Interaction Order: American Sociological Association, 1982 Presidential Address”, *American Sociological Review*, Vol. 48, No.1, 1983, pp.1-17.

③ Charles Lipson, “Why Are Some International Agreement Informal”, *International Organization*, Vol. 45, No.4, 1991, p.528.

④ Erving Goffman, *Strategic Interaction*, University of Pennsylvania Press, 1969, pp.15-25.

⑤ Ian Clark, *Legitimacy in International Society*, Oxford University Press, 2005, pp.219-221.

⑥ Henry Kissinger, “A Global Order in Flux”, *Washington Post*, Jul. 9, 2004, <http://www.henrykissinger.com/articles/wp070904.html>.

⑦ Ian Hurd, *After Anarchy: Legitimacy and Power at the United Nations*, Princeton University Press, 2007, p.7.

承诺就会显得更可信。合法性是非对称权力结构中行为体之间的一种共享预期,其中追随者对支配者的自愿认可与崇拜,源于前者认为支配者的行为引领和符合预设的规范。<sup>①</sup>而那些强制性的命令与威胁,却并不是一种真正的社会性承诺。根本上,承诺可信度不仅取决于信号的质量、私有信息的分布,更取决于双方之间的社会关系,在渐进式互动中国家会形成对方是否可信的印象。

### 三、社会心理学路径的可信承诺

长期以来,社会心理学为理解可信承诺与社会信任提供了丰富的研究视角。聚焦于行为体的属性,社会心理学路径从微观层次上将可信承诺看成是相互心理感知的过程,这个感知过程既依赖于过去的互动经验与声誉评价,也源于认知与情绪的心理判断,意图、决心与动机都是构成可信承诺的重要微观基础。

#### 3.1 声誉评价与可信承诺

声誉影响承诺可信度的逻辑在于:国家在过去是否兑现承诺将影响其未来守诺的可能性。如果一个国家总是背叛过去的承诺,那么将会导致其声誉降低,而声誉低的行为体将不值得信任。这种建立在对过去行为评价基础上的观点被达里尔·普雷斯(Daryl G. Press)称为是一种“过去行动理论”<sup>②</sup>。总结起来其核心思想有三点:首先,可信度由国家行为的历史记录决定,因为过去行为会显示其性格、利益与行为偏好。其次,国家过去兑现承诺与未来兑现承诺之间直接相关。在旁观者看来,一个国家今天做出的承诺是否可信,与其昨天是否履约有关。一个历史记录拙劣的行为体,其当下的承诺也注定很难取信于人。第三,信誉是领导地位的基础。良好的信誉和较高的声望可以换来观众的尊敬、信赖和追随,因而声誉成为领袖人物维护其领导地位不可或缺的“道德资本”。<sup>③</sup> 乔治·米勒(Gregory D. Miller)批评主流声誉理论并没有对声誉进行细致分类,以至于在论述可信度

时显得混乱。他认为,大部分学者过度关注声誉的决心及其可信度(credibility),但是忽视了声誉的另一个内涵“可靠性(reliability)”,即国家对组织和盟友的忠诚度,这种可靠性声誉可以让国家在选择联盟时拥有更大的自主权,同时他国也愿意与忠诚的国家结盟并对其设限相对较少。相反,假若一个国家缺乏可靠性声誉,则会遭到盟友怀疑与抛弃。<sup>④</sup>

针对声誉理论研究,部分学者提出了反对意见。首先,他们质疑声誉与可信度是否有因果关联。乔治·唐斯(George W. Downs)与迈克尔·琼斯(Michael A. Jones)认为声誉对履约行为的影响效果非常有限,人们往往夸大了声誉的重要性。<sup>⑤</sup> 唐世平也指出在无政府状态下,声誉并不可靠,国际关系中对声誉的追求仅仅是一种心理上的崇拜现象。在国际关系中存在大量的“信誉悖论”和“声誉崇拜”陷阱,过度追逐声誉并不能保证其承诺可信。<sup>⑥</sup> 况且,在无政府状态的国际关系中,过去的行为记录是否会真的影响现在的评价,是很难证实的。<sup>⑦</sup> 其次,质疑声誉的功能与效力。达里尔·普雷斯认为,实际上在危机情境下国家是否能向对手发出可信信号(包括承诺信号与威胁信号)很大程度上取决于国家的实力对比与利益诉求,而不是声誉理论所强调的过去行为记录。为此,国家在

<sup>①</sup> Thomas Franck, *The Power of Legitimacy Among Nations*, Oxford University Press, 1990, p.5.

<sup>②</sup> Daryl G. Press, *Calculating Credibility: How Leaders Assess Military Threats*, Cornell University Press, 2005, pp.15-20.

<sup>③</sup> 王立新:“世界领导地位的荣耀和负担:信誉焦虑与冷战时期美国的对外军事干预”,《中国社会科学》,2016年第2期,第176-203页。

<sup>④</sup> Gregory D. Miller, *The Shadow of the Past: Reputation and Military Alliances before the First World War*, Cornell University Press, 2012, pp.3-51.

<sup>⑤</sup> George W. Downs and Michael A. Jones, “Reputation, Compliance, and International Law”, *The Journal of Legal Studies*, Vol.31, No.S1, 2002, pp. S95-S114.

<sup>⑥</sup> Shing Tang, “Reputation Cult of Reputation and International Conflict”, *Security Studies*, Vol.14, No.1, 2005, pp.34-62.

<sup>⑦</sup> 乔纳森·默瑟等人,运用心理学的归因理论来研究国际声誉形成的问题,并没有涉及其对承诺效力的影响分析。参见 Jonathan Mercer, *Reputation and International Politics*, Cornell University Press, 1996, pp.1-100; Dale C. Copeland, “Do Reputations Matter?” *Security Studies*, Vol.7, No.1, 1997, pp.33-71.

日常生活中可能更加看重承诺者的声誉,从过去的可信度推导未来的可信度。但是,在危机时刻领导人往往并非将声誉作为核心要素,因为声誉只不过是一纸记录,国际政治中的权力与利益才是决策的动力。<sup>①</sup> 国家是否选择履约是在考虑国际情境基础上,相机而动的。由此,声誉并非总是发挥作用,特别是在环境高度不确定时国家领导人并不会去翻阅对方的档案与记录,而是会根据具体情境、就事论事地去评估信号发出者的能力、利益,以此推断其兑现承诺的可能性。<sup>②</sup>

此外,声誉论面临的问题还在于:首先,声誉评价具有相对性,取决于观众的解读,不同观众有不同评价标准与评价结果。例如,泰德·霍普夫(Ted Hopf)发现冷战期间美国从越南撤军时,苏联并不认为这将降低美国的可信度与声誉,但是美国的盟友却可能担心美国声誉受损。<sup>③</sup> 照此推断,当中国发出一个外交承诺信号,有的国家可能会认为这仅仅是虚张声势,而有些国家则可能会认为这是展示决心与捍卫声誉的信号。因此,不同的观众对同一个行为体的声誉评价是多元的。“声誉”归根结底来自大部分人的一致评价,而不是全部人的一致评价。其次,声誉的有效范围是有限的。在一个领域积累的声誉并不能自然推广到其他领域或其他观众。例如,美国如果对墨西哥发出制裁威胁,但是最后因为国内政治原因被迫撤回,那么我们很难说美国对伊朗发出类似信号时,伊朗人会根据美国与墨西哥的经验推论美国是虚张声势。很可能伊朗人并不知道美墨之前的历史记录,何况美墨关系与美伊互动是两码事。第三,声誉解读容易陷入意图推测的无限循环。如果双方都认为信守声誉很重要的,那么他们都会郑重对待,在对信号解读时双方就会陷入“他知道我知道他知道声誉很重要……”的递推循环。恰恰是双方都强调自己在他人心中的声誉时,各自为了捍卫自己认定的声誉,反而会陷入本可避免的冲突。<sup>④</sup>

### 3.2 情绪、认知与信任感

与理性主义和建构主义的分析范式不同,

社会心理学派将情绪和认知视为可信度的两种主要来源,并大量探讨了错误认知引发的承诺不可信难题。认知心理学派的主要代表罗伯特·杰维斯(Robert Jervis)明确指出由于认知局限与不确定性的作用,外交决策者的自我评估与对他国认知之间很容易出现鸿沟,当这些错误知觉被对方再次错误理解后,双方就会陷入扭曲对方意图的螺旋之中。这种错误知觉可以从根本上扭曲对方对承诺可信度的判断。与此类似,政治心理学家黛博拉·拉森(Deborah Welch Larson)发现,国家之间信任难以形成的原因,在于决策者对对方动机与意图的错误知觉。比如,冷战期间的美苏双方正是因为相互错误认知,而错失了诸多信任建立的机会,一步步走向了对抗。<sup>⑤</sup> 中国学者尹继武专门探讨了外交表达中的诚意信号问题,他认为部分国家之间达成的心理上的“虚假”默契对可信承诺信号具有干扰与扭曲作用。当然,那些单方的共识一旦破裂将会放大彼此之间的不信任感,促使双边关系急剧恶化。<sup>⑥</sup> 而实际上,决策者的主观认知与心理情绪之间相互影响,两者共同塑造了观众对承诺者可信度的认知,也塑造了承诺者对观众反应的预期。庄嘉颖和郝拓德(Todd Hall)就认为,在东亚的区域性持久竞争会造成决策者心理上的反复紧张,因为上一个紧张事件可能会导入下一个互动进程中,反复性危机中的心

① Daryl G. Press, *Calculating Credibility: How Leaders Assess Military Threats*, Cornell University Press, 2005, pp.3-15.

② Joe Clare and Vesna Danilovic, "Reputation for Resolve, Interests, and Conflict", *Conflict Management and Peace Science*, Vol. 29, No.1, 2012, pp.3-27.

③ Ted Hopf, *Peripheral Visions: Deterrence Theory and American Foreign Policy in the Third World, 1965-1990*, University of Michigan Press, 1994, pp.5-30.

④ Ganesh Sitaraman, "Credibility and War Powers", *Harvard Law Review*, Vol.127, No.123, 2014, pp.125-126.

⑤ Deborah Welch Larson, "Trust and Missed Opportunities in International Relations", *Political Psychology*, Vol.18, No.3, 1997, p.701.

⑥ 尹继武:“单边默契、信号表达与中国的战略选择”,《世界经济与政治》,2014年第9期,第4-33页;尹继武:“共识的国际战略效应:一项理论性探讨”,《国际安全研究》,2016年第1期,第33-55页;尹继武:“单边默契、权力非对称与中印边界战争的起源”,《当代亚太》,2016年第5期,第33-65页。

理效应作用于领导人和公众两个层次,刺激他们在紧张气氛中孤注一掷。<sup>①</sup>

此外,部分强调情绪因素的学者指出,可信承诺的关键在于自我与他者情绪的共鸣,即释放外交信号要注意情感的表达效果与方式。乔纳森·默瑟(Jonathan Mercer)强调,“情感信念是情感构成或强化了某种信念,这种信念使行为体对事物的确信度已经超越了现有证据本身。”<sup>②</sup>受情绪影响的国家,即便当所有的事实证据都指向一个结论时,也会因情感的存在而对结论表示怀疑。普林斯顿大学助理教授克伦·雅黑-米卢(Keren Yarhi-Milo)在《洞悉敌手:领导人、情报部门与国际关系中的意图评估》一书中将心理学与外交决策中的可信度结合起来。她指出,在信息缺乏时,那些领导人通过私人互动形成的印象,特别是面对面互动中的谈话内容、情感倾向、面部表情、态度、身体语言、话语口气与无意识的反应,都会深刻塑造对可信信号的解读。<sup>③</sup>在她看来,决策时是否相信对方的信号,其实受到自己主观认知结构与个人经验影响。由于存在认知偏见,领导人会故意忽视那些与以前认知不符的信号,即便这些信号是非常昂贵的,同时领导人也会放大那些与其先入为主观念相一致的信息,即决策者只会预测到那些他们期待出现的东西。基于此,她与郝拓德提出了一个识别意图的“生动性命题(vividness thesis)”,即可信度取决于观察者的注意力分布。相对于枯燥、单调的信息,那些醒目的、印象深刻的信息会立刻被关注和重视,进而影响判断。<sup>④</sup>

然而,针对社会心理学的微观分析,其他学者给予了激烈批评。特别是关于国家意图是否可以推断的问题引发了很多争议。<sup>⑤</sup>国家的战略意图虽然并非如米尔斯海默所说是“无法通过经验验证”的,<sup>⑥</sup>但国家领导人的确很难准确地传达自身意图和承诺。按费伦的解释,意图不确定难题反映在外交政策领域,就是一国领导人难以有效地向对手传达何为自己的核心利益。<sup>⑦</sup>通过言语宣示可能被对方视为廉价的欺骗,而其他有成本的信号又会导致国内政治方面的风险和困难,甚至形成“承诺陷阱”。<sup>⑧</sup>心理

学的分析过分看重领导人的个人经历与印象,将外交互动与个人互动混合在一起,难以解释结构性与进程性的因素对可信承诺产生的影响。

## 四、结 语

通过全面梳理,我们总结了可信承诺问题的不同分析视角,加深了我们对可信承诺的发生机制、产生条件与变迁动力的理解,也有助于更好地改进现实中的外交策略,提升塑造他国战略意图的能力。但不可忽视的是,主流学界对外交承诺的分析依然存在诸多不足,尚未存在一个统一和综合性的分析框架,把各种分析范式的特长整合起来。所谓不破不立,在建构新框架之前,我们必须正视当前外交承诺理论存在的缺失与不足,最后总结为两点。

首先,忽略时间对承诺效力的影响。时间与可信承诺之间的关系是复杂的。作为过滤器,时间观念影响政策过程中的信息收集与处理。承诺主体无法回避时间对可信认知与行动

① [新加坡]庄嘉颖、[英]郝拓德:“反复性紧张局势的后果研究:以东亚双边争端为例”,《世界经济与政治》,2014年第9期,第50-74页。

② Jonathan Mercer, “Emotional Beliefs”, *International Organization*, Vol. 64, No. 1, 2010, pp. 1-31.

③ Keren Yarhi-Milo, *Knowing The Adversary: Leaders, Intelligence, and Assessments of Intentions in International Relations*, Princeton, Princeton University Press, 2014, pp. 18-20.

④ Todd Hall, Keren Yarhi-Milo, “The Personal Touch: Leaders’ Impressions, Costly Signaling, and Assessments of Sincerity in International Affairs”, *International Studies Quarterly*, Vol. 56, No. 3, 2012, pp. 560-573.

⑤ 黄栋,“认知结构平衡理论视角下的三边关系研究”,《太平洋学报》,2012年第2期,第21-30页。

⑥ John J. Mearsheimer, “The Gathering Storm: China’s Challenge to US Power in Asia”, *The Chinese Journal of International Politics*, Vol. 3, No. 4, 2010, p. 383.

⑦ James D. Fearon, “Signaling Foreign Policy Interests: Tying Hands versus Sinking Costs”, *The Journal of Conflict Resolution*, Vol. 41, No. 1, 1997, p. 69.

⑧ 可置信的承诺在信息传递过程中可能事与愿违,造成“承诺陷阱”,使可置信的威慑失效。Scott D. Sagan, “The Commitment Trap: Why the United States Should Not Use Nuclear Threats to Deter Biological and Chemical Weapons Attacks”, *International Security*, Vol. 24, No. 4, 2000, pp. 97-105.

的约束与压力,外交政策也概莫能外。有学者归纳了普遍适用的时间策略菜单,包括延迟和等待、加速进程、最后通牒、抓住时机、强调历史传统、自称为时已晚等。除了事前与事后的时间差问题,可信承诺的达成也是一个渐进性过程,时间投入与战略耐心是必要的。<sup>①</sup> 在卢米斯(Burdett A. Loomis)看来,时间是理解政治和政策制定的关键。<sup>②</sup> 其次,缺乏整合发射信号与接收信号的互动框架。大部分信号理论关注信号发出者的印象投射与信息传递策略。然而,这样的假设有一个隐含逻辑:对方会按照自己预设

的逻辑行事,即双方对信号传递的规则理解是一致的。但是,信号接收方误解对方信号的案例比比皆是。承诺的达成是一个反复互动的复杂过程,需要双方的多轮博弈。杰维斯曾指出发射信号与接受信号是一个难以分割的整体,但出于研究便利他却不得不将两者分开讨论。<sup>③</sup> 从学术创新角度看,如何整合承诺表达与信号解读的互动分析,将两者放在同一个逻辑架构之中,是未来研究的难点与重点。

编辑 邓文科

## A Review of Credible Commitments in International Politics

CAO Dejun<sup>1</sup>

(1. Peking University, Beijing 100871, China)

**Abstract:** In an anarchic international society, how and when do decision-makers signal credible commitments, and what are their strategic intentions are always important topics in diplomatic studies. A review of relevant literature reveals three main approaches of credible commitment research. Rationalism approach includes deterrence theory, audience cost theory and strategic mortgage theory, which focuses on cost-benefit framework, also underlines that clear and costly signals will help to enhance the credibility of diplomatic commitments. Cultural constructivism, however, emphasizes the social context of commitment, and points out that credibility depends on the social impressions resulted from discourse communication, cultural norms and interactive practice. Whereas, social psychology highlights that subject's attributes and psychological dispositions deeply influence mutual trust in social interactions, emphasizing the psychological perception, emotional transmission and reputation evaluation mechanism at the micro-level. On the whole, the existing literature deepens our pluralistic understanding about conditions and logics of signaling diplomatic commitments, while a comprehensive analytic framework is still in need to integrate the signal-senders logic and signal-receivers logic, and we also need to pay more attention to the importance of spatial and temporal factors in credible commitments.

**Key words:** strategic assurance; costly signal; reputational effect; everyday politics

<sup>①</sup> Christopher Pollitt, *Time, Policy and Management*, Oxford University Press, 2008, p.15.

<sup>②</sup> Burdett A. Loomis, *Time, Politics and Policies: A Legislative Year*, University Press of Kansas, 1994, pp.168-170.

<sup>③</sup> Robert Jervis, *The Logic of Images in International Relations*, Princeton University Press, 1970, pp.1-10; Robert Jervis, *Perception and Misperception*, Princeton University Press, 1976, pp. 43-46.

国家海洋局 主管  
中国太平洋学会 主办



太平洋学报  
(1993年创刊·月刊)  
2017年10月 第25卷 第10期

PACIFIC JOURNAL  
(Monthly·Publication Since 1993)  
No.10 October 2017, Vol.25

编辑出版 《太平洋学报》编辑部  
地址 北京海淀区大慧寺路8号  
邮编 100081  
编辑部电话 010-68575728  
邮箱 taipingyangxuebao@vip.163.com

**Editor and Publisher** Pacific Journal  
**Address** 8 Dahuisi Street, Haidian District, Beijing,  
China Post Code 100081  
**Tel** 010-68575728  
**E-mail** taipingyangxuebao@vip.163.com

编辑部主任 潘峰  
编辑 龚婷 李亚 邓文科 刘新平  
发行 编辑部  
出版 海洋出版社  
印刷 北京朝阳印刷厂有限责任公司  
国内总发行 北京报刊发行局

**Director** PAN Feng  
**Editor** GONG Ting LI Ya DENG Wenke LIU Xinping  
**Circulation** Editorial Department  
**Publisher** China Ocean Press  
**Printer** Beijing Chaoyang Printing Co., Ltd  
**Distributor** Beijing Bureau for Distribution of  
Newspapers and Journals

订购处 全国各地邮局  
国外总发行 中国国际图书贸易总公司  
(北京399信箱, 邮编: 100044)

**Domestic** All Local Post Offices in China  
**Foreign** China International Book Trading Corporation  
P.O.Box399, Beijing 100044, China

刊号: ISSN 1004-8049  
CN11-3152/K  
国内邮发代号: 82-873  
国际邮发代号: M5271

定 价: 38元  
HK\$40  
US\$40



ISSN 1004-8049

