

国际政治科学

QUARTERLY JOURNAL OF INTERNATIONAL POLITICS

主 编 孙学峰

执行主编 漆海霞

副 主 编 李 莉

学术顾问 阎学通

编辑委员会（按姓氏汉语拼音排序）

曹 玮 国际关系学院

陈玉聘 复旦大学

刁大明 中国人民大学

高 程 中国社科院亚太院

刘 丰 南开大学

李 巍 中国人民大学

庞 珣 清华大学

齐 皓 北京外国语大学

史志钦 清华大学

唐晓阳 清华大学

王日华 西安外事学院

汪卫华 北京大学

吴文成 外交学院

徐 进 中国社科院世经政所

邢 悦 清华大学

谢 韬 北京外国语大学

杨 原 中国社科院世经政所

张清敏 北京大学

赵可金 清华大学

周方银 广东外语外贸大学

周建仁 北京语言大学

郑维伟 清华大学

编 辑 部 李 辰 常 洁

责任编辑 刘 俊 张 昕

《国际政治科学》(Guoji Zhengzhi Kexue) 季刊

2021 年 第 6 卷 第 4 期 (总第 24 期) 2021 年 10 月

主管单位	教育部	出版单位	清华大学出版社有限公司
主办单位	清华大学	地 址	北京市海淀区清华大学学研大厦 B 座期刊中心
编辑单位	清华大学国际关系研究院 《国际政治科学》编辑部	邮 编	100084
电 话	(010) 62798183	电 话	(010) 83470504
传 真	(010) 62771410	印刷单位	北京地大彩印有限公司
投稿邮箱	cjip@mail.tsinghua.edu.cn	发 行	公开发行 邮发代号 80-899
网 址	http://qjip.tsinghuajournals.com	订 阅	(010) 83470506
		定 价	35 元

目次

CONTENTS

编者寄语

美国与盟友的关系非冷战化 (III)

大国经济竞争策略的选择机制 (1)

肖 河 潘 蓉

权力转移中的地位承认 (41)

王梓元

外交决策中的风险偏好:概念与形成 (77)

苏若林

员工结构会影响国际组织决策吗? (106)

陈胤默 张 明

汉末与后罗马体系中的趋同演化 (142)

叶成城

国际关系预测

中美双边合作空间进一步缩小 (180)

2021 年匿名评审专家学者名单..... (187)

《国际政治科学》2021 年总目次 (188)



美国与盟友的关系非冷战化

阎学通

学界对于世界是否已进入“新冷战”形成两种对立的观点。一种认为当下形成的中美竞争就是“新冷战”，另一派则认为当下的中美竞争没有美苏竞争的冷战性质。2021年9月，美国、英国和澳大利亚建立三国安全伙伴关系(AUKUS)，导致法国以召回驻美和驻澳大使进行抗议。由于此类事情在冷战时期是不会发生的，这从侧面表明当前的国际秩序不是“新冷战”。

为了遏制中国的崛起，拜登政府将美印日澳四方安全对话(QUAD)从副部级提升至领导人峰会级别，如今又成立AUKUS。这看上去和冷战时期遏制苏联的同盟战略思路相同。美英两国决定向澳大利亚提供核动力潜艇技术，帮助澳大利亚建造核动力潜艇，从而加强美国所领导的同盟在亚太的军事力量。有了美英协助建立核动力潜艇的机会，澳大利亚就单方面取消了与法国达成的价值几百亿美元的建造12艘常规动力潜艇的协议。美英澳三方在讨论这项合作时，不与法国做任何沟通。当法国政府得知这一信息后，谴责美国从其背后捅刀子，谴责澳大利亚背信弃义，并决定召回法国驻美和驻澳大使。虽然事后拜登向法国总统马克龙表示歉意，使冲突得到一定程度的缓解，但此事仍表明美国的同盟关系与冷战时期大为不同。

第一，美国军事同盟战略中夹杂的商业利益考虑增加，盟友对美国军事保障的信任下降。特朗普政府将美国的同盟关系视为镖局与客户的关系，要盟国为美国的军事保护付费。拜登政府试图恢复美国与盟友的传统关系，虽然建立AUKUS的首要动因是战略考虑，但其中夹杂商业利益考虑也是明显的。这虽与特朗普想将军事同盟商业化的思路不同，但同盟战略兼顾商业利益的做法却不同于冷战时单纯战略目的的同盟战略。随着美国的同盟战略更多地考虑经济收益，美国与盟友的利益冲突就必然增加。与此同时，美国盟友对美国军事保护决心的猜疑也会上升。现在，多数美国盟友并不面临着直接的战争危险，需要美国在关键时刻出手相救的心理也不紧

迫。拜登政府从阿富汗的仓促撤军,已经使美国的盟友对美国军事能力和决心的怀疑上升,突然又发生破坏法澳潜艇交易的事件,这使美国的盟友们更加怀疑美国保护盟友的诚意。

第二,美国及其盟友都把意识形态当手段而非战略目标。冷战时期,美国将在全球拓展意识形态作为战略竞争目的,除少数同盟之外,绝大多数同盟都明确将向外推行西方政治制度作为目标。冷战后,美国全球化战略的两大目标之一就是在全球推行民主化(另一目标是推行市场化)。如今,美国的战略目标是防止失去世界主导地位,以价值观为基础的同盟已经不再把推行西方政治制度作为战略目标,而只不过是将其作为维持同盟的一个手段。由于美国及其盟友都不再把推行共同价值观作为真实目的,因此结盟者都不排斥采取与意识形态对立国家进行战略合作的政策。拜登政府提出与中国该对抗的对抗、该竞争的竞争、该合作的合作。美国自己都不愿全面断绝与中国的合作,其盟友就更不会放弃在某些领域与中国合作的政策。盟国与共同遏制对象国进行合作,并公开互称对方为合作伙伴,如中法、中德和中韩,这在冷战时期是没有的。

第三,美国与盟友互无诚信,违背承诺见怪不怪。美英澳背着法国协商以三方核潜艇协议取代法澳常规潜艇协议,这不仅是美国不讲诚信,英澳两国也同样不讲诚信。澳大利亚不仅没有歉意,还对法国理直气壮地说,这是其维护国家利益的权利。随着民粹主义领导人越来越多地出现在国际舞台上,不履行国际承诺、言而无信的现象日渐成为一种新的国际潮流。特朗普是这个潮流的典型代表,但他并非个例。如今,大国及其盟友们越来越多地信奉说谎和造谣是重要的战略手段,不仅用谎言和谣言应对敌手,也用来对付盟友。冷战时期,大国的同盟都是公开宣布其所针对的战略竞争者的,而如今参与美国遏制中国战略的美国盟友们都否认参与的目的是遏制中国。QUAD 和 AUKUS 明明是为遏制中国而成立的,但其成员国日本、澳大利亚、印度、英国甚至美国自己都公开讲无意遏制中国。事实是,他们并非无意遏制中国,而是无意为盟国的安全承担任何责任。

第四,美国的核心盟国数量减少,二等盟国偏好战略对冲。冷战时期,美国同盟国中也有核心与非核心成员的区别,但这种区分主要取决于盟国的实力强弱。而如今,美国以追随紧密程度作为核心和非核心盟国的判断

标准,于是只剩下英国、日本和澳大利亚三国,连加拿大是否属于核心盟国都是个问题。德国、法国、意大利仅属于传统盟国而非核心成员。由于美国的战略从全球向东亚收缩,因此远离东亚的盟国对于美国来讲其战略价值大幅下降。美国不再把这些盟国视为核心盟友,使越来越多的美国盟友产生二等盟友的感觉。欧洲理事会主席米歇尔认为,美国根本没有将欧洲视为盟友,而是随心所欲的抛弃和利用。欧盟委员会主席冯德莱恩认为,美英澳需要给欧盟一个合理的解释,美英澳对法国的举动让人无法接受。在核心圈之外的盟国自知难以从美国得到优惠政策,因此普遍在中美之间采取对冲战略。采取这种战略的结果是,美国更加不信任和不倚重他们。冷战时期,美苏的盟友中有采取不结盟战略的,但鲜有采取对冲战略的。不结盟是在超级大国对抗时不选边,而对冲则是在超级大国对抗时根据不同问题分别选两边。采取对冲战略的美国盟友不可避免地某些问题上支持中国、反对美国,由此必然进一步增加他们与美国的利益冲突。

法国以召回驻美和驻澳大使抗议美澳的背叛行为,不过是上述美国同盟非冷战化趋势的一个案例。今后此种事例还会发生。鉴于当下国际秩序的性质是不安的和平而非冷战,因此这些变化趋势将会得到强化。在不安的和平秩序里,大国之间发生直接战争的可能性很小,俱乐部式的同盟主要是用来维护国际地位的,而非应对战争的,由此美国同盟的可靠性和凝聚力都呈下降之势。

由于俱乐部式的同盟效率不高,美国将会不断地建立此类同盟以量充质,这也是个非冷战的特点。拜登政府外交团队深受自由制度主义思想的影响。自由制度主义者迷信国际机制的作用,当一个机制不起作用时,就再建立一个新机制;当几个机制都不起作用时,就想利用多个机制的联系发挥作用。冷战后,全球治理机制越来越多就是典型案例。如今,拜登政府认为印度的三心二意使 QUAD 不能发挥有效遏制中国的作用,于是又建 AUKUS 作为遏制中国的多边核心机制。虽然拜登的小多边俱乐部战略给中国崛起增加了新的压力,但这种战略的效率较低,难以实现遏制目的,因为当下决定中国崛起成败的不是外部因素,而是内部因素。

大国经济竞争策略的选择机制^{*}

肖 河 潘 蓉

【内容提要】 在中美经济博弈激化的当下,大国经济竞争已成为国际关系中最突出的现象,然而现有研究尚未建立有效识别不同策略和样态的分析框架,遑论解释大国经济竞争之间的差异及其影响机制。本文基于经济竞争策略的既有发现,更清晰地定义了经济竞争,提取出策略目标和成本两个维度,分别指示改变对手行为预期的高低和有无绝对收益,并据此构建出大国经济竞争策略的分类矩阵。在分类基础上,本文尝试进一步解释大国在经济竞争中的策略选择机制,指出国家间关系的行为约束性和竞争关系的集中度会影响国家对竞争策略的收益/风险判断。行为约束性越强,对方利用经济力量的手段越受限,威胁感知就越弱,一国就越能容忍行为导向策略的“拖延”风险;竞争的集中度越高,赢得相对收益的价值就越大,一国就越能容忍高成本策略的“第三国渔利”风险。经济竞争的案例分析综合展示了国家间关系的行为约束性和竞争关系的集中度如何塑造策略变化,揭示了经济竞争的样态差异。研究对当前中美经济博弈的启发是,中国有能力塑造与美国竞争、在激烈竞争的同时维持相当水平的经济联系。

【关键词】 大国竞争 经济竞争 中美关系 经济战 美日贸易摩擦

【作者简介】 肖河,中国社会科学院大学国际关系学院副教授,中国社会科学院世界经济与政治研究所副研究员。

电子邮箱:xiaohel1987pku@163.com

潘蓉,中国社会科学院大学日本研究系博士研究生。

电子邮箱:panrong@cnipr.com

^{*} 本文得到国家社会科学基金青年项目“大国经济竞争的策略选择研究”(项目批准号:21CGJ002)的资助。感谢《国际政治科学》匿名评审专家提出的宝贵意见,文中纰漏由笔者负责。

一、大国的经济竞争时代及其理论问题

2020年的美国总统大选更迭了美国的政权,然而这无助于降低中美经济竞争的烈度。拜登“服务于美国中产阶级”的国际经济政策不仅没有放松特朗普时期的加征关税和对华经济制裁,还建立起“打通内政外交隔阂”的经济竞争决策机制。^①如果说中美竞争是当今国际政治中最重大的事件,那么经济竞争可谓其主轴。在这一背景下,对于大国关系研究而言,理解经济竞争的机制格外重要。

在2018年以前,学界主要关注大国政治安全竞争的经济成本而非经济竞争策略。这类研究有两大议题:其一,守成大国能否调整政治安全策略、逆转可用经济资源的衰退趋势、保持大国间优势^②,能否防止崛起大国“搭便车”,让后者成为分担国际公共产品成本的“负责任大国”^③?其二,崛起大国能否避免内外因素扰乱经济资源的增长势头、取得大国间优势?这里的内因是指主动战略透支^④,外因是指竞争大国的有意诱导,包括挑起争夺安全盟友和军备建设的竞赛^⑤、催生资源错配和经济低效^⑥,或者要求提供“过

① Karen DeYoung, “Biden’s NSC to Focus on Global Health, Climate, Cyber and Human Rights, as Well as China and Russia,” *The Washington Post*, January 8, 2021, https://www.washingtonpost.com/national-security/biden-nsc-covid-climate-cyber-china/2021/01/08/85a31cba-5158-11eb-83e3-322644d82356_story.html, 访问时间:2021年2月20日。

② Paul L. MacDonald and Joseph M. Parent, “Graceful Decline? The Surprising Success of Great Power Retrenchment,” *International Security*, Vol. 35, No. 4, 2011, pp. 9-10.

③ 根据约瑟夫·奈的理论,如果守成大国不能说服崛起大国,全球治理将陷入“金德尔伯格陷阱”。参见 Joseph S. Nye, “The Kindleberger Trap,” *The Project Syndicate*, January 9, 2017, <https://www.project-syndicate.org/commentary/trump-china-kindleberger-trap-by-joseph-s-nye-2017-01?barrier=accesspaylog>, 访问时间:2021年2月20日。

④ 时殷弘:《传统中国经验与当今中国实践:战略调整、战略透支和伟大复兴问题》,载《外交评论》,2015年第6期,第57—68页。

⑤ Yang Yuan, “Escape both the ‘Thucydides Trap’ and the ‘Churchill Trap’: Finding a Third Type of Great Power Relations under the Bipolar System,” *The Chinese Journal of International Politics*, Vol. 11, Issue 2, 2018, pp. 198-200.

⑥ 冯维江、张斌、沈仲凯:《大国崛起失败的国际政治经济学分析》,载《世界经济与政治》,2015年第11期,第4—35页。

多”的公共产品、制造“大国责任陷阱”^①。这些研究重视大国策略互动和经济资源消长,但关注点更多是竞争的经济成本而非经济竞争的策略。其视角是:一国的竞争策略会引发对手的政治安全反应,再以此间接影响其资源分配和经济表现。

2018年的“特朗普经济攻势”改变了大国竞争的形态。守成大国动用经济手段,直接妨碍崛起大国的经济积累。^②美国的国际经济政策人所共见,但其策略性质仍存争议。一者是“变革论”,主张美国彻底改变了经济策略,转向排他性的市场分割和技术控制,主动破坏过去一手缔造的全球分工网络、商业供应链条和国际统一市场^③,以“双输”策略长期打击中国。二者是“深化论”,主张美国仍在追求与民粹主义诉求相反的“更高水平”的自由贸易。^④三者是“折中论”,主张美国对华经济竞争策略是在全面拒斥和全面接触之间的“规锁”,旨在以非中性规则约束中国,将后者的经济实力控制在无法挑战美国的范围内。^⑤从策略互动角度而言,美国的政策转向又是对其他国家经济竞争策略的反应,其试图用贸易限制来予以抵消和“纠正”。^⑥

上述观点均直接或间接讨论了大国经济竞争的“一种”策略,而没有充分归纳可能策略的集合,遑论分析策略之间的区别和转换。在大国经济竞争的经验研究中,这一缺陷反映为不加定义地使用经济战、贸易战等概念,无法准确把握经济竞争的性质和程度。例如,如果将20世纪80—90年代的

① 樊幸丹:《中国如何避免掉入“大国责任”陷阱》,载《中国经贸》,2011年第6期,第22—23页。

② 高程:《中美竞争视角下对“稳定发展中美关系”的再审视》,载《战略决策研究》,2018年第2期,第14—25页。

③ 李巍、李屿译:《解析美国对华为的战争——跨国供应链的政治经济学》,载《当代亚太》,2021年第1期,第4—45页。

④ 管传靖:《霸权异化与贸易政策的选择》,载《世界经济与政治》,2020年第2期,第123—154页。

⑤ 张宇燕、冯维江:《从“接触”到“规锁”:美国对华战略意图及中美博弈的四种前景》,载《清华金融评论》,2018年第7期,第24—25页。

⑥ 翟东升、宁南山、赵云龙:《欧盟产业发展停滞的结构主义政治经济学分析》,载《世界经济与政治》,2018年第8期,第128—155页;雷少华:《超越地缘政治——产业政策与大国竞争》,载《世界经济与政治》,2019年第5期,第131—154页;夏立平、祝宇雷:《战略竞争背景下美国对华贸易威慑分析》,载《美国研究》,2020年第1期,第9—26页。

日美贸易摩擦称为贸易战^①,就可能高估其对抗性,而没有注意到日本没有采取贸易报复措施^②。如果用经济战来定义日美经济竞争,虽然可以容纳贸易之外的更多内容^③,但可能导致将差异颇大的美日与美苏经济竞争混为一谈。在更广泛的大国战略竞争中,则更少有人细致考察大国的竞争态势与特定经济策略的关系。在因变量一端普遍存在的是简单的二分法或者是同一策略在程度上的起伏变化,例如是发起经济打压还是不打压,打压强度是增强或是减弱。在自变量一端,则多是立足中美综合实力或者产业能力对比或者国内政治。这种单维度的分析不能充分解释从1945年至今大国经济竞争关系之间的样态差异。例如,当前中美力量的差距远远小于1945年时的苏美差距,但当前美国的竞争策略却大为温和;而即使在日美贸易冲突的顶峰,即日本GDP超过美国GDP的70%的20世纪90年代中期^④,两国的“体制摩擦”也没有催生全面关税战或者多边出口管制。在中美经济竞争激化而且复杂化的当下,用一个统摄性的概念框架来理解大国的经济竞争变得更有必要,非如此不足以妥善回答中美经济竞争属于何种性质、与其他大国间经济竞争有何异同、未来将走向何方、中国又该如何应对等现实问题。基于此,本文尝试在国际关系研究的范畴内回答,哪些因素影响了大国的经济竞争策略、塑造了大国的经济竞争样态。

二、大国经济竞争的文献回顾

对大国经济竞争策略的研究源远流长,进入“大国无战争”的核时代后,

① 归泳涛:《日本与中美战略竞争——贸易战、科技战及印太战略》,载《国际论坛》,2020年第3期,第3—18页。

② 贸易摩擦是单向施加贸易限制,贸易战则至少存在一轮对初始贸易限制的报复,该定义参见 John A. C. Conybeare, *Trade Wars: The Theory and Practice of International Commercial Rivalry*, New York: Columbia University Press, 1987。

③ 例如樊勇明、贺平:《经贸摩擦与大国崛起——日美经济战对中国的启示》,载《日本学刊》,2006年第3期,第99—110页。

④ 1994年时该比例约为67.3%,1995年为71.2%。参见“GDP (current US\$)—Japan, United States,” World Bank, <https://data.worldbank.org/>,访问时间:2021年5月29日。

其意义更加凸显。第二次世界大战结束以来,国际关系学界分别从经济战、贸易限制和经济合作三个角度研究了大国的经济竞争策略。

(一) 经济战:经济竞争策略的性质区分

在大国战争时代,“经济战”(economic warfare)的内涵与当今大相径庭。几个世纪内,这一研究的核心问题都是如何在战争中削弱对手军事力量的经济基础,进而获胜或使对手屈服。这当然涉及如何“合法”切断对手的外部经济联系,但是更重要的手段还是直接摧毁对手的经济,例如劫掠和战略轰炸。^① 经济战研究的转折点是1945年后,由于核时代和冷战的到来,在和平状况下削弱对手经济开始成为首要议题。^② 对于这一转向,戴维·鲍德温(David Baldwin)概括得最为精妙:“用飞机轰炸图书馆不是文化战争,打击核反应堆也不是核战争。”暴力打击对手经济不再可能,用经济手段实现目标成为核心主题。^③

概念转向后,经济战研究又有分化,这是因为此种经济策略有两种性质:其一可以削弱对手实力,其二可以迫使对手为了避免更大损失而妥协。一者认为上述两种性质的策略都属于经济战,将其定义为“为了增强一国的相对经济、军事或政治地位而有意识地采取的对国际经济关系的干预”^④,或者突出第二种性质,强调经济战是“为了给其他国家施加压力而采取的会造成或者威胁造成损失的经济手段”^⑤。另一者则主张,以削弱力量为目的的经济策略和以施压为目的的经济策略存在本质差异,并将后者称为“经济强

① Tor E. Forland, “The History of Economic Warfare: International Law, Effectiveness, Strategies,” *Journal of Peace Research*, Vol. 30, No. 2, 1993, pp. 151-162.

② Neill H. Alford, *Modern Economic Warfare: Law and the Naval Participant*, Washington, D. C.: US Government Printing Office, 1967, p. 1.

③ David A. Baldwin, *Economic Statecraft*, Princeton: Princeton University Press, 1985, p. 36.

④ Robert L. Allen, “State Trading and Economic Warfare,” *Law and Contemporary Problems*, Vol. 24, No. 2, 1959, p. 259.

⑤ Thomas Schelling, *International Economics*, Boston: Allyn and Bacon, 1958, p. 487.

制”(economic coercive)以示区别。迈克尔·马斯坦杜诺(Michael Mastanduno)最为全面地归纳了这一概念分化。他将一国针对另一国的经济策略分为三种,分别是“议题联系”(tactic linkage)、“战略禁运”(strategic embargo)和经济战。“议题联系”是用经济奖励和惩罚来改变对手行为。“战略禁运”和经济战则均旨在削弱对手的实力,不过前者仅限制“于军事能力有直接或特殊贡献”的贸易,后者则针对一切贸易。^① 后两者也可分别称为选择性经济战和全面经济战。^②

为了更清楚地区分两种性质的经济策略,后续研究也将两者分别称为“经济强制”和“经济遏制”(economic containment)。^③ “经济强制”或者说“制裁”(sanction)是用经济手段“影响对方的行为,包括信念、态度、看法、期望、情感和习性”。^④ “经济遏制”是“在不说服对方决策者的情况下改变其国家能力”。^⑤ 简言之,经济竞争策略有两种性质:一是行为导向(behavior-oriented),旨在改变对手的做法;一是资源导向(resource-oriented),旨在削弱对手的经济能力。

(二) 贸易限制:经济竞争策略的得失分析

贸易限制历来是大国经济竞争的重要工具,但是动用该手段需要满足一系列基本得失条件。在不考虑其他动机的情况下^⑥,一国实施贸易限制的

① Michael Mastanduno, “Strategic of Economic Containment: US Trade Relations with the Soviet Union,” *World Politics*, Vol. 37, Issue 4, 1985, pp. 507-509.

② John McIntyre, “East-West Technology Transfer Policy: Competing Paradigms in Resolving Trade and Strategy Interest Conflicts,” *Defense Analysis*, Vol. 2, No. 1, 1986, pp. 121-150.

③ Dong Jung Kim, “Economic Containment as a Strategy of Great Power Competition,” *International Affairs*, Vol. 95, No. 6, 2019, p. 1424.

④ David A. Baldwin, *Economic Statecraft*, Princeton: Princeton University Press, 1985, p. 32.

⑤ Richard J. Ellings, *Embargoes and World Power: Lessons from American Foreign Policy*, Boulder: Westview, 1985, p. 3.

⑥ 例如,国家可能为了照顾个别利益集团而采取不利于总体福利的贸易限制,参见 Gene M. Grossman and Elhanan Helpman, “Trade Wars and Trade Talks,” *Journal of Political Economy*, Vol. 103, No. 4, 1995, pp. 675-708.

底线是预期为目标国带来经济损失,通常,还要求对目标国的损害大于自身损失,否则就可能丧失竞争意义上的合理性。^① 由于贸易限制的得失并非直观可见,相关决策依赖于贸易理论的指导。

在 20 世纪 70 年代前,除了不对称场景之外,主流贸易理论并不认为国家可能通过贸易限制增进自身福利。^② 如果大国与小国相互施加贸易限制,那么大国确实可能获得比自由贸易更佳的结果。^③ 但在大国之间,报复将会轻易抵消贸易限制的收益。因此,大国间贸易战通常呈现为“保护主义—对手报复—恢复合作”的循环。^④ 要想以此获得相对收益,需要符合更苛刻的条件:其一,贸易限制对象应是目标国无法高效生产的“非竞争品”(non-competitive imports)或者说“瓶颈产品”(bottleneck goods);^⑤其二,目标国无法找到替代性贸易伙伴获取补偿。^⑥ 在工业时代,这一般意味着贸易限制的发起国与目标国存在相当的技术差距,同时还要确保其他大国采取类似限制。

20 世纪 70 年代,国际贸易理论指出国家可以通过市场保护在国际垄断竞争市场上实现利润转移,大国间“损人利己”的经济策略在理论上成立。^⑦ 这些新发现称为“战略贸易理论”(strategic trade theory),有两个主要分支。

① H. Peter Gray and Roy Licklider, “International Trade Warfare: Economic and Political Strategic Considerations,” *European Journal of Political Economy*, No. 1, Vol. 4, 1985, p. 564-565.

② 参见 Klaus Stegemann, “Policy Rivalry among Industrial States: What Can We Learn from Models of Strategic Trade Policy?” *International Organization*, Vol. 43, No. 1, 1989, p. 73.

③ Harry G. Johnson, “Optimum Tariffs and Retaliation,” *Review of Economic Studies*, Vol. 21, Issue 2, 1953, pp. 142-153.

④ John A. C. Conybeare, *Trade Wars: The Theory and Practice of International Commercial Rivalry*, New York: Columbia University Press, 1987.

⑤ H. Peter Gray and Roy Licklider, “International Trade Warfare: Economic and Political Strategic Considerations,” *European Journal of Political Economy*, No. 1, Vol. 4, 1985, pp. 565-566; Michael Mastanduno, “Strategic of Economic Containment: US Trade Relations with the Soviet Union,” *World Politics*, Vol. 37, Issue 4, 1985, p. 509.

⑥ Dong Jung Kim, “Realists as Free Traders: The Struggle for Power and the Case against Protectionism,” *International Affairs*, Vol. 94, No. 6, 2018, p. 1277.

⑦ Jing Linbo, “The Development of the Strategic Trade Policy and Its Application in China,” *The Chinese Economy*, Vol. 50, No. 2, 2017, p. 98.

一是“布兰德尔—斯彭塞利润转移模型”(Brander-Spencer Profit Shifting Model),指出国家的可信补贴可帮助企业赢得双寡头下的数量竞争,获取对方的部分垄断利润,且数额足以超过补贴。^①除补贴外,国家鼓励扩大市场份额的激励机制也能产生同类作用。^②其二是“克鲁格曼模型”(Krugman Model),指出随着科技创新,工业品的竞争已变为不完全竞争,并存在突出的规模经济效应。国家可以市场保护支持有正外部性的产业,增进总体福利。^③

战略贸易理论强调高度重视具有零和博弈性质的市场份额。这使得大国经济竞争与政治和安全关系大幅趋近,各国均展现出对经济(市场)权力最大化策略的青睐。^④这一理论革命重估了贸易限制的得失,显著拓宽了大国经济竞争的可用策略。

(三) 经济合作：经济竞争策略的体系环境

经济竞争往往意味着减少和阻止经济接触^⑤,亦即经济合作的“背面”。对于经济合作为何时而成立、时而受阻,先行研究的焦点视角逐步从合作行为本身转向行为体置身的体系环境。詹姆斯·费伦(James Fearon)最早将合作拆分为“讨价还价”(bargaining)和“落实”(enforcement)两阶段。在第一阶段,激发不合作行为的是绝对利益分配和相对收益;在第二阶段,激发

① James A. Brander and Barbara J. Spence, "Export Subsidies and International Market Share Rivalry," *Journal of International Economics*, Vol. 18, Issue 1-2, 1985, pp. 83-100.

② Douglas A. Irwin, "Mercantilism as Strategic Trade Policy: The Anglo-Dutch Rivalry for the East India Trade," *Journal of Political Economy*, Vol. 99, No. 6, 1991, pp. 1296-1314.

③ Paul R. Krugman, "Import Protection as Export Promotion: International Competition in the Presence of Oligopoly and Economies of Scale," in Henryk Kierzkowski, ed., *Monopolistic Competition and International Trade*, Oxford: Clarendon Press, 1984, pp. 180-193.

④ Samuel P. Huntington, "Why International Primacy Matters," *International Security*, Vol. 17, No. 4, 1993, pp. 68-83.

⑤ Dong Jung Kim, "Realists as Free Traders: The Struggle for Power and the Case against Protectionism," *International Affairs*, Vol. 94, No. 6, 2018, p. 1270.

不合作行为的是承诺不可信与欺骗。^① 随后,费伦指出自由制度主义者在试图抑制竞争时往往过于重视解决承诺,经验研究实际上显示出国家特别是大国很少蓄意欺骗,因为承诺本身就蕴含着国内政治偏好。^② 国家是否合作的关键是如何克服收益分配上的分歧;如果不能解决,承诺越可信,经济合作的难度反而越大。^③

国家对相对收益的担忧是它们无法就收益分配达成共识的关键。其一,从重复博弈的角度看,一国在经济合作中的总体效用 U 不仅包括个人的策略收益 V ,还需要考虑对方的收益 W ,而决定 W 权重的是一国对相对收益的敏感度 k 。当敏感度为负向时,一国的合作效用就是 $U = V - kW$ 。如果 k 足够大,一国的合作效用可能会低于不合作,这会恶化博弈环境,造成僵局。^④ 其二,从连续博弈的角度看,相对收益问题会更加严重。罗伯特·鲍威尔(Robert Powell)指出,将国家间合作视为一次博弈结果不会改变之后博弈条件的重复博弈,等于是说“一次争霸战争的结果不会影响下一次争霸战争”。事实与此相反,累积的收益差距可能显著恶化一方的博弈条件,导致其无法报复对方的不合作,甚至使后者能够发动原本非理性的战争。^⑤ 这就是所谓“折现率”(discount rate)问题。^⑥

体系环境能够显著影响国家对经济合作中相对收益的敏感度。相对收

① James D. Fearon, "Bargaining, Enforcement, and International Cooperation," *International Organization*, Vol. 52, Issue 2, 1998, pp. 269-305.

② Robert D. Putnam, "Diplomacy and Domestic Politics: The Logic Two-Level Games," *International Organization*, Vol. 42, No. 3, 1988, p. 428.

③ Fearon, "Bargaining, Enforcement, and International Cooperation," pp. 286-287.

④ Joseph M. Grieco, "Realist Theory and the Problem of International Cooperation: Analysis with an Amended Prisoner's Dilemma Model," *The Journal of Politics*, Vol. 50, No. 3, 1988, pp. 607-610; Duncan Snidal, "Relative Gains and the Pattern of International Cooperation," *American Political Science Review*, Vol. 85, No. 3, 1991, p. 708.

⑤ Robert Power, "Absolute and Relative Gains in International Relations Theory," *American Political Science Review*, Vol. 85, No. 4, 1991, pp. 1303-1320.

⑥ Robert Axelord, *The Evolution of Cooperation*, New York: Basic Books, 1984; Snidal, "Relative Gains and the Pattern of International Cooperation," p. 711.

益可能产生不同性质的威胁,相对损失可能侵害一国的安全态势、长期经济福利和政治自主性。^① 由于大国的合作收益分配一般较为均衡,只有存在“确信的”危害性后果时,相对收益才会显著妨碍合作。^② 所谓确信即一国认为对方将利用相对收益来勒索或者造成损害。^③ 归根到底,确信是一种感知,影响因素包括收益差距能否转为谈判能力、一国是否曾被他国利用相对收益勒索以及合作伙伴是否有较高信誉等。^④ 既有研究指出体系环境能够显著影响这一感知。联盟可以促使相对收益被视为正外部性,敌对则会将相对收益塑造为负外部性。^⑤ 国际体系的极性又会修正联盟/敌对关系的作用。在多极体系内,联盟和敌对关系的预期持续时间更不确定,此时一国旨在削弱对手的高成本经济策略就会蕴含较大风险,而为了确保策略生效而给予盟友的经济补偿进一步增加了风险。^⑥ 体系越趋于多极,国家对相对收益就越不敏感,越可能采取“防御性合作”(defensive cooperation),以避免相对损失。^⑦ 关于经济合作的研究表明,体系环境能显著影响国家的国际经济行为,这也适用于经济竞争。

(四) 小结

经济战研究区分了“双输性”经济竞争策略的两种类别,但是尚无法涵

① Michael Mastanduno, “Do Relative Gains Matter? America’s Responses to Japanese Industrial Policy,” *International Security*, Vol. 16, No. 1, 1991, pp. 73-113.

② Peter Liberman, “Trading with the Enemy: Security and Relative Economic Gains,” *International Security*, Vol. 21, No. 1, 1996, pp. 149-150.

③ James D. Fearon, “Bargaining, Enforcement, and International Cooperation,” *International Organization*, Vol. 52, Issue 2, 1998, p. 297.

④ Joseph M. Grieco, “Realist Theory and the Problem of International Cooperation: Analysis with an Amended Prisoner’s Dilemma Model,” *The Journal of Politics*, Vol. 50, No. 3, 1988, pp. 610-611.

⑤ Joanne Gowa and Edward D. Mansfield, “Power Politics and International Trade,” *The American Political Science Review*, Vol. 87, No. 2, 1993, pp. 408-420.

⑥ Liberman, “Trading with the Enemy: Security and Relative Economic Gains,” pp. 152-153.

⑦ Snidal, “Relative Gains and the Pattern of International Cooperation,” *American Political Science Review*, Vol. 85, No. 3, 1991, p. 722.

盖其他性质的策略,特别是无法解释守成大国推动其他国家改变内外经济政策的做法。其框架基本不适用于理解日美经济博弈,对于中美经济博弈也只能部分适用。战略贸易理论塑造了关于得失分析的新视角,但受学科范式所限,其强调大国的贸易和产业政策应当具有绝对收益上的合理性,因此仅限于讨论如何以“我赢你输”的方式获得更多经济福利。经济合作研究深入分析了与经济竞争紧密相关的相对收益问题,初步分析了体系环境的国家相对收益敏感度的影响,但是在自变量设置上仍存在问题,例如国际体系的极性和同盟结构在一定时期内均可视为常量,很难解释整个冷战期间美国对苏、对日经济竞争策略的变化。此外,相关研究也没有厘清国家利用相对收益的方式是单元因素还是体系因素,致使没能提炼出作用机制。就经济竞争策略而言,既有研究为构建大国经济竞争策略的整合框架提供了重要启发,但它们在理论覆盖、自变量设置和机制构建上均存在明显不足,无法提供对大国经济竞争的整体理解。

三、大国经济竞争的策略矩阵

(一) 经济竞争的概念

为了整合对当今大国经济竞争的描述,本文尝试更加清晰地定义国际关系意义上的经济竞争。其应属于“战略竞争”(strategic rivalry)的一部分,指经济领域中的冲突性国家间互动。战略竞争不是一般意义上的“竞争”(competition),而是“独立国家相互将对方视为对手和明确威胁的竞争性关系”。^①“经济竞争”(economic rivalry)服务于战略竞争,旨在获得、维持与扩大相对经济优势;与其他战略竞争策略相比,经济竞争以经济手段或以经济力量为支撑的外交展开;这些手段能够直接影响对手的经济表现。其在定义上的三项特点详述如下:

^① Michael Colaresi and William R. Thompson, “Strategic Rivalries, Protracted Conflict, and Crisis Escalation,” *Journal of Peace Research*, Vol. 39, No. 3, 2002, p. 264.

经济竞争强调经济性。与已有的“经济经略”(economic statecraft)^①概念相比,经济竞争强调在目标和手段上的双重“经济性”,既不包括用经济手段实现政治安全目的,也不包括用政治安全手段来实现经济目的。前者如1982年初里根政府试图用强化输出管制统筹委员会(CoCom)来迫使苏联结束1981年底在波兰的军事管制,这一案例应被视为美苏政治竞争^②;后者则如鲍德温所言,用飞机轰炸图书馆不成其为文化战争。一方面,动用武力属于战争而非战略竞争。另一方面,政治手段往往可以还原为经济手段,例如美国的人权外交就主要由军事援助、军事制裁、经济援助和经济制裁四类经济工具支撑。^③

经济竞争具备双向性,可以包含积极和消极两个维度。马斯坦杜诺在讨论经济竞争时,将经济强制类策略分为“积极制裁”(positive sanction)和“消极制裁”(negative sanction)。所谓“积极制裁”,就是扩大与对手的经济联系,以此鼓励对手改变行为、自我削弱,例如促成对手调整资源分配,同时这也是日后施加惩罚的基础。^④因为一旦经济联系建立,就会产生相互依赖的调整成本(costs of adjustment),再度丧失经济联系还须付出额外成本。^⑤同理,不能仅将经济竞争局限为绝对意义上损害对手的经济表现,只要预期经济接触有助于相对经济地位的改善,那么也是经济竞争的题中之意。这

① 鲍德温将经济经略定义为一国用经济方式来塑造另一国的信念和行为,参见David A. Baldwin, *Economic Statecraft*, Princeton: Princeton University Press, 1985, p. 32。最简单的经济经略就是收买,这显然不属于经济竞争的研究范畴。

② 参见Alan P. Dobson, “The Reagan Administration, Economic Warfare, and Starting to Close Down the Cold War,” *Diplomatic History*, Vol. 29, No. 3, 2005, pp. 543-545。

③ Seung-Whan Choi and Patrick James, “Are US Foreign Policy Tools Effective in Improving Human Rights Condition?” *The Chinese Journal of International Politics*, 2017, Vol. 10, Issue 3, pp. 331-356。

④ Michael Mastanduno, “Strategic of Economic Containment: US Trade Relations with the Soviet Union,” *World Politics*, Vol. 37, Issue 4, 1985, p. 504。

⑤ Dale C. Copeland, “Economic Interdependence and War: A Theory of Trade Expectation,” *International Security*, Vol. 20, No. 4, 1996, pp. 18-19。

类“积极”策略也有利于安抚处于上升期的对手,减少负向策略的失控风险。^①

经济竞争要求互动性,只有互动性措施才属于竞争,否则定义将无限扩大。不过,随着全球化的深化,国内经济政策的国家间互动性持续增强,大国经济竞争的“核心和归宿”是“体制之争”。^②例如,大型零售店的经营规制看似是国内问题,但却是1989年日美结构障碍协议谈判(SII)的焦点。^③随着全球经济关系的发展,国内经济愈益具备“双重博弈”(two level games)的性质^④,渐次纳入经济竞争范畴。

(二) 经济竞争的分类维度

基于既有研究,有两个维度可用于构建经济竞争的整全框架。其一是经济遏制和经济强制的二分法,前者旨在直接削弱对手经济资源,后者旨在影响对手行为。两者构成了目的、行动和机制上的范式差异。资源和行为是衡量国家权力的两个基本指标^⑤,在逻辑上均能用来独立衡量经济相对优势。资源导向策略以更多损害对手经济表现或者更多改善自身经济表现来增强相对经济地位,其生效不需要对方配合。^⑥行为导向策略通过塑造对手意愿生效,迫使其不采取和撤销损害性措施,或者采取更符合己方偏好的其他措施,例如1995年初达成的“日美金融服务协议”中双方都预期美国将获益更多。^⑦在行为导向策略中,阻止对手采取行动的威慑策略被认为最为有

① 参见杨原:《对抗还是让步——大国崛起进程中的鹰鸽策略取舍逻辑》,载《当代亚太》,2020年第5期,第18—19页。

② 樊勇明、贺平:《经贸摩擦与大国崛起——日美经济战对中国的启示》,载《日本学刊》,2006年第3期,第109页。

③ 参见徐梅:《日美贸易摩擦再探讨》,中国税务出版社2016年版,第50页。

④ Robert D. Putnam, “Diplomacy and Domestic Politics: The Logic Two-Level Games,” *International Organization*, Vol. 42, No. 3, 1988, pp. 434-435.

⑤ Michael Beckley, “The Power of Nations: Measuring What Matters,” *International Security*, Vol. 43, No. 2, 2018, pp. 7-8.

⑥ 即使策略本身不合理,没有起到预料中的作用或者适得其反,也并不会改变这类策略的性质。应当根据策略发起国的认知而不是实际效果来判断。

⑦ 参见久保田勇夫著、路邈译:《日美金融战的真相》,机械工业出版社2019年版,第170—172页。

效^①,例如加征或者威胁加征关税都可视为“贸易威慑”^②。

这一二分法也存在模糊地带,如果一国成功改变了对手行为,随即撤销经济制裁,或者在未奏效时改弦更张,那么可以认为这属于行为导向策略。然而,如果在未奏效时仍然继续坚持制裁,则较难予以定性。例如,美国就乌克兰问题对俄罗斯施加的制裁可能是经济强制,但在俄罗斯拒绝让步、制裁趋于“永久化”时,就很难区分其与冷战期间美对苏经济遏制的差异。^③另外,国家可能出于国际声誉考虑,将资源导向策略伪装为行为导向策略,故意提出一些对手不可能接受的要求。^④反之亦然。例如,里根政府虽然鼓吹“邪恶帝国”论,但推行的却是经济强制而非全面经济遏制。^⑤对此,可在二分法的基础上“考虑每个区分维度内部存在的程度、数量和性质差异”^⑥。如将二分法调整为识别策略“改变对手行为的预期”,不仅更准确地反映了现实,还能丰富分类层次。

其二是策略成本。只考虑获取相对经济优势,“双赢”但自身所得更多、“双输”但对手损失更多以及“损人利己”在结果上可能“等价”,但三者在推行难度和风险方面却很可能差异极大。“少输为赢”的经济竞争要承担三重成本:(1)部分国内利益集团将抗议自身承受的经济负担;(2)需要争取不同

① Thomas C. Schelling, *Arms and Influence*, New Haven: Yale University Press, 1966, pp. 69-91.

② 夏立平、祝宇雷:《贸易何以成为威慑手段?》,载《东北亚论坛》,2019年第6期,第27页。

③ Iliya Kusa, “Sanctions Against Russia: Rethinking the West’s Approach,” *Willison Center*, August 13, 2020, <https://www.wilsoncenter.org/blog-post/sanctions-against-russia-rethinking-west-s-approach>, 访问时间:2021年2月26日。

④ Dong Jung Kim, “Economic Containment as a Strategy of Great Power Competition,” *International Affairs*, Vol. 95, No. 6, 2019, p. 1426.

⑤ Alan P. Dobson, “The Reagan Administration, Economic Warfare, and Starting to Close Down the Cold War,” *Diplomatic History*, Vol. 29, No. 3, 2005, p. 534, p. 537.

⑥ 刘丰:《类型化方法与国际关系研究设计》,载《世界经济与政治》,2017年第8期,第53—54页。

意该策略、不愿意分担成本的伙伴的支持^①；(3)主要对手变化的风险。例如，美国之所以能够在1945年后发起针对苏联阵营的经济遏制，部分在于美国商业界和苏联东欧的经济联系薄弱。^②然而一旦建立联系，执行该策略就会困难重重。1980年，卡特政府发起针对苏联的谷物禁运遭到参众两院反对，卡特的选情也因此受累。^③为促使日本坚持对华经济封锁，肯尼迪政府坚持单向自由贸易，却导致日本“坐大”，最终美日走向剧烈贸易摩擦。^④因此，经济竞争策略的成本即绝对收益绝非无关紧要，其可以构成重要的分类维度。

(三) 经济竞争的策略矩阵

根据策略目标和成本两个维度对已经展开经济竞争时的策略特征进行归纳，两个维度分别由正到负、由高到低排列，列出矩阵，见表1。

表1 大国经济竞争的策略分类

	目标：行为改变预期高	目标：行为改变预期低
成本：绝对收益为正	经济俘获(1)	收益转移(2)
成本：绝对收益为负	经济胁迫(3)	经济遏制(4)

资料来源：笔者自制。

第一象限是绝对收益为正、行为改变预期高的策略，即“经济俘获”。这

① Michael Mastanduno, “Strategic of Economic Containment: US Trade Relations with the Soviet Union,” *World Politics*, Vol. 37, Issue 4, 1985, pp. 503-504; Snidal, “Relative Gains and the Pattern of International Cooperation,” *American Political Science Review*, Vol. 85, No. 3, 1991, p. 702.

② Michael Mastanduno, “Trade as a Strategic Weapon: American and Alliance Export Control Policy in the Early Postwar Period,” *International Organization*, Vol. 42, Issue 1, 1988, pp. 130-131.

③ Helen Dewar, “Senate Votes to End Grain Embargo,” *The Washington Post*, September 27, 1980, <https://www.washingtonpost.com/archive/politics/1980/09/27/senate-votes-to-end-grain-embargo/66499674-6b3d-465b-b593-95b9943ca44e/>, 访问时间：2021年2月26日。

④ Michael Schaller, “Japan and the Cold War, 1960—1961,” in Melvyn P. Leffler and Odd Arne Westad, eds., *The Cambridge History of the Cold War, Volume III Endings*, Cambridge: Cambridge University Press, 2011, pp. 164-168.

类策略的主要手段是经济接触,直接目标是以增强经济关系促使对手接受自身的经济主张,常表现为“转化型接触(transformational engagement)”。^①该策略的最终目的是要将对方“俘获”至自身偏好的发展轨道,削弱对方的经济增长势头,其风险在于目标国很可能拒绝接受“转化”。当前美国就有不少声音指责尼克松政府以来的对华接触政策已告“失败”。^②这类策略更多属于构建有限的甚至是“不对等”的经济关系。例如,1986年底的日美“贝克—宫泽协议”所要求的长期日元升值对日本未必更不利,日本增强内需也未必对美国更有利。反过来,日本也在尝试“俘获”美国,借此削弱美国彻底打破“日本式市场结构”的动力。^③这类竞争策略一般不会直接损害对方的绝对收益,貌似互惠,但是本质上并不是通常的经济合作。

第二象限是绝对收益为正、行为改变预期低的策略,即“收益转移”。这类策略依赖国家直接干预资源分配,将外国产业部门的收益转移到本国产业部门,增进绝对收益。如果干预失当,也可能适得其反。^④其原理基于亚历山大·格申克龙(Alexander Gerschenkron)的后发国家理论和战略贸易理论。前者适用于经济上的“落后”国家^⑤,后者则能广泛适用于相近水平的先进工业国间的竞争。产业政策以扩大市场份额为媒介,要么是扶植国内企业,利用补贴或者研发来增强它们的市场竞争力,要么是限制外国企业,

① Paul J. Smith, “Is Engaging with China still Useful?” *The National Interest*, February 23, 2021, <https://nationalinterest.org/blog/buzz/engaging-china-still-useful-178678>, 访问时间:2021年2月28日。

② Scott Linciciome, “Was Engagement with China a ‘Mistake’ that Demands a Radical Policy Rethink Today?” *Cato Institute*, July 8, 2020, <https://www.cato.org/blog/was-engagement-china-mistake-demands-radical-policy-rethink-today>, 访问时间:2021年2月28日。

③ Marcus Noland, “US-Japan Trade Friction and Its Dilemmas for US Policy,” *World Economy*, Vol. 18, Issue 2, 1995, p. 257.

④ 这里参考了马斯坦杜诺、大卫·莱克和约翰·伊肯伯里对作为国家行为策略的经济汲取的定义,参见 Michael Mastanduno, David A. Lake and G. John Ikenberry, “Toward a Realist Theory of State Action,” *International Studies Quarterly*, Vol. 33, No. 4, p. 463.

⑤ Alexander Gerschenkron, *Economic Backwardness in Historical Perspective*, Cambridge: Harvard University Press, 1962, pp. 5-30.

压缩它们的市场份额。美国发起的全球“抵制购买华为”运动是其极端形式,堪称国家主导的“市场战”。^① 在全球化时代,即使一国只是在国内扶植本国企业,也会因强化本国企业的规模经济而传导到国际市场。^② 在诸多产业政策中,政府采购的效果最为立竿见影^③,这也使其成为国际贸易谈判的重要议题。该类策略会直接损害对手的绝对收益,有较强的零和博弈色彩。

第三象限是绝对收益为负、行为改变预期高的策略,即“经济胁迫”。这类策略类似经济强制,但不是为了无核化等政治安全目的,而是改变对方的经济行为。其主要经济手段是“双输”性质的贸易限制。这类策略在推行时绝对收益为负,但如奏效则可能产生长期收益。特朗普政府在2018年后针对中国的关税战就是典型的经济压迫,其试图以此修正美国眼中“不公正的经济竞争政策”。^④ 在成本上,不少研究认为即使中国不予回击,关税战也会造成美国总体经济福利的损失,遑论遭受回击。^⑤ 正因为经济胁迫成本高昂,美国制定了约为总清单价值的25%的关税加征排除机制,以防止“过大而不可逆转的损害”。^⑥ 因此,一国在经济竞争中更青睐威胁而不是真的实施经济胁迫。特朗普时期,美国多次威胁对日本的对美汽车及零部件出口

① 雷少华:《超越地缘政治——产业政策与大国竞争》,载《世界经济与政治》,2019年第5期,第148—151页;李巍、李屹译:《解析美国对华为的战争——跨国供应链的政治经济学》,载《当代亚太》,2021年第1期,第5页。

② Paul R. Krugman, “Import Protection as Export Promotion: International Competition in the Presence of Oligopoly and Economies of Scale,” in Henryk Kierzkowski, ed., *Monopolistic Competition and International Trade*, Oxford: Clarendon Press, 1984, p. 185.

③ 翟东升、宁南山、赵云龙:《欧盟产业发展停滞的结构主义政治经济学分析》,载《世界经济与政治》,2018年第8期,第139页。

④ Robert E. Litan, “History Won’t Be Kind to Politicians Who Stay Silent on Trump’s Trade War,” *Brookings institute*, July 17, 2018, <https://www.brookings.edu/blog/up-front/2018/07/17/history-wont-be-kind-to-politicians-who-stay-silent-on-trumps-trade-war/>, 访问时间:2021年3月2日。

⑤ Antoine Bouët1 and David Laborde, “US Trade Wars in the Twenty-First Century with Emerging Countries: Make America and Its Partners Lose Again,” *World Economy*, Vol. 41, 2018, p. 2312.

⑥ 姚曦、赵海、徐奇渊:《美国对华加征关税排除机制对产业链的影响》,载《国际经济评论》,2020年第5期,第27页。

加征 25% 的关税,但始终没有兑现。^①有时,一国推行经济胁迫可能是因为竞争策略受限。例如,由于国内强烈反对政府“挑选胜者”(picking winner),美国老布什政府不得不以“超级 301 条款”赋予的加征关税权为武器,威胁日本削弱在高科技部门的产业政策。^②

第四象限是绝对收益为负、行为改变预期低的策略,即“经济遏制”。不论是经济俘获还是经济胁迫,其收益和损失都不足以改变对手的经济行为,此时只能用“双输”手段来遏制对手的经济力量增长。只要对方损失更大,策略就可以成立。经济联系减少的重要指标是贸易萎缩,但也可以是削弱金融网络、技术交流或者信息流通。^③如果将金融、信息等联系网络最大限度地“武器化”,固然可以发挥“截断作用”(chokepoint effect)打击对手^④,但也会显著降低网络效率,损害控制和影响网络的收益。对于经济遏制,一种观点主张一旦采用该策略,唯一“符合战略逻辑”的做法就是彻底切断与对手的所有经济联系。^⑤另一种观点则认为彻底切断经济联系既不可能,也无必要。合理的经济遏制应当是选择性战略禁运(selective strategic embargo),只切断那些对手无法找到有效国内外替代的经济联系。^⑥这要求有效识别不同经济联系的竞争价值及其变化。如果被切断的经济联系价值

① Doug Palmer and Adam Behsudi, “Trump Holds off on Auto Tariffs, But Threat Still Looms,” *The Politico*, May 15, 2019, <https://www.politico.com/story/2019/05/17/donald-trump-auto-tariffs-1330014>, 访问时间:2021年3月2日。

② Michael Mastanduno, “Do Relative Gains Matter? America’s Responses to Japanese Industrial Policy,” *International Security*, Vol. 16, No. 1, 1991, pp. 105-105.

③ Markus Brunnermeier, Rush Doshi and Harold James, “Beijing’s Bismarckian Ghosts: How Great Powers Compete Economically,” *The Washington Quarterly*, Vol. 41, No. 3, 2018, pp. 165-172.

④ Henry Farrell and Abraham L. Newman, “Weaponized Interdependence: How Global Economics Networks Shape State Coercion,” *International Security*, Vol. 44, No. 1, 2019, p. 46.

⑤ Tor E. Forland, “‘Economic Warfare’ and ‘Strategic Goods’: A Conceptual Framework for Analyzing COCOM,” *Journal of Peace Research*, Vol. 28, No. 2, 1991, p. 197, p. 201.

⑥ Mastanduno, “Strategic of Economic Containment: US Trade Relations with the Soviet Union,” pp. 517-521.

降低,也可重新恢复。

四、经济竞争的策略选择机制

要想充分认识大国经济竞争的策略类型,还需要讨论国家的策略选择机制。这种选择会同时受到单元和体系因素的影响。在单元层面,国际经济竞争常常会与国内利益分配和政治竞争纠缠在一起,总是趋于在总体收益和特定集团的特殊偏好间寻找平衡,最大化决策者的政治收益而非国际竞争表现。^① 作为国际关系研究,本文关心的仅是:国际体系中存在哪些影响国家竞争策略偏好的约束?^② 这些约束表现为其他国家的观念及行为对一国的影响,进而推动后者采取或者不采取某种行动。^③

(一) 影响策略目标选择的体系因素

一国改变其他国家行为要么是基于自身利益需要的强权政治,要么是一种互动趋同(interaction convergence)的社会化过程。^④ 制度非中性的概念早已揭示社会化的定义:“同一制度对不同的人意味着不同的事情,在同一制度下不同的人或人群所获得的往往是各异的东西。”^⑤ 道格拉斯·诺斯(Douglass North)指出,制度就是对行为的限定。^⑥ 斯蒂芬·克拉斯纳(Stephen Krasner)则指出,规则是国际制度的重要内容,是对行为的专门规

① Grossman and Helpman, “Trade Wars and Trade Talks,” *Journal of Political Economy*, Vol. 103, No. 4, 1995, p. 679.

② Robert Power, “Absolute and Relative Gains in International Relations Theory,” *American Political Science Review*, Vol. 85, No. 4, p. 1304.

③ 唐世平:《国际系统的影响:六大渠道》,载《世界经济与政治》,2016年第8期,第16—17页。

④ Andrew Phillips and J. C. Sharman, “Explaining Durable Diversity in International Systems: State, Company, and Empire in the Indian Ocean,” *International Studies Quarterly*, Vol. 59, Issue 3, 2015, pp. 437-438.

⑤ 张宇燕:《利益集团与制度非中性》,载《改革》,1994年第2期,第98页。

⑥ 道格拉斯·C. 诺斯著、刘守英译:《制度、制度变迁与经济绩效》,上海三联书店1994年版,第3页。

定和禁止指令。^① 社会化的结果很可能最有利于主导这套行为规则的国家,因为只有“双轨制”才能保护贸易条件较差的国家。^② 行为策略旨在让对手遵循新的规则,不再采取对己不利的经济行为,例如放弃建立排他性经济圈、放松市场保护。考虑到“锁定”行为模式的长期收益,行为导向策略应当是经济竞争中的较优选择。

行为导向策略的主要缺点是存在“拖延”风险。如果对对手改变行为抱有过高期待,可能导致措施竞争性不够,给予对方更多发展空间和时间。国家会基于两种因素来评估行为导向策略的“拖延”风险:其一,经济力量对比出现“拐点”,“持续衰落的预期”要求国家尝试效应更直接的策略;^③其二,经济力量对比虽然没有显著变化,但对方的威胁性显著增强,“拖延”风险变得难以承受。^④ 总之,“敌我”经济力量对比和威胁性质的“乘数”将决定国家对行为导向策略之风险的评估,其中威胁性质的权重可能更大。“拖延”风险的关键是对手可能利用行为导向策略争取时间、获得更多相对收益。然而,国家对其他国家所获相对收益的担忧程度主要取决于后者将如何利用它们。如果不能任意利用,那就不值得忧虑;如果会用来造成更大经济损失,那就需要纠正;如果可资发动战争,那就必须立即杜绝。威胁越强,应对就越要避免“拖延”蕴含的风险,策略的行为改变预期就越低。

直接影响威胁性质的因素是国家间关系的行为约束性。所谓行为约束性,正是国际秩序的重要内涵。赫德利·布尔(Hedley Bull)将国际秩序定义为攸关整体人类社会基本目标的行为模式或安排,其三要素之一就是约

① Stephen D. Krasner, “Structural Causes and Regime Consequences: Regimes as Intervening Variables,” in Stephen D. Krasner, ed., *International Regimes*, Ithaca: Cornell University Press, 1983, p. 2.

② 宋泓:《多边贸易体制制度设计与改革前景》,载《世界经济与政治》,2020年第10期,第147页。

③ Robert Powell, “Uncertainty, Shifting Power, and Appeasement,” *The American Political Science Review*, Vol. 90, No. 4, 1996, pp. 749-764.

④ 例如,决定了欧洲国家是否加入美国主导的对苏经济遏制的最重要因素,就是是否认为苏联构成安全威胁。参见 Michael Mastanduno, “Trade as a Strategic Weapon: American and Alliance Export Control Policy in the Early Postwar Period,” *International Organization*, Vol. 42, Issue 1, 1988, pp. 121-150.

束性规则。^① 这里的国家间关系的约束,既包括布尔所述广泛国际秩序的约束,也包括少数甚至一对儿国家之间特定安排的约束。这种约束,一方面来自技术进步导致的全球利益纠缠,国家必须为了合作而自我限制^②;另一方面来自大国的利益权衡,即依靠“自我约束”吸引其他国家,将它们也约束在制度安排中,以获取长期收益^③。这种约束可以由正式国际制度来保证,也可以通过双边安排来实现。从这一角度来看,在日美贸易摩擦中出现过的自愿出口限制(VER)、自主进口扩张(VIE)以及市场占有率配额等政策工具都是约束性承诺,堪称经济领域的信任建设措施。它们的作用是让对方确信自身将在市场竞争中获得的份额优势用于进一步压缩对方的市场份额。国家间关系的行为约束性越强,对手经济力量的利用方式就越有限、威胁性就越低,行为导向策略的风险也就越低。当然,和“半社会”的国际秩序一样^④,国家间关系的约束性并不稳定,其可靠性还要取决于一国的主观认知和对手的信誉。^⑤ 联盟是增强约束可靠性的重要方式,同属一个安全联盟能够极大降低国家经济实力的相互威胁性。^⑥

(二) 影响策略成本选择的体系因素

国家在选择经济竞争策略时,尽管对手的威胁性质非常重要,但并非全部。面对威胁性相近的竞争对手,国家在不同的体系结构中可能采取大相径庭的竞争策略。例如,在第一次世界大战前,英德经济竞争就并未呈现为

① Hedley Bull, *The Anarchical Society: A Study of Order in World Politics*, New York: Palgrave Press, 2002, p. 51.

② Andrew Hurrell, “Hegemony, Liberalism and Global Order: What Space for Would-Be Great Powers?” *International Affairs*, Vol. 82, No. 1, 2006, pp. 5-6.

③ 约翰·伊肯伯里著、门洪华译:《大战胜利之后:制度、战略约束与战后秩序重建》,北京大学出版社2008年版,第48—52页。

④ 马国林:《国际社会的社会性与非社会性》,载《国际政治研究》,2014年第6期,第104页。

⑤ Joseph M. Grieco, “Realist Theory and the Problem of International Cooperation: Analysis with an Amended Prisoner’s Dilemma Model,” *The Journal of Politics*, Vol. 50, No. 3, 1988, pp. 610-611.

⑥ Gowa and Mansfield, “Power Politics and International Trade,” pp. 411-412.

冷战中美苏间的经济拒止。无论国际关系理论的各流派是将这段历史解读为经济联系没能阻止战争^①,还是霸权竞争没有妨碍经济联系的发展^②,19世纪末20世纪初的英德两国在数十年间始终没有广泛采取高成本的经济竞争策略。一方面英国坚持了对德国的零关税政策,另一方面德国有一定程度的贸易保护。^③在不可否认的战略和经济竞争中,两国主要采取了低成本的经济政策,在竞争中“德国远没有被所谓的嫉妒成性的英国霸权所压制,英国反倒是德国最大的贸易伙伴”^④。

德国选择低成本策略是因为其作为有增长优势的一方有动机避免冲突、维持现状^⑤,而英国之所以不采取高成本策略是因为当时英国面临与多个对手的竞争。邓肯·斯尼达尔(Duncan Snidal)指出,主要大国数量的多寡和力量分布的疏密决定了某一经济关系中相对得失的重要性。数量越少,力量分布越集中,相对得失就越重要,反之则越不重要。在对手较为单一时,在经济联系中蒙受相对损失的大国有较强动机削弱联系,而在有复数对手时该动机将大为削弱。^⑥相对重要性还直接影响了高成本策略的内在风险。在多极体系中,大国的主要竞争对手可能发生变化,威胁的预期持续时间不够确定。此时,削弱某一对手的收益有高度不确定性,高成本就意味着重大风险。^⑦此外,在多极体系中,遭遇经济拒斥的国家也更容易寻找到替代伙伴。如果发起拒斥的国家不能及时弥补成本损失,可能适得其反,反

① Dale C. Copeland, “Economic Interdependence and War: A Theory of Trade Expectation,” *International Security*, Vol. 20, No. 4, 1996, pp. 27-32.

② Peter Liberman, “Trading with the Enemy: Security and Relative Economic Gains,” *International Security*, Vol. 21, No. 1, 1996, pp. 160-166.

③ 关于德国与英国在第一次世界大战前的经济关系,参见梅然:《德意志帝国的大战略:德国与大战的来临》,北京大学出版社2016年版,第103—111页。

④ 杰克·斯奈德著、于铁军等译:《帝国的迷思:国内政治与对外扩张》,北京大学出版社2007年版,第75—76页。

⑤ 杨原:《对抗还是让步——大国崛起进程中的鹰鸽策略取舍逻辑》,载《当代亚太》,2020年第5期,第19页。

⑥ Duncan Snidal, “Relative Gains and the Pattern of International Cooperation,” *American Political Science Review*, Vol. 85, No. 3, 1991, pp. 716-719.

⑦ Peter Liberman, “Trading with the Enemy: Security and Relative Economic Gains,” *International Security*, Vol. 21, No. 1, 1996, pp. 152-153.

而增强对手的相对经济实力。^① 因此,英国的选择归根结底是为避免损害自身经济地位。

经济竞争与安全竞争相似,国际体系的极性会显著改变某一策略的收益/风险。这正如大国在只面对一个对手时,更容易发动战争,因为此时“不必担心在为避免战争投入而袖手旁观的第三国方面有什么相对损失”^②。在对手唯一时,不必考虑因战争的极高成本而让第三国渔利。体系极性还会影响联盟关系的稳定性,间接影响策略选择。其一,两极体系亦即唯一对手的特征越突出,各国的威胁来源就越确定,两个对立的联盟体系也会更加稳定^③;其二,联盟内实力分布越集中,主导大国就越有能力支付经济补偿,争取盟友在高成本经济竞争策略上的配合,也更能容忍与盟友经济实力差距的缩小。^④ 简言之,在国际实力分布趋于两极时,主导大国将更关注阵营间的经济竞争,乐于采取高成本策略;反之,在国际实力分布趋于多极时,主导大国将更重视联盟内的收益分配,惮于在阵营间竞争中采取高成本策略。

(三) 基于目标和成本的策略选择

国家间关系的行为约束性和国际体系的极性是影响经济竞争策略收益/风险的两项重要体系因素,它们分别反映了国际体系的秩序规则和力量分布。然而,两极式的力量分布并不能直接决定两极间的相处之道。概言之,体系中的力量分布不能决定其是遵循霍布斯文化、洛克文化还是康德文化。因此,国家间关系的行为约束性和竞争关系的集中度是相互独立的变量,分别影响着经济竞争策略的目标和成本选择(如图1所示)。

国家间关系的行为约束性是影响国家经济竞争策略目标的重要因素。

① Dong Jung Kim, “Realists as Free Traders: The Struggle for Power and the Case against Protectionism,” *International Affairs*, Vol. 94, No. 6, 2018, pp. 1278-1280.

② 戴尔·科普兰著、黄福武译:《大战的起源》,北京大学出版社2008年版,第23页。

③ 约翰·刘易斯·加迪斯著、潘亚玲译:《长和平:冷战史考察》,上海人民出版社2011年版,第294—295页。

④ Duncan Snidal, “Relative Gains and the Pattern of International Cooperation,” *American Political Science Review*, Vol. 85, No. 3, 1991, p. 721.

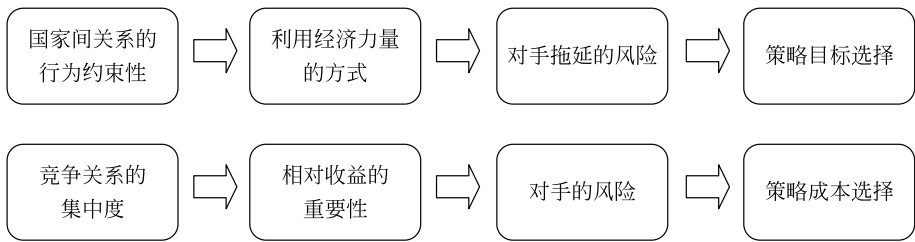


图1 影响大国经济竞争策略的体系因素

这种行为约束既可以是普遍的,也可以是双边的。约束的多少与强弱决定了对手经济实力的威胁性质和程度,影响着行为导向策略的风险。当“拖延”风险趋高时,国家很可能降低改变对手行为的预期,不再将其视为主要政策目标;国际体系中竞争关系的集中度是影响国家经济竞争策略成本的重要因素。越接近两极分布,一国的对手越明确单一,竞争关系的集中度越高,此时高成本策略的收益更稳定、风险更低,因而可行性高。越接近多极分布,一国的对手越多变,竞争关系的集中度越低,此时高成本策略收益更不稳定、风险更高,因而可行性低。至此,可以得出一个关于体系环境和大国经济竞争策略的新矩阵,见表2。

表2 体系环境和大国经济竞争策略

	国家间关系的行为约束性高	国家间关系的行为约束性低
竞争关系的集中度低	经济俘获	收益转移
竞争关系的集中度高	经济胁迫	经济遏制

资料来源:笔者自制。

从矩阵中可以得到关于大国选择经济竞争策略的四点假设:

假设1:当国家间行为约束性趋强、竞争关系的集中度趋于分散时,国家在经济竞争中将更多采取行为改变预期较高的低成本策略,即经济俘获。

假设2:当国家间行为约束性趋强、竞争关系的集中度趋于集中时,国家在经济竞争中将更多采取行为改变预期较高的高成本策略,即经济胁迫。

假设3:当国家间行为约束性趋弱、竞争关系的集中度趋于集中时,国家在经济竞争中将更多采取行为改变预期较低的高成本策略,即经济遏制。

假设4:当国家间行为约束性趋弱、竞争关系的集中度趋于分散时,国家在经济竞争中将更多采取行为改变预期较低的低成本策略,即收益转移。

五、大国经济竞争的案例展示

这一部分尝试在历史案例中展示类型化的大国经济竞争策略及其背后的选择机制。多种作用机制可能同时存在,合力塑造了大国经济竞争的最终形态。因此,案例部分不在于否定其他因素的作用,而是表明策略目标和策略成本这两个维度确实能够有效揭示经济竞争的形态差异,国家间关系的行为约束性和国际体系的极性能够有指向地影响大国的相关策略选择。

本文以第二次世界大战后美国在美苏和美日经济竞争中的策略选择作为案例。美苏案例代表了两极体系中相互最具威胁性的战略竞争者之间的经济竞争;美日经济竞争则发生于美苏两极体系趋于总体松弛和瓦解之时,两者的相互威胁性也受到同盟关系的管理。两个案例均有较长的时间跨度,能够动态展现体系因素对策略选择的作用。中美经济关系则兼具美日和美苏经济关系的特征,容纳了最为丰富的大国经济竞争策略。

需要重申的是,经济竞争是战略竞争的一方面,或者更准确地说是一个中间阶段。之所以大国要追求相对经济优势,往往不是为了经济福利本身,而是要利用这一用途最丰富的资源来实现政治安全目的。本文对经济竞争的定义是用经济手段追求经济相对优势,但并未将追求原因和如何予以利用限制为“经济性”。显然,既然影响大国策略的体系因素并非纯经济性的,经济竞争就不可能仅服务于获得相对经济优势这一内嵌目标,还必然有更进一步的战略考虑。只有理解其“前置阶段”和“后置阶段”,才能充分把握经济竞争本身。

(一) 美苏经济竞争(1945—1963 年)

第二次世界大战结束后,苏联的经济力量迅速成长,1945—1948 年,苏联的物质力量增长了两倍有余。^①与此同时,西方各国不同程度地陷入战后

^① 参见 Singer, J. David, Stuart Bremer and John Stuckey, “Capability Distribution, Uncertainty, and Major Power War, 1820—1965,” in Bruce Russett, ed., *Peace, War, and Numbers*, Beverly Hills: Sage, 1972, pp. 19-48.

萧条。崛起中的苏联认为只要能够维持现状,就可以巩固和扩大战略优势。^①苏联的经济实力增长是美国的重大挑战:虽然苏联还不会挤占美国的市场,但是却在将经济资源转化为政治吸引力和军事力量,吸引或者强制欧亚大陆的其他国家加入苏联阵营。在美国看来,正在积极等待和促成“资本主义总危机”的苏联^②在国际行为中不会接受任何规则约束,将毫不犹豫地将经济力量转化为在政治和军事上的更严重威胁。美国杜鲁门政府也充分认识到战后世界是由美苏两国主导的,只有15%发言权的苏联是美国(拥有其余85%发言权)唯一够格的对手。^③

基于这两项认知,美国迅速采取了经济遏制策略。1947年7月,美国国会授权政府建立钢铁、燃料、食品等的出口牌照制度,要求各进口国报告相关生产、消费和储备情况。在苏联拒绝后,美国遂中止相关出口。1947年底,出口控制扩展到钢铁、轨道设备和石化产品。1948年3月,马歇尔计划浮出水面,美国商务部的出口管制覆盖所有对欧出口。^④1948年底,美苏之间的经济联系基本中断。在这一“脱钩”过程中,美国白宫和国务院都认为不可能以经济手段塑造苏联的外交政策,其在部分问题上的立场调整也是欺骗性的。^⑤在1947年底的伦敦外长会议上,苏联认为美国正试图建立一个排除包括德国东部在内的所有社会主义国家的西欧经济阵营,因而部分软化外交立场,开始按照《波茨坦协议》的要求向德国西部运送食品和原材料。然而,“每一位美国人对苏联意图的评估都低估了克里姆林宫的妥协态度和谈判意愿”,比起“不可靠地”期待和促成苏联的行为变化,美国政府更

① Vladimir O. Pechatnov, “The Soviet Union and the World, 1944—1953,” in Melvyn P. Leffler and Odd Arne Westad, eds., *The Cambridge History of the Cold War*, Vol. 1, Cambridge: Cambridge University Press, 2011, pp. 93-95.

② Walter Millis and E. S. Duffield, eds., *Forrestal Diary*, New York: Viking Press, 1951, p. 134.

③ Harry Truman, *Years of Decisions, Memoirs Vol. 1*, New York: Doubleday & Company, Inc., 1955, P. 75.

④ James K. Libbey, “CoCom, Comecon, and the Economic Cold War,” *Russian History*, Vol. 37, No. 2, 2010, pp. 143-145.

⑤ Michael Mastanduno, “Trade as a Strategic Weapon: American and Alliance Export Control Policy in the Early Postwar Period,” *International Organization*, Vol. 42, Issue 1, 1988, p. 125.

青睐贯彻排他性的马歇尔计划。^①

为了落实对苏经济遏制,美国国会于1949年通过《出口管制法》,授权商务部设置出口控制清单,共有“1A”和“1B”两类,前者针对军用品,后者针对两用工业产品。为了确保经济遏制生效,美国还敦促各盟国各自制定类似清单,并于1949年11月正式建立了CoCom。1950年初,美国两份清单中已分别列有167项和300多项产品。^②然而,美国在说服盟友参与多边经济遏制时却遭遇不配合。对于英国、法国、荷兰、比利时、丹麦等美国盟友来说,其与东欧的贸易联系更多,在经济困难时期也更需要保持贸易,苏联对它们主要是政治而非军事威胁。更重要的是,各国认为采取参与对苏经济遏制是侵略性举动,只会挑衅苏联、增强战争威胁。因此,美国各盟国的反应是将CoCom剥离出北约体系,并且只参照范围较小的“1A”清单建立非强制性的出口管制。^③对于不配合,美国政府非常克制。尽管美国会在1949年后通过《共同防御援助法案》等立法,授权和要求政府中止援助那些和苏联交易“战略物资”的国家,但是前者更担心各盟国特别是德国和日本由于经济困难而转向自给自足,或者向苏联阵营寻求原材料和市场。^④因此,美国国家安全委员会在该《法案》通过后立即声明:“应全面理解国家安全,(盟国)即使和苏联阵营交易军用品,援助也将继续。”随后,美国政府对所有北约盟国和日本颁布了临时豁免。^⑤

1950年6月朝鲜战争爆发,这弥合了美国与其盟友对苏联威胁性质的认知差异。1950年9月,美英法三国外长会面,同意采取出口控制“以限制

① 梅尔文 P. 莱弗勒著、孙建中译:《权力优势:国家安全、杜鲁门政府与冷战》,商务印书馆2019年版,第263页、第272页、第285页。

② Michael Mastanduno, “Trade as a Strategic Weapon: American and Alliance Export Control Policy in the Early Postwar Period,” *International Organization*, Vol. 42, Issue 1, 1988, p. 132.

③ Ibid., pp. 132-133.

④ 梅尔文 P. 莱弗勒著、孙建中译:《权力优势:国家安全、杜鲁门政府与冷战》,商务印书馆2019年版,第408页。

⑤ Rogers P. Churchill, Charles S. Sampson and William Z. Slany, eds., *Foreign Relations of the United States 1950, Volume IV, Central and Eastern Europe; The Soviet Union*, Washington D. C.: United States Government Printing Office, 1980, p. 254.

苏联的短期作战能力和长期战争潜力”,并将限制扩展至支撑经济的所有产业部门。11月,英法同意在CoCom的出口控制清单中增加169项,并就另外69项交换信息。到了1951年,所有CoCom成员都接受了这一修订。^①不过,朝鲜战争结束后,美国盟国对苏联的威胁认知再次大幅降低。1954年2月25日,英国首相温斯顿·丘吉尔(Winston Churchill)公开主张放宽东西方贸易,呼吁“实质性放松那些影响工业制成品、原材料和船舶的管制措施”。^②英国得到了大部分国家的支持,很快CoCom出口控制清单就从474项减少到252项,仅涉及与军事生产直接相关的产品。^③到了1958年7月,美国仍然保持700多项禁运,但CoCom的出口控制清单仅剩余100多项。美国也不再重视CoCom,认为其并非有效的对苏经济遏制工具。

1962年11月,为阻止苏联的友谊石油管线(Druzhba Oil Pipeline)建设,美国在北约理事会要求所有成员停止向苏联出售大口径钢管。然而,北约各国政府推翻了理事会的建议,联邦德国继续出售钢管,英国则用船舶换取石油。^④无独有偶,1961—1963年,日本池田勇人政府也在一直要求放开对中国的出口限制,甚至指责允许与苏联贸易而禁止与中国贸易属于种族歧视。1963年,日本政府批准向中国的纺织厂项目提供间接贷款,引发肯尼迪政府的强烈反对。^⑤到20世纪60年代初,美国的对苏经济遏制已是“千疮百孔”,效果大打折扣。

纵观1945—1963年的美国对苏经济竞争政策,由于其认知中国国家间关

① Michael Mastanduno, “Trade as a Strategic Weapon: American and Alliance Export Control Policy in the Early Postwar Period,” *International Organization*, Vol. 42, Issue 1, 1988, pp. 141-142.

② United States Foreign Operations Administration, *The Revision of Strategic Trade Controls: Mutual Defense Assistance Control Act of 1951 (the Battle Act)*, Washington D. C.: United States Government Printing Office, 1954, p. 8.

③ Michael Mastanduno, “Trade as a Strategic Weapon: American and Alliance Export Control Policy in the Early Postwar Period,” p. 143.

④ James K. Libbey, “CoCom, Comecon, and the Economic Cold War,” *Russian History*, Vol. 37, 2010, pp. 148-150.

⑤ Michael Schaller, “Japan and the Cold War, 1960—1961,” in Melvyn P. Leffler and Odd Arne Westad, eds., *The Cambridge History of the Cold War, Volume III Endings*, Cambridge: Cambridge University Press, 2011, pp. 164-165.

系的低行为约束性和紧张两极体系的高竞争集中度,美国选择了行为改变预期较低的高成本策略,放弃了和苏联的贸易联系和有利可图的出口市场,也没有致力于用经济工具塑造苏联行为,而是积极推行多边经济遏制。与之相对照的是,美国盟友对苏联威胁性质的感知要更弱,所以不愿意完全放弃塑造苏联的行为。朝鲜战争对 CoCom 的影响直接而精准地反映了威胁认知对策略选择的作用。只要感知到苏联阵营并不构成“真实的”军事威胁,美国的盟友就不愿配合经济遏制,或者要求美国提供更多经济补偿。这一案例中美国及其盟友的对苏策略从正反两个方向验证了假设 3。

(二) 美苏经济竞争(1971—1985 年)

从第二次世界大战后到 20 世纪 60 年代,美国的对苏经济竞争策略始终是经济遏制,并系统性地给出经济补偿,尽可能地说服盟友支持这一策略。长期推行该策略的结果是原有主导大国的相对衰落和它们之间合作的增加。^① 1958 年,美国的国际收支就出现大额赤字;1964 年,外国政府持有的美元开始超过美国的库存黄金价值。为“保卫美元”,肯尼迪政府不得不推行严格的资本流出管制,但仍难以扭转美元地位的恶化。^② 苏联在 1953—1965 年展现出强劲的发展势头,一度令美国总统德怀特·艾森豪威尔(Dwight Eisenhower)担忧美国会输掉经济竞争。^③ 但在最初的“斯普特尼克(Sputnik)时刻”后,苏联的经济增长速度趋于回落,60 年代末一度经济困难。不过,苏联的总体经济地位仍相对美国缓慢上升,在钢铁等产业已处于领先。^④ 到了 70 年代初,苏联保持和增强了自身的经济地位,美国的欧亚盟国则借助早期冷战的机遇复兴和崛起,只有美国的经济地位明显衰落。国际体系正朝着更加多极化的方向演变,这在经济领域尤为明显。

① Duncan Snidal, “Relative Gains and the Pattern of International Cooperation,” *American Political Science Review*, Vol. 85, No. 3, 1991, p. 721.

② 保罗·沃克、行天丰雄著,于杰译:《时运变迁:世界货币、美国地位与人民币的未来》,中信出版集团 2018 年版,第 24 页、第 40 页。

③ 理查德·克罗卡特著,王振西、钱俊德译:《五十年战争:世界政治中的美国与苏联》,社会科学文献出版社 2015 年版,第 143 页。

④ Richard N. Cooper, “Economic Aspects of the Cold War, 1962—1975,” in Melvyn P. Leffler and Odd Arne Westad, *The Cambridge History of the Cold War*, Vol. II, *Crises and Détente*, Cambridge: Cambridge University Press, 2011, p. 64.

在多极化的同时,美苏两国经过十数年对抗,也形成了预期性更强的相处模式,相互确认了自身和对方的行为界线。美苏间秩序包括相互尊重核心势力范围、避免直接军事对抗、核武器仅用作最后手段等规则。^① 在最致命的核领域,双方也通过“核学习”在60年代中后期共同建立起核不扩散机制,包括在军备上奉行“两大国平等”,各自在阵营内维护以《核不扩散条约》为支柱的核等级秩序。^② 在一般安全领域,双方也在着力预防意外事故和冲突升级,建立了最高领导人之间的热线,并于70年代初签订协议,规定在公海和国际领空不采取挑衅行为。^③ 至此,美苏双方虽然仍在对峙和竞争,但双边关系的行为约束性显著增强。

体系因素的双重变化促使美国调整了对苏经济竞争策略。美国虽然仍维持着出口禁运,但是力度趋于放松,开始更多尝试行为改变预期较高的低成本策略。1966年时,约翰逊政府就尝试给予苏联最惠国待遇,使其对美出口免于1930年《斯姆特—霍利关税法案》规定的高额关税。1972年7月,美国和苏联签署了在3年内向苏出售7.5亿美元谷物的协议。10月,美苏两国又签署贸易协议,苏联以部分偿付租借法案债务为条件换取了美国的最惠国待遇。^④ 之所以如此,其一,美国决策者不再认为苏联“不可理喻”,主张“贸易和投资可以影响苏联体系自给自足的倾向,引发苏联经济和世界经济的逐步联结,培育一定程度的相互依赖”,从而让苏联的民用部门吸纳更多资源,减少苏联军事投入和安全威胁。^⑤ 其二,面对盟友的经济腾飞,美国决

① 约翰·刘易斯·加迪斯著、时殷弘译:《遏制战略:冷战时期美国国家安全政策评析》,商务印书馆2019年版,第310—315页。

② Jpseph S. Nye, “Nuclear Learning and U. S.-Soviet Security Regimes,” *International Organization*, Vol. 41, No. 3, 1987, p. 392.

③ James R. Holmes, “The Limits of Pacific Maritime Law,” *The Diplomat*, April 28, 2014, <http://thediplomat.com/2014/04/the-limits-of-pacific-maritime-law/>, 访问时间:2016年1月20日。

④ Richard N. Cooper, “Economic Aspects of the Cold War, 1962—1975,” in Melvyn P. Leffler and Odd Arne Westad, eds., *The Cambridge History of the Cold War*, Vol. II, *Crises and Détente*, Cambridge: Cambridge University Press, 2011, p. 55.

⑤ Michael Mastanduno, “Trade as a Strategic Weapon: American and Alliance Export Control Policy in the Early Postwar Period,” *International Organization*, Vol. 42, Issue 1, 1988, p. 515.

定削减对盟友的“补贴”，降低总体外交政策的成本。尼克松在 1971 年 8 月 15 日提出“十大经济举措”，终结了黄金和美元挂钩的固定汇率体系，减少 10% 的对外援助，并且对所有进口加征 10% 的附加税。^① 对苏联和对盟国的经济政策变化是美国调整经济竞争策略的两个侧面。由于苏联威胁的减弱和美国补偿政策的“取消”，东西方贸易大幅扩张，大量原本“禁止交易”的技术流入苏联。^② 根据美国情报机构估计，仅在 1980 年苏联就获得了 1085 项技术。在 1970—1980 年，苏联与美国的科技差距更是从 15 年缩小到 3~4 年。^③ 20 世纪 70 年代大部分时期的美苏经济竞争验证了假设 1，特别是从撤销和削弱已有的高成本策略上来反向体现。

1979 年 12 月，苏联入侵阿富汗，再加上此前在非洲之角和尼加拉瓜的扩展，其权势迅速攀升，这导致卡特政府面临放弃美国领导地位、软弱无能的强烈批评。^④ 阿富汗战争彻底改变了吉米·卡特(Jimmy Carter)对苏联的威胁认知，使其倒向国家安全事务助理兹比格纽·布热津斯基(Zbigniew Brzezinski)的强硬主张，即苏联只能遏制而无法怀柔。^⑤ 卡特政府以终止谷物协议作为回应，但这反而恶化了国内选情。很快接替卡特的罗纳德·里根(Ronald Reagan)是一名以强硬示人的冷战斗士。在最初的 3 年中，里根政府内的强硬派试图利用阿富汗战争、1981 年的波兰军管以及 1983 年苏联击毁韩国客机等危机发起“第二次经济遏制”。1980—1984 年，美国反复在西方国家经济峰会上推动全面经济遏制，呼吁各盟国以及经济合作与发展组织(OECD)限制对苏贷款。从 1982 年 12 月到 1984 年 7 月，美国还重燃

① 理查德·里夫斯著、吴雯芳译：《尼克松：孤独的白宫主人》，商务印书馆 2016 年版，第 377—380 页。

② James K. Libbey, “CoCom, Comecon, and the Economic Cold War,” *Russian History*, Vol. 37, 2010, p. 151.

③ Alan P. Dobson, “The Reagan Administration, Economic Warfare, and Starting to Close Down the Cold War,” *Diplomatic History*, Vol. 29, No. 3, 2005, pp. 540-541.

④ 理查德·克罗卡特著、王振西、钱俊德译：《五十年战争：世界政治中的美国与苏联》，社会科学文献出版社 2015 年版，第 363 页。

⑤ “Zbigniew Brzezinski Oral History, Assistant to the President for National Security Affairs,” Miller Center, February 18, 1982, <https://millercenter.org/the-presidency/presidential-oral-histories/zbigniew-brzezinski-oral-history-assistant-president>, 访问时间：2021 年 2 月 15 日。

了对 CoCom 的兴趣。

然而,阿富汗战争等危机在塑造对苏威胁感知上无法与朝鲜战争相提并论。朝鲜战争发生于冷战早期,预示苏联可能选择军事冒险和全面战争。阿富汗战争则不过是又一场“边缘地带”冲突。不仅盟国不愿配合,里根政府内的温和派也不赞成。最终,CoCom 通过了美国提出的 100 项控制产品中的 58 项,但没有禁止包括计算机在内的高科技贸易;OECD 只是将苏东国家归类“相对富裕”,把贷款利率从 10.5% 小幅升至 12%。^① 在矛盾最尖锐的管道问题上,里根于 1982 年 11 月撤销制裁,其他国家则同意不签署新的天然气协议,以让美国“体面地撤销它的制裁措施”。^② 随着 1985 年后苏联最高领导人的更迭,其迅速转向削减战略负担、推进国内改革。这使得美国的对苏威胁认知进一步乐观,越来越多的人主张用扩大经济联系来鼓励苏联的行为变化。^③

1979—1985 年美国的对苏策略较为多变,其原因在于对美苏力量对比的判断来回摇摆。在 1979 年底,美国高度担忧苏联力量的快速增长,判断国际体系重新趋于紧张的两极化,“新冷战”(New Cold War)因此爆发。但美国决策者对于苏联威胁认知并无共识:强硬派认为苏联违背了缓和时期达成的双边规则,因而主张经济遏制,形成了 1950 年的“翻版”,再次验证了假设 3;温和派则认为苏联仍大体遵守双边规则,因而主张以经济手段改变苏联的政治安全行为,这不完全适用于假设 2(并非改变对手的经济行为),但有逻辑相似性。最终,温和派的意见在盟友的配合下占据了上风。1985 年后,一方面,苏联的经济颓势显露无遗,美苏竞争的权重下降,紧张的两极体系转为松弛;另一方面,苏联开始接受《赫尔辛基宣言》,国家间关系的行为约束性得到强化。美对苏经济策略中经济俘获的比重因此增加,这体现了假设 1 的逻辑。

① Dobson, “The Reagan Administration, Economic Warfare, and Starting to Close Down the Cold War,” p. 545, p. 548.

② 理查德·克罗卡特著、王振西、钱俊德译:《五十年战争:世界政治中的美国与苏联》,社会科学文献出版社 2015 年版,第 401 页。

③ Kimberly A. Zeuli and Vernon W. Ruttan, “U. S. Assistance to the Former Soviet Empire: Toward a Rationale for Foreign Aid,” *The Journal of Developing Areas*, Vol. 30, No. 4, 1996, pp. 505-508.

(三) 美日经济竞争(1971—1996 年)

至 20 世纪 70 年代前,美国都没有将日本视为对手,仅是美苏竞争中能显著影响力量对比的重要砝码。美对日政策旨在防止后者脱离西方阵营,其基本策略是提供单向自由贸易,确保日本能获得足够的贸易市场和原材料。^① 1959 年美日双边贸易第一次出现逆差,美国开始要求日本进口自由化。不过,60 年代日本的贸易状况并不稳定,偶尔还有较大贸易逆差。1955—1965 年,为维持国际收支平衡,日本还从世界银行借入 8.63 亿美元。^② 美国还是把日本视为一个可能遭遇“美元荒”的盟友,其对日经济施压主要是为了政治安全目的。正因如此,尽管日本经济迅速增长,1971 年前日元长期维持着对美元 1:360 的低固定汇率,极大促进了日本的对美出口。

1970 年是日美关系“静悄悄的分水岭”^③,由于国际经济结构的变化,美国开始将日本视为潜在对手。尼克松于 1969 年 11 月向日本首相佐藤荣作(Sato Eisaku)提出“以线换绳”,承诺将冲绳“归还”日本,日方则于未来 5 年限制对美纺织品出口。^④ 这一交易反映了美国开始用政治价码换取日本的经济让步。佐藤荣作在与尼克松达成密约后又拒绝承认,导致谈判破裂,这促使美国采取更直接的经济手段,日本最终被迫同意限制对美纺织品出口。^⑤

美日既是盟友又是经济竞争对手。美国有两类对日策略:其一是要求日本限制对美出口,本质是控制经济联系;其二是推动日本的宏观政策调整和结构改革,本质是扩大经济联系。^⑥ 例如,美国在 1983 年的日元美元委员

① Michael Schaller, “Japan and the Cold War, 1960—1961,” in Melvyn P. Leffler and Odd Arne Westad, eds., *The Cambridge History of the Cold War, Volume III Endings*, Cambridge: Cambridge University Press, 2011, pp. 159-171.

② 保罗·沃尔克、行天丰雄著,于杰译:《时运变迁:世界货币、美国地位与人民币的未来》,中信出版集团 2018 年版,第 63—68 页。

③ 五百旗头真著、吴万虹译:《战后日本外交史:1945—2010》,世界知识出版社 2013 年版,第 106 页。

④ 孙崎亨著、郭一娜译:《日美同盟真相》,新华出版社 2014 年版,第 173 页。

⑤ 同上书,第 174—175 页;保罗·沃尔克、行天丰雄著,于杰译:《时运变迁:世界货币、美国地位与人民币的未来》,中信出版集团 2018 年版,第 120—121 页。

⑥ 参见马文秀:《日本贸易摩擦与日本产业结构调整》,人民出版社 2010 年版,第 95—206 页。

会谈判中就主张,促进日元升值的方法应是日元和金融市场的自由化,扩展日本与其他国家的金融联系。^① 在20世纪70—90年代,美国一直双轨并行,但第二种路径日益重要,这表现为日美经济冲突从产业摩擦演变为宏观经济和结构摩擦。之所以如此,一方面,因为美日是同盟关系,其对国家行为的约束性较强,使得行为导向策略的风险可控;另一方面,70年代后国际体系趋于多极化,美国也希望降低策略成本,避免贸易限制导致的经济福利损失。因而,最优目标是在维护西方自由贸易体系的前提下调整美日经济关系。^②

包括“广场协议”在内,调整美日经济关系的重要协定多是在多边框架下达成的,体现为西方阵营对国际经济的“集体领导”和共同行动,旨在维护和扩展相互经济联系。^③ 在多边博弈中,一国对他国的让步往往也是部分国内利益集团的偏好政策,后者借助“外压”和利益交换克服了原有反对。^④ 在1985年的“广场协议”谈判中,日本大藏省之所以支持联合干预汇率,就是希望以此压制自民党内的财政扩张派,避免1978年波恩峰会后的扩张性财政。^⑤ 这一立场得到了鼓吹“小政府”的首相中曾根康弘(Nakasomi Nasuhiro)的支持。^⑥ 这种国家间经济关系调整并非“你输我赢”的简单零和博弈。

在20世纪90年代之前,美国的对日策略是低成本行为导向的,旨在以促进日本经济开放来发挥美国的优势产业,辅以加征关税或关税威胁等高

① 久保田勇夫著、路邈译:《日美金融战的真相》,机械工业出版社2019年版,第15页。

② 船桥洋一著、于杰译:《管理美元:广场协议和人民币的天命》,中信出版集团2018年版,第5页。

③ C Fred Bergsten and Russell A. Green, “Overview,” in C. Fred Bergsten and Russel Green, eds., *International Monetary Cooperation: Lessons from the Plaza Accord After Thirty Years*, Washington D. C.: Peterson Institute for International Economics, 2016, p. 4.

④ Robert D. Putnam, “Diplomacy and Domestic Politics: The Logic Two-Level Games,” *International Organization*, Vol. 42, No. 3, 1988, pp. 428-429.

⑤ 船桥洋一著、于杰译:《管理美元:广场协议和人民币的天命》,中信出版集团2018年版,第125页。

⑥ 泷田洋一著、李春梅译:《日美货币谈判——内幕20年》,清华大学出版社2009年版,第148页。

成本行为导向策略,搭配有限的高成本资源导向的出口限制。美日与美苏经济竞争相比,样态更加复杂,美日经济摩擦随着日本的实力增长日益激烈,但双边经济联系也在扩大和深化。1988—1989年的FSX战机联合研发事件标志着两国在航空产业更深层次的技术转移。^①这表明,虽然美日经济竞争在20世纪80年代中后期已经随着日本技术水平的攀升而白热化,但由于日本的盟友身份,其不构成政治安全威胁,美国的竞争策略不可能以资源导向为主基调,只能倚重经济俘获。同时,体系结构的多元化也在发挥作用,让美国有意义地采取了防御性经济合作、回避高成本竞争。这验证了假设1。

进入20世纪90年代,冷战结束和苏联解体显著重塑了国际结构,美国进入主要对手“缺失”的单极时刻,日美同盟也陷入“漂流”。此时,日本的经济泡沫已经破裂,但相对经济地位的抬升并未停止。日本的经济增长仅在1993年的谷底时为负,此后逐渐反弹,在1996年再度恢复至5.3%的高速增长。^②这期间,日本社会对日美关系的主流看法是“衰落的美国需要日本的扶助”,认为自身的经济社会模式更具优越性。^③由于苏联的威胁不复存在,同时自认为已经“在事实上”赢得了日美经济竞争,日本政府在20世纪90年代的双边经济谈判中更为强硬。在面对“超级301条款”的关税威胁时,日方首次公开表示将考虑报复措施,诸如出售美元债券、撤出对美投资。^④在安全关系上,日本也提出要转为“建设性追随”,调整日美安全关系。1994年8月,日本防卫问题恳谈会出台了俗称“樋口报告”,其仅将日美安保合作放在了安全政策的第三位,这被视为试图“脱美”的重大迹象。^⑤

尽管程度不高,但由于日美同盟趋于不稳,美国对日本的威胁感还是从

① Michael Mastanduno, “Do Relative Gains Matter? America’s Responses to Japanese Industrial Policy,” *International Security*, Vol. 16, No. 1, 1991, pp. 85-88.

② 徐奇渊:《“广场协议”之后日本经济泡沫化原因再谈——基于泰勒规则的日德比较分析》,载《日本学刊》,2015年第1期,第111页。

③ 野口悠纪雄著、张玲译:《战后日本经济史:从喧嚣到沉寂的70年》,民主与建设出版社2018年版,第220—221页。

④ Huntington, “Why International Primacy Matters,” p. 78.

⑤ 杨伯江:《战后70年日本国家战略的发展演变》,载《日本学刊》,2015年第5期,第25页。

经济领域蔓延至政治和安全领域。例如,亨廷顿(Samuel P. Huntington)就撰文提醒公众警惕美国军工生产依赖日本的安全风险以及日本对美国国会和大学的政治渗透。^①这使得日美经济竞争中出现了新现象,美国开始尝试低成本的资源导向策略。自1989年起,美国电子产品协会(AEA)等产业组织就大声呼吁美国政府采取日本式的产业政策,除给予税收和财政支持之外,还应放松反垄断法的规制,在半导体等领域建立大企业共同研发。这得到了商务部和国防高等研究计划署(DARPA)的大力支持。^②克林顿政府上台后,一些高级官员更是公开鼓吹打击日本的高科技产业,主张必须为了美国的产业利益打赢日美贸易战。^③这一态度与80年代强调维护自由贸易的里根或者老布什政府形成重大差异。这一时期,美国对日经济竞争的主流策略仍是经济俘获,推动日本消除“结构障碍”,这验证了假设1;但是新现象的出现还能够部分验证假设4的存在。

(四) 中美经济竞争(2008—2020年)

中美经济关系兼具美日和美苏经济关系的部分重要特征,几乎涵盖了大国经济竞争策略的所有内容。但是限于篇幅以及避免与前述案例重复论证,这里仅截取2008—2020年的中美经济竞争,以展示美日和美苏案例中所没有充分体现的内容。在冷战结束后,除了20世纪90年代初的短暂制裁之外,美国的对华经济竞争策略是经济俘获,以经济接触为工具塑造中国的内外经济政策,试图借助中国的经济转型增强美国的经济力量。其背后是中国在冷战后维持住了在70—80年代所接受的行为规则,包括承诺“争取和平解决”台湾问题和放弃“输出革命”。90年代之后,中国更是加紧融入美国主导的国际经济秩序,于2001年加入了对国内外经贸政策施加了诸多规制的

① Samuel P. Huntington, “Why International Primacy Matters,” *International Security*, Vol. 17, No. 4, 1993, pp. 77-78.

② Michael Mastanduno, “Do Relative Gains Matter? America’s Responses to Japanese Industrial Policy,” *International Security*, Vol. 16, No. 1, 1991, pp. 103-105.

③ Jagdish Bhagwati, “The US-Japan Car Dispute: A Monumental Mistake,” *International Affairs*, Vol. 72, No. 2, 1996, pp. 262-263.

世界贸易组织(WTO)。^① 2007年,尼尔·弗格森(Niall Ferguson)和弗雷德·伯格斯滕(Fred Bergsten)先后提出了“中美国”(Chimerica)和中美“两国集团论”(G2)的概念^②,他们均主张中美之间形成了重大的共同利益,这突出显示了双边经济竞争的双赢属性。然而之后,中美双方未能在政治、经济和安全领域扩大共有行为规则。在经济领域,在“中美战略经济对话”中,美国要求中国在市场开放、汇率、知识产权和外商准入等议题上配合美国、调整自身政策,中国则反过来质疑美元资产是否安全,要求美国调整自身经济结构。^③ 在2008年后,美国政府开始感到双边关系的约束性水平“停滞不前”,转而认为中国正在试图固化对其有利的经济行为,系统性地利用自身的国内外经济行为自由度“来削弱美国企业在世界范围内的竞争力”。^④ 2017年底,美国商务部更是罕见地在没有美国企业投诉的情况下,主动指责中国不是市场经济体。^⑤ 在政治和安全领域,双方在行为规范上的差异也没有减少,在安全上中国始终不承诺放弃用武力解决涉及主权的台湾和南海问题,在政治上中国坚持不同于美国的国内和国际人权观。对于中国提出的“新型大国关系”这一总体行为规范框架,美国认为其核心“互相尊重”是中国要求美国在国际秩序领域做出单方面重大让步。^⑥ 总体来看,2008年

① 关于中美关系行为约束性强弱的详细变化,参见肖河、徐奇渊:《国际秩序互动视角下的中美关系》,载《美国研究》,2019年第2期,第107—129页。

② Niall Ferguson, “Team ‘Chimerica’,” *The Washington Post*, Nov 17, 2008; C. Fred Bergsten, “A Partnership of Equals, How Washington Should Respond to China’s Economic Challenge,” *Foreign Affairs*, July/August, 2008.

③ 丁一凡,《中美战略经济对话的回顾与展望》,载《国际经济评论》,2007年第6期,第51—52页;余永定,《全球国际收支不平衡与中国的对策》,载《国际金融研究》,2007年第1期,第21—24页。

④ “Findings of the Investigation into China’s Act, Policies, and Practices Related to Technology Transfer, Intellectual Property, and Innovation under Section 301 of the Trade Act of 1974,” Office of the United States Trade Representative, March 22, 2018, <https://ustr.gov/sites/default/files/Section%20301%20FINAL.PDF>, 访问时间:2021年5月29日。

⑤ “Fact Sheet: The People’s Republic of China’s Request for Review of Non-Market Economy Status,” International Trade Administration, <https://enforcement.trade.gov/download/prc-nme-status/prc-nme-status-factsheet.pdf>, 访问时间:2021年5月29日。

⑥ Peter Mattis, “Nothing New About China’s New Concept,” *National Interest*, June 7, 2013.

后的中美关系在行为约束性上总体处于“僵持”状态。

与此同时,中美竞争在美国总体大国竞争中的重要性显著提升,竞争大幅集中。2008—2018年,中国GDP占世界GDP的比重逐渐从7.2%增长到约16.1%,同期美国的GDP比重则从23.1%增长到23.8%。其他大国则均有所下降,日本从7.9%下降至7.7%,德国从5.9%下降至4.6%。^①除了GDP之外,中美两国在全球制造业增加值的份额也均有较大扩张。美国从2000年的24.98%增长到2015年的30.91%,中国则从6.5%增长到26.74%。除中美外的所有国家则均有不同程度的大幅缩水,日本和欧盟15国的跌幅均在10%左右。在大型科技企业数量上,2018年估值超过100亿美元的15家企业中,美国有8家,中国有6家,处于“双头垄断”的态势。^②从力量分布来看,这一时期出现了明显的两极化趋势:美国维持并小幅改善了总体经济地位,中国的总体经济地位则有了迅猛的提高,其他国家普遍下降。在这一背景下,特朗普政府明确地指出美国的既有经济竞争政策存在重大错误,对中国改变行为的预期过高,致使中国有过多的时间来利用“不对等的”竞争优势,“在过去十年间以牺牲美国利益为代价获得了经济上的重大成功”。^③此后,美国迅速发动了针对中国的大规模关税战。与此同时,特朗普(Donald Trump)和包括罗伯特·莱特希泽(Robert Lighthizer)在内的主要贸易决策者均多次强调,发起关税战的目标依然是为了“纠正”中国的内外经济行为,创造对等的竞争环境。在2020年1月中美达成第一阶段贸易协定前后,特朗普的贸易团队多次表达了对新协议的强烈兴趣,强调已在知识产权、汇率和金融服务方面取得进展,并预期2021年美国对华出口将

① 根据世界银行数据计算,“GDP (current US\$)—China, United States, World, Germany, Japan,” World Bank, <https://data.worldbank.org/indicator/NY.GDP.MKTP.CD?locations=CN-US-1W-DE-JP>, 访问时间:2021年5月29日。

② 翟东升、宁南山、赵云龙:《欧盟产业发展停滞的结构主义政治经济学分析》,载《世界经济与政治》,2018年第8期,第135页,第145页。

③ “Trump Praises China and Blames US for Trade Deficit,” *The Guardian*, November 9, 2017, <https://www.theguardian.com/world/2017/nov/09/donald-trump-china-act-faster-north-korea-threat>, 访问时间:2021年5月29日。

翻倍。^① 这验证了假设 2,即国家间行为约束性处于较高水平但竞争关系的集中度趋于集中时,一国将趋于更多采用经济胁迫。当然,虽然中美关系的约束性强弱在关税战期间大体维持不变,但也存在一些变化。美国有不少人主张,中国越来越有可能打破双方在国际政治和安全规则上的既有平衡,演变为更为严重的威胁,这也使得中美经济关系中经济遏制的因素在增长,对华出口管制正在扩大。不过,正如美国“小院高墙”(small yard high fence)一词在逐渐取代“脱钩”(decoupling)所示^②,在现有对华威胁感知大致不变的条件下,美方希望推行只是极为有限的经济遏制,主导策略仍将旨在扩展总体经济联系的经济胁迫,这也从两方面验证了假设 4。

六、经济竞争策略视角下的中美经济博弈

将经济竞争策略类型化并探讨国家的策略选择机制,有助于更深入地理解大国经济博弈。大国总是希望改进相对经济地位,但是通向这一目标的所有策略均有其风险和缺陷。行为导向策略可能给予对手太多的时间,致其坐大;资源导向策略又很容易降低经济效率,损害总体福利;低成本策略可能不足以扭转不利态势,高成本策略又会“顾此失彼”。大国总是要评估不同策略是否能够满足特定时空的需要,而这在很大程度上受到体系结构的影响。国家在选择策略时无疑具有主动性,不过其很大一部分是体现在分辨和适应当时的外部约束上。国际结构塑造的外部约束不断变化,这使得大国经济竞争形态多样并不断调整。这在第二次世界大战后至今的大国经济竞争中都有鲜明表现。

透过理论再认识大国经济竞争可以为当前正在激化的中美经济竞争提供启发。大国经济竞争是理性的,守成大国的策略固然受到国内因素驱动,

① Ana Swanson and Keith Bradsher, “Trump Officials Praise Gains from China Deal, But They Come at a Cost,” *The New York Times*, December 15, 2019.

② Lorand Laskai and Samm Sacks, “The Right Way to Protect America’s Innovation Advantage,” *Foreign Affairs*, October 23, 2018, <https://www.foreignaffairs.com/articles/2018-10-23/right-way-protect-americas-innovation-advantage>, 访问时间:2021 年 5 月 29 日。

但也会着眼于国际体系。守成大国和崛起大国关系的行为约束性的重要性亟待重视,双方会如何利用经济力量、如何利用在经济合作中获得的相对收益有时要比相对收益的大小和归属更加重要。如果其他国家认为中国试图利用由经济联系产生的相对收益来谋求政治和安全目标,那么就可能导致美苏式的“双输竞争”。要想让其他国家确信本国不会“过分”利用相对收益、避免高度伤害性的经济遏制,就必须以可信的政治、安全和经济手段来克服这一“承诺”难题。回到国家间关系的行为约束性上,就是要适度地展示自身的国际行为是被约束的和可约束的。在日美经济竞争中,双方利用过自主出口限制、进口配额、自愿进口扩张等政策工具,这既是为了赢得竞争,也是为了缓解竞争。这类措施可谓经济上的“再保险”,意图表明不论本国拥有何种程度的产业优势,都会有意识地保障其他国家同类产业的发展空间。就此而言,大国经济竞争固然无法避免,但是整体样态和对方策略仍可塑造。

中美经济竞争的形态也不仅取决于两国自身,还要考虑整个国际体系的竞争集中度。如果国际结构趋于多极、力量分布趋于分散,那么即使美国对中国怀有程度较高、性质较为严重的威胁感知,美国也未必会采取经济遏制,第一次世界大战前的英德竞争就是先例。虽然两国最后因安全因素被卷入战争,但是之前双方的经济竞争并未失控,始终保持着相当水平的经济联系。可以乐观预计,在多极化的体系结构中,单独一个大国将难以承担发动经济遏制的成本和风险。这是因为当遏制目标的国际经济联系足够广泛和深入时,必需的经济补偿将超过遏制发起国所可能付出的极限。正所谓“自由贸易虽不能扭转英国的衰落,但已是所有可能中的最佳选择”。对于守成大国而言,在崛起大国在多极世界中积极展开经济合作时,高成本策略只会恶化自身的相对经济地位。就此而言,促成中美经济竞争“英德化”将是一个可及的目标。

美国之所以能够在第二次世界大战后接连赢得与苏联和日本的经济竞争,并非其策略如何高明,而是因为对手应对失当。苏联在美国发起经济遏制时,主动将自身与西方经济体系隔绝,拒绝参加布雷顿森林体系,之后也未能以市场经济机制融入经济全球化。日本在20世纪80—90年代过度固守在赶超阶段极为成功的“日本式资本主义”,继续推行“一切为了产业出口”的宏观经济政策,使得全要素生产率在迈入信息时代后长期踟蹰不前。就此而言,在大国经济竞争中,自身的政策选择可能总是比对手的策略更为重要。

权力转移中的地位承认

王梓元

【内容提要】 长久以来,学者们试图从实力对比、国内政体、经济与安全依存以及国际制度特征等国际或国内层面的结构条件,来解释崛起国修改现状的要求和守成国的回应方式。这些视角局限于崛起国与守成国基于各自固定的物质利益而做出的策略选择,它们较少注意到在互动过程中,非物质偏好发挥的作用。国际地位正是一种伴随着国家间互动而产生和发生改变的偏好。本文强调,在权力转移的过程中,崛起国和守成国都会格外偏好地位。由于崛起国需要守成国的认可才能获得地位,而地位本身又可以增进崛起国在国际博弈中的主动权,地位承认带有特殊的战略意义。具体说来,守成国承认崛起国的地位将有助于崛起国成功地融入国际体系和拥护现状。相反,守成国拒绝承认或是错误认知崛起国的地位诉求则可能加剧矛盾甚至引起霸权竞争。为了检验上述理论机制,本文对四个案例进行了考察,包括1870—1871年德国统一后确立大国地位、1896年英美在委内瑞拉问题上的和解、英德霸权竞争的开端以及19世纪末英德在远东问题上的结盟谈判。这些案例突出了地位承认问题可以有力地塑造权力转移的结果。

【关键词】 权力转移 地位承认 霸权竞争 和平变迁

【作者简介】 王梓元,外交学院国际关系研究所讲师,北京市习近平新时代中国特色社会主义思想研究中心特约研究员。

电子邮箱:wangziyuan@cfau.edu.cn

权力转移是推动国际秩序变革的重要动力之一。崛起国随着实力的增长会对国际秩序提出新的要求,而守成国对这些诉求的接纳程度和方式则会决定崛起国改变现状的决心。中国的崛起和大国竞争时代的来临让“权力转移”再次成为理论和实证研究的焦点。在历史上,崛起国和守成国进行

合作并推动国际秩序和平变迁的案例并不常见,因此其中的经验更加弥足珍贵。19世纪末期,美英两国在西半球不仅成功管控了彼此的冲突,英国还主动承认了“门罗主义”的合法性,从而和平让渡了区域霸权,这一决定促使美国更加积极地参与国际事务,并于半个世纪之后取代英国成为国际秩序的领导者。同样值得注意的是,俾斯麦完成德意志统一的过程并没有激起其他列强的联合抵制,英俄两国作为欧洲国际体系的联合霸主迅速承认了统一后的德国在西欧的大国地位,从而促使俾斯麦坚定地捍卫起欧洲秩序的稳定。然而,当俾斯麦之后的德国领导人更加进取地寻求国际影响的时候,他们很快就卷入了各种与英国的外交摩擦,这一过程加剧了英德两国对彼此意图的疑虑,并最终让两国走向了霸权竞争。这些现象差异体现出,权力转移并不必然导致崛起国和守成国之间的冲突;另一方面,伴随权力转移而产生的竞争和互疑也是破坏国际秩序稳定的重要因素。因此,解释崛起国与守成国之间的互动结果不仅为历史学家带来了实证研究上的挑战,对于国际关系学者而言,它们还是具有现实意义的理论难题。

如何解释这些大国权力转移过程中产生的不同结果?长久以来,学者们试图从实力对比^①、国内政体^②、经济依存关系^③和国际制度特征^④等宏观的

① Robert Gilpin, *War and Change in World Politics*, Cambridge: Cambridge University Press, 1982; Dale C. Copeland, *The Origins of Major War*, Ithaca: Cornell University Press, 2000; Joshua R. Itzkowitz Shiffrin, *Rising Titans, Falling Giants: How Great Powers Exploit Power Shifts*, Ithaca: Cornell University Press, 2018.

② John M. Owen, "How Liberalism Produces Democratic Peace," *International Security*, Vol. 19, No. 2, 1994, pp. 87-125; G. John Ikenberry, *After Victory: Institutions, Strategic Restraint, and the Rebuilding of Order after Major Wars*, Princeton: Princeton University Press, 2001; Charles Lipson, *Reliable Partners: How Democracies Have Made a Separate Peace*, Princeton: Princeton University Press, 2003; Daniel M. Kliman, *Fateful Transitions: How Democracies Manage Rising Powers, from the Eve of WWI to China's Ascendancy*, Philadelphia: University of Pennsylvania Press, 2015.

③ Robert O. Keohane and Joseph S. Nye, *Power and Interdependence*, London: Longman, 2004; Robert Jervis, *The Meaning of the Nuclear Revolution*, Ithaca: Cornell University Press, 1989.

④ Robert O. Keohane, *After Hegemony: Cooperation and Discord in the World Political Economy*, Princeton: Princeton University Press, 1984; Alastair Iain Johnston, *Social States: China in International Institutions, 1980—2000*, Princeton: Princeton University Press, 2008.

结构条件来解释崛起国和守成国的互动结果。这些理论为决策者和观察家们理解和思考崛起国与守成国之间的关系提供了重要的视角,其中涉及的一些变量甚至可以帮助决策者发现或发展新的政策工具。^①不过,这些视角局限于崛起国与守成国基于各自的基本物质利益(譬如安全和贸易环境)而做出的策略选择,而较少注意到互动过程本身可能塑造和改变双方的偏好。^②借用亚历山大·温特(Alexander Wendt)的名言,如果说“无政府状态是国家造成的”^③,那么权力转移的结果亦是国家间互动的产物。在历史上,正是决策者对彼此意图的认知和基于自身目标而实施的策略造成了各种出人意料的冲突与和平局面。在此过程中,结构性的条件可能受到修正、重塑或颠覆,而由互动所创造出的新结构又可能产生更加深远的影响。

本文强调,在权力转移的过程中,崛起国和守成国都会格外偏好地位:崛起国在意得到地位承认,守成国在意维护大国地位。国际地位的“社会性”意味着崛起国需要守成国的认可才能获得地位,而地位的“相对性”又意味着获得了地位可以增进崛起国在国际博弈中的主动权。^④因此,地位承认带有特殊的战略意义。“地位承认”在定义上指的是,一国通过“象征尊重和顺从的姿态和礼仪”公开承认另一国家在国际等级体系中的特殊权益。国家间的交往仪式具有较高的公开性,因此提供了“地位符号”(status symbols),它们包括首脑会议、公开演说、国事访问和战略对话等形式,国家元首在这些仪式上的表现有助于协调各国对于等级格局的认知,并让他国

① Thomas J. Christensen, “Fostering Stability or Creating a Monster? The Rise of China and U. S. Policy toward East Asia,” *International Security*, Vol. 31, No. 1, 2006, pp. 81-126.

② 罗伯特·杰维斯的著作在这一问题上做出了突破。见 Robert Jervis, *Perception and Misperception in International Politics*, Princeton: Princeton University Press, 1976. 然而,他低估了情绪在塑造偏好方面的重要作用,本文关注的“地位”偏好则是以情绪作为微观基础的。

③ Alexander Wendt, “Anarchy is What States Make of It: The Social Construction of Power Politics,” *International Organization*, Vol. 46, No. 2, 1992, pp. 391-425.

④ 有些时候,“地位”这一术语被用来强调一国的实力和相对优势(譬如“实力地位”的表述)。本文中使用的“地位”一词强调的是“社会地位”(social status),即必须得到社会认可的优越或劣等身份。

认清一国声望的变化。^①需要指出的是,不是所有带有“承认”内容的言辞都等同于“地位承认”,只有一国领导人在公开场合对他国表现出“尊重和顺从”态度才能达到地位承认的效果。守成国承认崛起国的地位将有助于崛起国成功地融入国际体系和拥护现状。相反,守成国否决或错误地认知崛起国的地位诉求则可能加剧矛盾甚至引起霸权竞争。在国际地缘政治的核心区域内,崛起国的地位诉求如果遭到守成国的否决,双方在此发生的冲突将加剧霸权竞争。相比之下,在相对边缘的区域内,尽管崛起国的地位诉求不会牵动大国利益格局,但是由于外交信号的模糊性和认知差异,地位承认也许依然不会发生,这会导致崛起国与守成国的互疑加深,并且为双方之后发生更大规模的冲突埋下伏笔。

本文首先阐述既有理论在探讨守成国与崛起国博弈问题上的局限性。第二部分强调地位承认在权力转移过程中的理论意义。第三部分将阐述地位承认的理论框架并提出可供实证检验的假设。第四至第七部分将展开案例研究,其中包括1870—1871年德国统一后确立大国地位、英美在委内瑞拉问题上的和解、英德在1905—1906年摩洛哥危机期间的地位博弈以及19世纪末英德在远东问题上的外交协商。

一、现有理论的局限性

权力转移过程中守成国与崛起国的关系一直是学者们争论的焦点问题。在长期的论争中,学者们引入和发展了诸多概念和理论用来描述和解释这一关系的演变和结果。四种学说在解释这一问题上颇具代表性,它们分别聚焦于实力对比、政体类型差异、经济依存关系和国际制度韧性。然而,上述学说的考察对象主要是国际和国内层面的宏观结构条件及其引起的机制和结果,而对于国家间互动博弈的过程关注不足。这一视角上的偏差导致它们在理论逻辑和实证考察上都有所欠缺。基于对它们的批判性反

^① Deborah Welch Larson, T. V. Paul and William C. Wohlforth, “Status and World Order,” in Larson, Paul and Wohlforth, eds., *Status in World Politics*, New York: Cambridge University Press, 2014, pp. 11-12; 王梓元:《地位政治与中国崛起的地位伸张》,载《外交评论》,2021年第1期,第57页。

思,本文强调地位承认的重要性。

(一) 实力对比的变化

实力对比的变化是权力转移的突出特征。长久以来,学者们一般认为这一变化与大国冲突之间存在着必然的联系。具体说来,崛起国会试图利用其实力为自身攫取更大的利益和在国际体系中占据更多权益,而守成国由于缺乏必要的实力维持现有的局面,其打压崛起国的决心也会上升。^①上述断言植根于现实主义理论,也就是在无政府的国际体系中,由于缺乏统一的权威来制定规则和维持秩序,国家只得依赖自身实力来维持自身的生存、繁荣和荣耀。守成国难以预料崛起国是否以及何时会利用其实力改变现状,崛起国也难以预料守成国是否以及何时会利用其尚存的优势来打压自身崛起,因此,权力转移本身会加深国家间的互疑程度。在此情况下,崛起国和守成国都有充分的动机来向彼此施加压力,力图让对方让渡更多权益,这一过程极易导致冲突升级甚至爆发战争。

基于实力对比变化的解释简约而精致,易于让研究者在实证观察中捕捉到引起战争的关键证据,该学说因此具有极大的说服力。然而,面对纷繁复杂的历史进程和大国博弈中诸多富有争议的细节,只通过实力对比变化来解释大国冲突依然存在不足。特别是,该学说容易让观察者对案例的选取产生偏见,即只考察大国间危机和战争发生的时段和事件,而不考察危机解决和权力转移过程中大国寻求合作的案例。譬如,19世纪末期英国在面临实力上升的德国时,会首先选择同德国结盟。由于缺乏必要的理论视角,上述重大的历史事件尽管已得到历史学家的详述,但却难以得到国际关系学者的重视。

(二) 国内政体类型的差异

现实主义者强调实力对比变化是大国冲突的根源,而重视国内政治因素的学者则强调政体类型的差异可以调和或刺激大国之间的冲突。与现实主义者相比,这些学者相对乐观,认为大国冲突不是权力转移导致的必然悲

^① Robert Gilpin, *War and Change in world Politics*; Dale C. Copeland, *The Origins of Major War*.

剧。不过,与伊曼纽尔·康德(Immanuel Kant)的古典自由主义学说不同的是,当今学者不再先验地认为民主国家必然偏好和平。在研究国家如何避免冲突的问题上,当今学者更多地借鉴了信号沟通、承诺可信度和身份差异等经济学和心理学的理论,并通过这些理论来考察崛起国与守成国之间的策略互动及后果。譬如,有学者强调,民主国家之间更善于缔结和维持合作协定。其原因在于,民主国家内部公众对领导人的监督以及具有绝对权威的国内立法可以增加国际承诺的可信度,而民主国家决策过程的相对透明性也可以增加他国的信任;最后,民主政体的开放性也有助于扩大合作的纽带和渠道。^①由于以上机制在民主和非民主国家的互动中难以运行,政体差异易于造成国家间的冲突。

有的学者更加强调民主国家间的规范与身份认同。弗吉尼亚大学政治学教授约翰·欧文(John Owen)就注意到,民主制度本身制约领导人卷入国际冲突的能力可能被高估了,而民主制度为领导人提供的规范和身份感让民主国家的领导人将彼此视作可以合作的伙伴,民主国家和非民主国家之间的领导人由于缺乏这种身份上的亲近感,所以更容易发生误解。^②在美国霸权秩序下,崛起国与守成国之间的互动结果在很大程度上取决于双方是否能在自由主义意识形态的规范上找到一致。^③还有学者从意识形态的差异程度视角解释了历史上大国博弈的不同结果。^④

在上述研究中,学者们重视起了国家互动的微观过程,尤其是互动过程中出现的变量。然而,这些研究的着眼点主要限于民主国家之间的关系,其政策含义则聚焦于当今非西方民主国家对西方民主国家的挑战。这一理论视角容易夸大民主政体的特殊属性,而轻视政治博弈过程(无论是国内还是国际)中决策者个体抱有的关切和焦虑。政体类型无法改变决策者寻求安全、权势与荣耀的一般动机,只是在一定程度上改变了其策略。有研究显

① Charles Lipson, *Reliable Partners*; G. John Ikenberry, *After Victory*.

② John M. Owen, "How Liberalism Produces Democratic Peace."

③ John M. Owen, "Transnational Liberalism and U. S. Primacy," *International Security*, Vol. 26, No. 3, 2001/02, pp. 117-52.

④ Mark Haas, *The Ideological Origins of Great Power Politics, 1789—1989*, Ithaca: Cornell University Press, 2005.

示,由于观众成本的压力和法治的约束,民主政体的精英们更加偏好通过非公开的军事行动与对手进行势力范围的竞争。^①此外,民主国家的领导人会让谈判的对方掌握公开秘密承诺的主动权,并以此作为承诺可信度的担保。^②最后,不同政体的国家成功疏解战略猜忌的案例也的确存在,其中不乏大国和解的事例。^③这些研究表明,在微观互动上还存在大量的理论创新空间和未被充分考察的经验证据。研究崛起国与守成国的互动也需要吸收这一视角。本文的案例研究既关注政体类型相似的大国互动,也关注政体类型存在差异的大国博弈。在政体类似的崛起国与守成国的互动中,值得关注的问题是:政体上的特征是否真正增强了守成国与崛起国的相互信任?其信任的基础又是什么?在政体差异性较大的崛起国与守成国的互动中,值得关注的是:政体上的差异是否会加剧崛起国和守成国对彼此意图的怀疑?什么样的事件可以突出这样的差异?回应上述问题有助于澄清崛起国与守成国矛盾发生或深化的微观机制,也有助于让研究者发现政体差异以外的因素。

(三) 经济与安全依存

大国在经济与安全上的相互依存是冷战结束以来最为突出的国际现象之一。学者们一般认为,经济依存关系为国家之间创造了更多的共同利益。随着核武器的出现,大国在安全上的依存关系会让彼此在冲突中更加审慎。事实上,当今各国间的经济依存关系较之于19世纪更加广泛和复杂。有学者认为,与安全领域最为相关的是,全球资本的扩张让发达资本主义国家的偏好从追求军事安全转向了追求经济繁荣,而且这些国家的规模和实力又

① Austin Carson, *Covert Conflict in International Politics*, Princeton: Princeton University Press, 2018; Lindsey A. O'Rourke, *Covert Regime Change: America's Secret Cold War*, Ithaca: Cornell University Press, 2018.

② Keren Yarhi-Milo, "Tying Hands Behind Closed Doors: The Logic and Practice of Secret Reassurance," *Security Studies*, Vol. 22, No. 3, 2013, pp. 405-435.

③ 杨原:《大国政治的喜剧:两极体系下超级大国彼此结盟之谜》,载《世界经济与政治》,2019年第12期,第38—68页;尹继武、李宏洲:《观众奖赏、损失框定与关系解冻的起源——尼克松对华关系缓和的动力机制及其战略管控启示》,载《当代亚太》,2020年第4期,第34—64页。

足够强大,这让崛起国无法颠覆国际现状和谋求霸权。^①同时,跨国公司的广泛活动促进了高端军备在发达国家之间的生产分工,这进一步促进了经济发达国家间的和平。^②最后,核战争的风险(即任何大国冲突都可能升级为核战争)促进了大国之间进行危机管控的动机。^③

毫无疑问,20世纪后半期日益发展的经济与安全依存关系极大促进了国际体系的总体和平。这意味着崛起国不再能够通过战争方式重塑国际秩序,守成国难以通过战争剥夺崛起国赖以生存和发展的物质资源(包括领土、工业中心和原料)。然而,崛起国与守成国之间进行霸权竞争的风险依然存在。这种竞争方式可能涵盖从外交摩擦和危机博弈升级至低烈度的暴力冲突和代理人战争等冲突方式,而它们都会对区域乃至全球秩序造成巨大破坏。同样危险的情形是,一个充满危机博弈的世界可能会让大国习惯于处理危机和低估战争风险,自负的心态可能增加战争的可能性。^④因此,研究崛起国与守成国之间的博弈不应局限于探讨霸权战争发生的概率,而是应着重于考虑霸权竞争的起因,尤其是崛起国对现状不满的来源和守成国打压崛起国的诱因。在这一问题上,经济和安全依存并不是促成崛起国与守成国合作的充分条件。恰恰相反,不对称的经济依存关系可以便于一国对另一国施加政治压力,甚至对该国的企业和个人实施制裁。此外,对经济依存衰落的预期会让一国采取先发制人的行动来建立相对封闭的势力范围,而这一尝试极易引起大国冲突。^⑤同理,核战争的风险尽管可以遏制大国间的直接军事冲突,但是无法避免双方通过盟友进行代理人战争或低烈度

① Michael Mousseau, "The End of War: How a Robust Marketplace and Liberal Hegemony are Leading to Perpetual World Peace," *International Security*, Vol. 44, No. 1, 2019, pp. 160-196.

② Stephen G. Brooks, *Producing Security: Multinational Corporations, Globalization, and the Changing Calculus of Conflict*, Princeton: Princeton University Press, 2005.

③ Robert Jervis, *Meaning of the Nuclear Revolution*.

④ Ja Ian Chong and Todd H. Hall, "One Thing Leads to Another: Making Sense of East Asia's Repeated Tensions," *Asian Security*, Vol. 13, No. 1, 2017, pp. 20-40.

⑤ Dale C. Copeland, *Economic Interdependence and War*, Princeton: Princeton University Press, 2016.

的“灰色地带”冲突。^①这些冲突行为会极大提升冲突升级的风险。由此可见,经济与安全的相互依存不能保障大国间不会发生霸权竞争甚至暴力冲突,研究崛起国与守成国之间矛盾的发生和升级的原因同样重要。

(四) 国际制度

最后,国际制度的作用正在得到当今学者的重视。这一理论视角既得益于美国霸权秩序为国际制度的产生和延续提供了必要的物质实力基础,也与当前新兴大国在国际制度中的特殊作用息息相关。国际制度学派认为,制度有助于降低合作成本,提升国家行为的透明度和可预见性,并且通过重复互动让国家更加在乎信誉。^②国际制度还为接纳新兴大国的诉求提供了特殊的路径。美国政治学者约翰·伊肯伯里(G. John Ikenberry)认为,制度一旦创立并为其参与者提供了合作机会之后,参与者即便在实力对比上发生了变化,也会持续依赖该制度进行合作;毕竟,推翻制度的成本会远高于合作取得的收益。^③此外,国际制度不仅提供了信息交流的媒介,还为新兴大国创造了一套可供模仿的行为规范,参与到国际制度的“社会”环境中的外交官员会更加愿意遵循“和平崛起”的路径以及对国际现状抱有好感。^④这一视角还强调了国际制度为接纳崛起国的地位诉求创造了更大的空间。^⑤简言之,制度学派认为,国际制度可以缓和崛起国与守成国之间的结构性矛盾和有效管理冲突。

然而,制度学派并没有充分解释制度本身的来源,尤其是在权力转移阶

① 徐若杰:《“灰色地带”与成本强加战略:美国在南海对华遏制战略探析》,载《世界经济与政治论坛》,2020年第6期,第1—27页。

② Robert Keohane, *After Hegemony*; Robert Axelrod, *The Evolution of Cooperation*, New York: Basic Books, 1984.

③ G. John Ikenberry, *After Victory: Institutions, Strategic Restraint, and the Rebuilding of Order after Major Wars*, Princeton: Princeton University Press, 2001; Ikenberry, *Liberal Leviathan: The Origins, Crisis, and Transformation of the American World Order*, Princeton: Princeton University Press, 2011.

④ Alastair Iain Johnston, *Social States*.

⑤ T. V. Paul and Mahesh Shankar, “Status Accommodation through Institutional Means: India’s Rise and the Global Order,” in T. V. Paul, Deborah Welch Larson and William C. Wohlforth, eds., *Status in World Politics*, Cambridge: Cambridge University Press, 2014, pp. 165-191.

段制度权威的式微。如果说守成国在大战之后有足够的动机来建立制度让其权威得以存续,那么崛起国会试图修改制度规则,或是创造新的制度来更好地服务其自身利益。守成国该如何应对这一挑战还不得而知。^①此外,我们没有理由认为,守成国可以持之以恒地维护国际制度的权威。特朗普政府的“退群”行为已经揭示出,对守成国而言,国内政治变化以及领导人的个人偏好也会充分影响其对国际制度的支持力度。^②制度学派的视角在解释崛起国与守成国关系上具有明显的局限性。由于制度的权威性会因守成国的政策和实力变化而发生变化,那么制度或许不能对崛起国与守成国的博弈施加独立影响,甚至制度本身也会成为崛起国与守成国之间的竞争工具。因此,学者们应当更多地聚焦于崛起国与守成国之间的微观互动。即便这种互动发生在一个制度化的环境中,我们也应当关注双方之间的信号传递和认知过程,而非制度环境本身对崛起国的影响。

现有理论的假说和局限性如表 1 所示。

表 1 现有理论的假说和局限性

	实力对比变化	国内政体差异	经济与安全依存	国际制度
理论假说	实力对比的变化导致崛起国与守成国的矛盾	民主国家之间的矛盾容易得到缓和,而民主国家同非民主国家之间的矛盾容易激化	经济与安全依存为国家之间创造了更多共同利益和脆弱性,因而大国将格外在意战争的风险	国际制度有助于促进大国合作和吸纳新兴大国的崛起
局限性	无法解释崛起国同守成国的合作案例,以及矛盾激化的方式和时机	无法解释不同政体国家之间管控矛盾的措施,忽略了民主国家自身的利益权衡	无法充分解释霸权竞争的起源	无法充分解释守成国对国际制度的支持度的变化

资料来源:作者自制。

① 关于这一探讨,见 Alexander Cooley and Daniel Nexon, *Exit from Hegemony: The Unraveling of the American Global Order*, Oxford: Oxford University Press, 2019.

② 温尧:《退出的政治:美国制度收缩的逻辑》,载《当代亚太》,2019年第1期,第4—37页。

二、地位承认为何重要？

地位是守成国在现存秩序中影响力的重要标志。国际地位指的是，国际社会内部形成的有关一国在重要属性(包括军事力量、外交影响、科技能力、经济实力、人口规模、政治和社会组织以及文化软实力)上排位共同认知。^①在国家间的日常互动中，一国的地位表现在参与具有排他性的国际集团、对国际重大事务拥有决策权，以及在国际场合享有更多话语权。^②简言之，国际地位就是一国在国际“声望等级”(hierarchy of prestige)上的位次。^③一国需要通过展示积极的形象来促进声望，久而久之便可以提升自身的国际地位。^④国家追求地位源于人性中对荣耀和来自本团体以及其他团体承认的心理需要。不过，由于地位本身意味着得到地位承认的国家可以在国际体系中获得特殊的权益并在与他国的互动中获得额外的尊重，地位作为一种社会资源也可以让一国获得更多促进其物质利益的机会。高地位国家通常在国际机构和周边区域中享有一定的特权，在国际事务中承担特殊义务，以及在与他国的互动中拥有更多主动权。^⑤譬如，美国的超级大国地位

① Deborah Welch Larson, T. V. Paul and William C. Wohlforth, "Status and World Order," p. 7. 需要强调的是，即便是一些能够客观反映物质力量的指标也不等同于地位承认。譬如，虽然国内生产总值(GDP)在很大程度上反映了中国的经济实力，但是并不意味着经济总量本身能够体现中国的大国地位。只有中国经济总量的意义得到了一些国际机构的权威解读，并让中国加入 G20 等特殊团体之后，中国的大国地位才算得到了承认。

② Hedley Bull, *The Anarchical Society: A Study of Order in World Politics*, London: Palgrave, 2002, pp. 194-196.

③ 关于地位的定义、如何衡量地位以及地位诉求的表现方式依然存在着一一些争议，可参见王梓元：《国际政治中的地位与声望：一项研究议程》，载《国际政治研究》，2021年第3期，第116—139页。

④ 有关声誉的论述，见 Jonathan Mercer, *Reputation and International Politics*, Ithaca: Cornell University Press, 1996.

⑤ Deborah Welch Larson, T. V. Paul and William C. Wohlforth, "Status and World Order," pp. 18-19; Robert Gilpin, *War and Change in World Politics*, pp. 31-32; Jonathan Renshon, *Fighting for Status: Hierarchy and Conflict in World Politics*, Princeton: Princeton University Press, 2017, pp. 20, 51-52; Joslyn Barnhart, *The Consequences of Humiliation: Anger and Status in World Politics*, Ithaca: Cornell University Press, 2020, p. 18.

代表着其在全球等级体系中享有独一无二的声望和体现这一声望的各种特权。同理,崛起国家也希望通过提升地位来巩固自身日益扩大的利益需要(尤其是安全利益)。

值得注意的是,由于国家可以在多个属性特征上进行比较和提高声望,国际体系中也存在多个等级体系,通常情况下,一国无法一蹴而就成为全球体系中的大国,其只能在个别区域中进行地位伸张的活动。这些活动可以渐进式地促进一国在全球等级体系下的地位,而不同区域内部的大国利益分布也会影响一国得到地位承认的概率和后果。具体说来,在大国利益集中的区域(核心区域)中,一国争取地位承认的努力可能遇到较大阻力,且地位承认(否决)的后果也更为深远。相反,在较少涉及大国利益的区域(边缘区域)中,一国争取地位承认的尝试则会受到其他方面因素(尤其是守成国的主观认知)的干扰,而地位承认(否决)的后果也有所不同。^①

崛起国和守成国在权力转移的过程中对地位的偏好都会有所加剧。守成国在实力相对下降的情况下会更加依靠地位作为其影响力的保障。^②对崛起国而言,得到地位上的承认可以让该国感知到他国对其崛起的友善态度,并增强其日益扩大的利益诉求的正当性。当崛起国希望其大国地位得到承认的时候,会提出“地位诉求”(status claims),其内容包括“一国对特定国际权益的要求、该国对一些国际责任的声明、该国展现自身优异品质的信号行为”。^③守成国也会意识到承认崛起国地位的举动可能会对其利益产生深远

① 需要说明的是,本文对“核心”和“边缘”地区的理解与战略研究中的相关概念有所不同。战略研究依据军事力量投射的难度和战略利益的排序来界定“核心—边缘”区域,而本文根据的是国际体系中的利益分布来界定“核心—边缘”区域,其着眼点在于地位承认的结果对大国互动的影响,而非个别大国对自身利益的认识。关于这一定义的来源,见 Barry Buzan and George Lawson, *The Global Transformation: History, Modernity, and the Making of International Relations*, Cambridge: Cambridge University Press, 2015.

② 蒲晓宇:《霸权的印象管理:地位信号、地位困境与美国的亚太再平衡战略》,载《世界经济与政治》,2014年第9期,第34—49页。

③ Steven Ward, *Status and the Challenge of Rising Powers*, New York: Cambridge University Press, 2017, p. 3; 王梓元:《地位政治与中国崛起的地位伸张》,载《外交评论》,2021年第1期,第52页。

影响。因此,承认与否对于守成国来说是重大的战略抉择,守成国在行动之前会对地位承认的后果进行审慎评估和分析。从地位承认的角度审视崛起国与守成国之间的互动过程与结果,可以推动研究者们关注大国政治的微观过程和其中的一些偶然因素,并且突出它们的历史意义。

近年来,学者们正日益重视地位、声望等非物质因素,这些因素围绕地位政治的议题促使崛起国对国际现状提出新的诉求,并为崛起国与守成国之间的互动增加新的变数。^①在研究地位承认的问题上,我们需要关注两个基本事实。首先,政治领袖需要在地位诉求与物质利益之间做出权衡(下文简称“地位权衡”)。伸张地位诉求的信号行为要求一国承担起高于预期成本的“炫耀性消费”(conspicuous consumption)。^②为了节省人力、财力乃至政治资源,该国无法无休止地进行地位伸张。尽管高调的冲突行为或许会让一国发出最为显眼的地位信号,但是这样的行为也会招致国际冲突升级和消耗国力,以致为领导人带来不良的政治后果。^③其次,鉴于地位诉求源于领导人与民众在心理上渴求民族成就得到国际认可,那么崛起国同守成国在外交互动中的符号、姿态等具有象征意义的细节对于领导人判断彼此长

① 近年来有关地位政治的代表著作包括 Deborah Welch Larson, T. V. Paul and William C. Wohlforth, eds., *Status in World Politics*, Cambridge: Cambridge University Press, 2014; Steven Ward, *Status and the Challenge of Rising Powers*; Jonathan Renshon, *Fighting for Status*; Joslyn Barnhart, *The Consequences of Humiliation*; Deborah Welch Larson and Alexei Shevchenko, *Quest for Status: Chinese and Russian Foreign Policy*, New Haven: Yale University Press, 2019; Xiaoyu Pu, *Rebranding China: Contested Status Signaling in the Changing Global Order*, Stanford: Stanford University Press, 2019; Richard Ned Lebow, *A Cultural Theory of International Relations*, Cambridge: Cambridge University Press, 2009; Richard Ned Lebow, *Why Nations Fight: Past and Future Motives for War*, Cambridge: Cambridge University Press, 2011; Barry O'Neill, *Honor, Symbol, and War*, Ann Arbor: University of Michigan Press, 2001.

② Lilach Gilady, *The Price of Prestige: Conspicuous Consumption in International Relations*, Chicago: University of Chicago Press, 2018.

③ Bruce Bueno de Mesquita, et al., “Testing Novel Implications from the Selectorate Theory of War,” *World Politics*, Vol. 56, No. 3, 2004, pp. 363-88.

远意图会产生潜移默化的影响。^①强调上述两个事实便于我们解释守成国接纳崛起国地位诉求的决策逻辑以及后果。

(一) 守成国的地位权衡决定地位承认是否发生

守成国的领导人在本国的地位诉求和安全风险之间做出的权衡将决定其是否愿意承认崛起国的地位诉求。事实上,任何国家在谋求更高地位或捍卫既定地位的时候都要平衡地位诉求与地位之外的利益之间的关系。尽管地位诉求本身源于人性中追求荣耀和团体认可的心理需要,但是领导人在决策时还会受到荣耀以外的心理因素的影响。理查德·奈德·勒博(Richard Ned Lebow)就曾强调,荣耀是与恐惧(fear)、贪婪(greed)和理智(reason)并存的一种心理机制,而不同的动机互动会随着情势的变化而产生不同效果。^②因此,守成国的领导人在决定是否接纳崛起国地位诉求的时候,也需要考虑其决定的后果。具体说来,承认崛起国的地位意味着守成国将在今后让渡出一些外交主动权,甚至放弃其在一些地区或事项上的特权,这意味着在长期内一个新兴大国将会崛起甚至对守成国的战略利益构成更为严峻的挑战。不过,这一决定的收益是,守成国将在短期内更好地协调与崛起国之间的关系,并且帮助崛起国融入国际秩序,并让该秩序更加稳定。特别是,守成国还会考虑崛起国的战略价值。如果崛起国在物质和国内政治方面都有潜能来帮助守成国制衡其他大国,那么守成国会更愿意以地位承认换取崛起国的支持。简言之,无论是崛起国还是守成国,都要在短期和长期利益之间进行权衡,守成国可以运用地位承认的手段诱使崛起国同它保持合作关系并支持国际现状。^③特别是,在多个大国并存的国际体系(多极体系)中,大国之间存在较为激烈的地缘政治竞争。因此,守成国可能会更加积

① William Ziyuan Wang, "Destined for Misperception? Status Dilemma and the Early Origin of US-China Antagonism," *Journal of Chinese Political Science*, Vol. 24, No. 1, 2019, pp. 49-65.

② Richard Ned Lebow, *Cultural Theory of International Relations*.

③ 关于崛起国与守成国在时间维度上的博弈,见 David M. Edelstein, *Over the Horizon: Time, Uncertainty, and the Rise of Great Powers*, Ithaca: Cornell University Press, 2018.

极地运用地位承认这一政策工具联合崛起国来制衡其他大国。不过,即便在两个大国并存的体系(两极体系)中,一个超级大国依然可以通过承认或提升区域大国的地位来支持其政策。譬如,美国在冷战期间承认中华人民共和国的大国地位,这一方略实际上服务于美国制衡苏联和解决越南问题的冷战政策。

相反,如果守成国忽略或否定崛起国的地位诉求,那么其代价将是加剧崛起国对现状的不满,并刺激其挑战守成国在局部地区或事项上的利益。在两种情况下守成国会否决崛起国的地位诉求。首先,守成国与崛起国博弈中涉及的利益格外重大,以至于无法让守成国接纳崛起国的地位诉求。毕竟,获得地位承认以后,崛起国在之后染指的利益会更具正当性,这种情形会让崛起国更容易挑战守成国。衰落中的守成国会格外在乎其地位,因为地位可以帮助其维持国际影响力,从而为其恢复实力赢得时间。在此情况下,该国可能更愿意在短期内承受一定的物质损失或甘愿承担与崛起国冲突升级的风险。其次,地位诉求的信号本身还带有模糊性,因此可能造成守成国对崛起国地位诉求的错误认知。譬如,守成国可能将崛起国的地位诉求解读成试图就具体的利益问题进行协商的信号,而忽略崛起国实际上想要投射大国形象的目标。^①

(二) 地位承认(否决)的发生区域和后果

地位承认(否决)所发生的区域将对国际格局产生重要影响。一般来说,崛起国在获得地位承认以后会更加积极地支持国际现状,但是这并不能保证其之后不会试图扩大军事力量,谋求更大的势力范围,或在国际制度中寻求更多特权。因此,本文还强调地位承认(否决)所发生的区域。若地位承认发生在大国利益集中的区域(核心区域),那么地位承认将改变国际格局的面貌。不过,由于该区域涉及其他大国的重要利益,得到了承认的崛起国也将面临其他大国的制约。诚然,该国是否甘愿挑战现状甚至试图颠覆国际秩序将取决于领导人的特质及其塑造出来的崛起国的后续政策,不过,除了拿破仑和希特勒等具有极端意识形态和风险偏好的领导人外,一般情

^① William Ziyuan Wang, "Destined for Misperception?"

况下的领导人在得到地位承认后会乐于接受现状。在核心区域内发生的地位承认既改变了大国的利益格局,又使崛起国面临其他大国的制约,因此,崛起国会倾向于安守新的国际格局,而不是冒更大风险来谋求新的利益。与之相比,在大国利益并不集中的区域(边缘区域)获得地位承认之后,崛起国可能具有更大的动力来修正现状。即便如此,崛起国在获得地位承认之后试图修正国际秩序的努力将是渐进和谨慎的。19世纪末,美国在西半球得到英国的地位承认以后寻求在全球范围内扩大影响力,但是其之后的政策致力于同其他大国维持良好关系。这样做的原因在于,得到地位承认的崛起国统治精英会对现存的国际秩序产生亲近感,部分国内的利益集团也可以在国际交往中获利,这样一来,该国统治精英维持国际现状的动机会强于削弱国际秩序的动机,且在国内遇到较小的阻力。

相反,如果崛起国的地位诉求遭到误解或者否定,且该事件发生在核心区域,则该国会更加敌对甚至会挑起国际争端来进一步表达地位诉求。这其中包含双重动机。首先,由于在核心区域内进行的挑衅政策会直接触及其他大国的利益,该策略可以让崛起国更加鲜明地突出自身的赶超决心和实力。^①其次,崛起国对国际现状的疑虑加深,其统治精英和部分民族主义团体可能怀疑该国遭遇了国际社会的“玻璃天花板”,由此产生的心理落差会促使该国采取更为激进的手段伸张地位,并在地缘政治上寻求更大范围的安全。^②当地位否决发生在大国利益集中的核心区域时,该国的挑衅政策更易刺激到其他国家。这样一来,他国会揣测其恶意,而这种心理又会加剧安全困境等地位之外的矛盾。^③当崛起国在边缘区域遭受地位否决之后,该国无疑会对国际现状产生强烈不满,但是由于该国伸张地位的领域并不直接挑战其他大国的利益,该国仍享有较大的空间伸张地位。即便如此,地位否决的经历将对该国的领导人和政治精英产生较为持久的心理影响,加剧他们对于守成国的不信任,并且增加崛起国与守成国的外交摩擦。

① Joslyn Barnhart, *Consequences of Humiliation*, pp. 40-43; Jonathan Renshon, *Fighting for Status*, pp. 24, 65-66.

② Steven Ward, *Status and the Challenge of Rising Powers*.

③ Deborah Welch Larson, *Anatomy of Mistrust: U. S.-Soviet Relations during the Cold War*, Ithaca: Cornell University Press, 1997, pp. 19-21.

不可否认的是,崛起国可能在一段时期内进行多次地位伸张的行动,而守成国也可能根据这些行动而对崛起国的意图和实力形成不同的认知。但是,地位承认本身毕竟是带有重大仪式性质的事件。当守成国做出有关地位承认(否决)决策的时候,其决策者已然对崛起国形成了相对稳固的意见,而崛起国此后的地位伸张行为只能对这些意见施加十分有限的影响。本文想要强调的是,标志着地位承认(否决)的事件可能成为崛起国与守成国关系的重要分水岭。尽管大国关系在之后依然可能经历若干起伏,但是发生在之前的地位承认(否决)依然将对其产生深远影响。

三、理论假说和案例选取

本文的理论分析聚焦于地位承认的发生过程及其后果,其中突出了两个因素。首先,地位承认是否发生?其次,地位承认的后果取决于承认(否决)是否发生在守成国利益集中的区域(核心区域)?在地位承认的问题上,守成国会担心崛起国在确立其大国地位以后将地位作为进一步侵蚀守成国利益的战略资产。即便在地位承认不涉及守成国核心利益的情况下,地位承认失败的可能性依然存在,其原因是地位信号本身带有模糊性,不容易被识别。无论何种原因,地位承认(否决)一旦发生,其对国际体系产生的后果将取决于地位承认(否决)发生的地缘政治区域。国际地缘政治的核心区域内发生的地位承认(否决)将直接冲击大国间的整体关系。相对边缘的地缘政治区域内发生的地位承认(否决)对崛起国和守成国的直接冲击较小,但是可能对它们之间的互动产生较为持久而又微妙的效果。根据地位承认(否决)对崛起国与守成国之后的互动模式产生的不同效果,我们将地位承认的后果分为四类:和平的秩序变迁、维持现状、霸权竞争、战略互疑加深和外交摩擦增多。上述因果机制如图1所示。

假说一:在国际地缘政治的核心区域内,守成国承认崛起国的地位诉求,会促成国际秩序的和平变迁。

这一假说做出了与现实主义理论相左的预测。现实主义认为,随着实力对比发生变化,守成国打压崛起国的动机会增强,因此守成国也难以主动承认崛起国的地位诉求,尤其是在大国利益集中的地缘政治区域。上述假

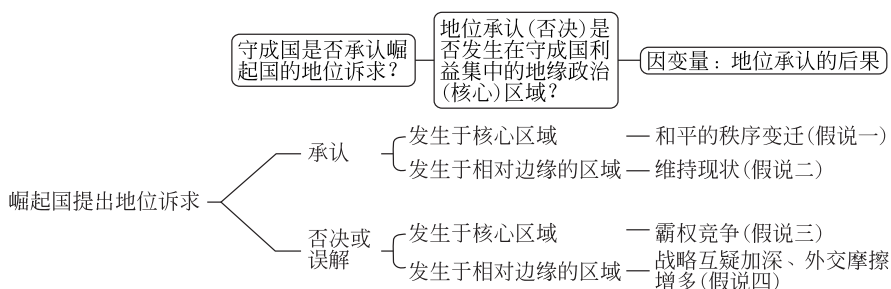


图 1

资料来源:作者自制。

说的价值就在于解释一些反常现象。譬如,为什么普鲁士在统一德国之后迅速获得了地位承认?解答类似的实证困惑有助于我们发现那些促进国际秩序和平变迁的机制。

假说二:在相对边缘的地缘政治区域内,守成国承认崛起国的地位诉求,可以让崛起国更加支持现存秩序。

这一假说强调,地位承认可以作为守成国影响崛起国的政策工具。与强调政体类型差异的理论有所不同的是,守成国即便和崛起国的政体类似,也可能将其视作威胁。然而,守成国可能试图通过承认崛起国的大国地位达到安抚的目的,这一做法并非出自守成国对崛起国的信任,而是出于地缘政治利益上的算计。

假说三:在国际地缘政治的核心区域内,守成国无视崛起国的地位诉求,会导致霸权竞争。

这一假说突出了地位否决的后果。即便是崛起国通过渐进的方式试图修正国际现状,其诉求依然可能遭到否决。而即便在崛起国的物质利益没有遭受重大损失的情况下,这一否决结果依然可能产生深远影响,尤其是强化崛起国推翻现状的决心和守成国打压崛起国的意志。

假说四:在相对边缘的地缘政治区域内,守成国无视崛起国的地位诉求,会刺激崛起国对国际现状的不满,并导致崛起国与守成国之间互疑加深和外交摩擦增多。

这一假说意在强调地位信号本身的模糊性。由于崛起国的领导人总要借助于一个具体的议题而提出包含着地位诉求的主张,守成国可能难以区

分该领导人对议题本身的兴趣和其中隐含的地位诉求,因此容易引起误解和外交摩擦。崛起国与守成国在边缘地区的博弈牵涉较少的物质利益,因此,由于地位信号的模糊性而导致的错误认知更加能够解释双方协商的失败。

本文选取了四个案例:俾斯麦领导的德国统一、1896 年英美在委内瑞拉问题上的和解、英德霸权竞争的开端以及 19 世纪末英德在远东地区的外交博弈(见表 2)。这些案例均反映了崛起国与守成国之间的政治博弈,而且在自变量、中间变量和因变量上分别对应了上述四种假说。本文中案例研究的目的是要提供关键证据来反映作用于自变量、中间变量和因变量之间的因果机制。尤为重要的是,这些证据既要突出既有理论无法解释的历史细节,还要说明这些细节对重大历史事件的推动作用。^①因此,每一个案例都需要突出若干其他理论无法合理解释的历史过程。

表 2 本文案例

	发生在核心的地缘政治区域	发生在相对边缘的地缘政治区域
地位承认	普鲁士统一(1870—1871 年)	英美委内瑞拉问题(1896 年)
地位否决	摩洛哥危机(1905—1906 年)	英德在远东的结盟谈判(1898—1900 年)

资料来源:作者自制。

另外,本文选取的案例都属于对于权力转移具有长远影响的短期事件,这一视角有助于控制国际体系、国际规范和国内政体的差异等宏观层面的变量。换言之,宏观层面的变量(无论是在国内还是在国际层次上)在短期内都相对稳定,因此它们对短期内发生的重大事件只能施加极为薄弱和间接的影响。相比之下,地位承认(否决)对那些重大事件的发生能够发挥较为直接的推动作用,因而它们对守成国与崛起国关系的影响可以更好地得到验证。本文选取的案例均发生在 19 世纪和 20 世纪之交的多极体系中。在这期间,守成国回应崛起国地位诉求的方式存在显著差异性。这充分说明尽管多极体系内守成国在彼此间的竞争压力下可能更加愿意拉拢崛起

^① Stephen Van Evera, *Guide to Methods for Students of Political Science*, Ithaca: Cornell University Press, 1996, pp. 31-32.

国,但是地位承认的过程依然具有较大的不确定性。最后,本文选取的案例聚焦于因地位承认问题而产生的一轮(而非多轮)博弈。其目的在于突出守成国承认(否决)崛起国地位诉求的动机及其后果。这并不排除崛起国可能在一段时间内提出多个地位诉求,且频繁进行地位伸张的活动。但是,一旦守成国做出了地位承认(否决)的举措,该举措的影响将是深远的。

最后,本文的案例选取排除了具有极端意识形态和风险偏好的领导人(譬如拿破仑和希特勒)。正如前文所述,极端的意识形态和风险偏好会扭曲地位承认的效果。鉴于本文选取的领导人具有一定的代表性^①,这样有利于考察地位承认(否决)对国际关系的一般影响。

四、假说一:德国统一与地位承认

1870年普法战争的结果标志着欧洲霸权秩序的更迭。在普鲁士的领导和南德意志各州的支持下,统一不久的北德意志邦联在色当战役中力挫法军,甚至俘虏了法国君主拿破仑三世。这一结果直接导致法兰西帝国终结。南德意志各邦随后加入邦联,德意志帝国于1871年1月18日宣告正式成立。^②英国政治家本杰明·德斯累里(Benjamin Disraeli)将德国统一视作“比法国大革命更加重大的政治事件”,他还强调,英国“面临着一个新的世界和一种新的影响力量……均势已经完全被破坏”。^③

然而,令现实主义理论困惑的是,即便均势被破坏,包括英国在内的欧洲列强未曾倾力干预普鲁士的统一进程。诚然,现实主义理论家约翰·米尔斯海默(John Mearsheimer)将这一结果归结于大国倾向于规避责任并试图让他国担负军事动员的成本和战争风险,以及英俄两国利用德国制衡法

① 或许俾斯麦在精明和审慎的个性方面有别于一般的领导人,但是这种行事风格在实践中让俾斯麦比其他领导人更加轻视国际地位而更重视物质利益。由此推断,地位承认对俾斯麦政策的影响理应较弱。然而,如果实证案例揭示出了地位承认对俾斯麦的影响,这一发现会增强假说的说服力。

② Gordon A. Craig, *Germany, 1866—1945*, Oxford: Oxford University Press, 1978, pp. 27-34.

③ 转引自徐弃郁:《脆弱的崛起:大战略与德意志帝国的命运》,商务印书馆2021年版,第11页。

国的需要^①,不过,这一解释仅可以让我们理解普法战争之前英俄对俾斯麦的态度。当德国取代法国成为欧洲大陆上新的霸权国的时候,作为拿破仑战争之后的联合霸主,英俄两国不仅在普法战争的过程中袖手旁观,甚至主动承认了普鲁士取代法国作为欧陆霸主的国际地位。其中的标志性事件包括 1871 年初召开的伦敦会议和 1873 年正式成立的“三皇联盟”(League of Three Emperors)。普鲁士—德意志帝国不仅以大国身份参与了两场会议,而且俾斯麦在调停欧洲事务上的主张也通过两场会议得到了贯彻。这显示出,刚完成统一的德意志帝国的大国地位诉求得到了国际社会的正式接纳。

如果英俄两国的目的仅是维持欧洲的均势格局,在法国战败之后他们就应当更加积极地遏制德国,至少不应当积极地帮助德国将军事胜利转化为与其实力及体量相匹配的大国地位。在法军战败后,如何承认德国的大国地位的确变得格外棘手。事实上,新当选的法国临时政府总统阿多夫·梯也尔(Adolphe Thiers)已经开始积极游说欧洲各国,试图提醒他们重视统一后的德国在实力和利益上对欧洲稳定的威胁。^②正如德斯累里暗示的,统一后的德国将打破维也纳会议以后的均势格局,并且彻底改变三十年战争以来中欧分裂的局面。这一改变对英俄两国而言都意味着日后国际格局会更加复杂,而且一个持续发展壮大的德国将更有潜力挑战他们的既得利益。然而,英俄两国依然选择承认德国的大国地位。

究其原因,地位承认为英俄两国提供了一个拉拢德国成为其战略伙伴的手段。拿破仑战争之后,俄国作为欧洲大陆的潜在霸主对作为海洋霸主的英国构成了长期的威胁。英国需要保证地中海地区的均势格局,即避免任何一个大国威胁其在近东的势力范围,尤其是防范其他欧洲列强威胁奥斯曼帝国的稳定和阻断波斯普鲁斯海峡的通航自由。^③与英国相比,俄国人更加关注短期利益。面对身在法国的波兰流亡政治领袖的挑衅,他们在意的是保留对波兰属地的控制权。此外,承认德国的地位还有利于让俄国腾

^① John J. Mearsheimer, *The Tragedy of Great Power Politics*, New York: W. W. Norton, 2001, pp. 289-293.

^② A. J. P. Taylor, *The Struggle for Mastery in Europe, 1848—1918*, Oxford: Oxford University Press, 1954, p. 212.

^③ Dale C. Copeland, *Economic Interdependence and War*, pp. 331-337.

出手来处理同奥地利的关系。^①不过,尽管俄国有足够充分的理由承认德国的大国地位,他们依然希望得到外交权益上的补偿。于是,俄国借口对“黑海中立化”问题不满,要求大国承认其在黑海自由航行军舰的特权,这实际上是要为俄国继续干涉奥斯曼土耳其的事务创造条件。不出所料,这一行动触怒了英国,英国政府要求以德国取代法国的欧陆霸权国地位为条件来换取德国在土耳其(近东)问题上支持英国的立场。^②俾斯麦采取了不选边站的策略,从而得到了英俄双方的支持。在1871年1月至3月召开的伦敦会议上,俄国做出了妥协,同意不再以单边行动改变黑海现状。同时,为了拉拢德国,英俄两国都支持了德国对战败的法国提出的苛刻投降条件(尤其是赔款和割让阿尔萨斯—洛林地区)。^③因此,这场会议实际上成了刚完成统一的德意志帝国得到地位承认的外交仪式。俾斯麦不仅获得了让法国临时政府尽快接受投降条件的筹码,还获得了与大国地位相一致的形象和特权。

德国地处中欧平原,同包括法、俄在内的诸多欧陆国家接壤,在德国的大国地位得到承认以后,德国领导人深感其利益已和国际格局的稳定紧密联系在一起。1873年德皇与沙俄、奥匈一道创立“三皇联盟”,巩固了德国在欧洲大国政治中的地位。这一同盟的象征意义远远大于实际意义,它让整个欧洲的政治家都看到了德国在调停俄、奥在巴尔干矛盾上的角色,而这一外交影响很快又让德国处于调停英俄矛盾的有利位置。^④诚然,俾斯麦也担心召开国际会议会暴露他与俄奥两国的分歧,因而并不情愿通过召开国际会议的方式解决列强争端。^⑤这说明,得到大国地位的承认并不是俾斯麦的优先目标。在德国统一之后,既然俾斯麦本人并未把伸张大国地位作为其政策的出发点,那么地位承认首先要归因于英俄对德国的地缘政治需要。

不过,得到大国地位承认后的德国的确在外交上获得了更大的话语权,

① A. J. P. Taylor, *Struggle for Mastery in Europe*, p. 214.

② A. J. P. Taylor, *Struggle for Mastery in Europe*, pp. 215-216.

③ Ibid., p. 216.

④ Gordon A. Craig, *Germany*, pp. 103-104; A. J. P. Taylor, *Struggle for Mastery in Europe*, pp. 218-221.

⑤ 徐弃郁:《脆弱的崛起:大战略与德意志帝国的命运》,商务印书馆2021年版,第32—33页。

因而俾斯麦才得以施展其外交才能。通过“三皇联盟”，俾斯麦不仅避免了欧洲爆发牵涉德国的大国冲突，还成功地在外交上孤立了法国。^① 1878年召开的柏林会议又一次让德国处在欧洲外交舞台的中心位置。此后，德国甚至在调解列强之间贸易、海外殖民地等事务上也开始发挥主导作用。1884—1885年柏林召开了西非会议(the Berlin West Africa Conference)。^② 这些仪式性的场合不断确认德国在欧洲大国中的影响力，也让以俾斯麦为首的一代德国政治领袖更愿意扮演维护国际秩序和调停大国冲突的角色。

一言以蔽之，德国统一后顺利得到大国承认，推动了欧洲大陆上和平的霸权交替，这一结果不仅得益于俾斯麦高超的外交技巧，归根结底，其终究离不开英俄两国基于自身利益而做出的决定。现实主义理论无法充分解释英俄做出这一决定的动机，原因在于现实主义理论对物质利益的重视，导致其没有足够重视地位承认作为调和大国关系的手段。

五、假说二：英美的权力转移与委内瑞拉问题的和解

19世纪末英美在委内瑞拉问题上的和解是大国间实现和平权力转移的经典范例。学者们尤其将这一结果归功于英美之间的文化趋同、民主国家之间共享的价值规范，以及民主制度为国家合作提供的信任机制。^③ 这些因素对英国承认美国在西半球的大国地位具有重要的促进作用，但是只有在经过英国对美国区域霸权影响力的公开认可之后，英美矛盾才得到解决，因此地位承认本身的价值不容低估。

随着越来越多的国家都实现了工业化，英国面临着美国在综合国力上的全面赶超。早在1890年，美国的钢铁产量就超越了英国，跃居世界第一。这为华盛顿的政治精英伸张积蓄已久的民族主义和大国沙文主义提供了更

① 徐弃郁：《脆弱的崛起：大战略与德意志帝国的命运》，商务印书馆2021年版，第33—36页。

② Paul Kennedy, *The Rise and Fall of the Great Powers: Economic Change and Military Conflict from 1500—2000*, New York: Random House, 1987, p. 194.

③ John M. Owen, “How Liberalism Produces Democratic Peace”; Daniel M. Kliman, *Fateful Transitions*.

加坚实的实力基础。^①委内瑞拉问题为美国在西半球伸张霸权地位提供了契机。委内瑞拉问题源于该国同英属圭亚那之间的边界争端。委内瑞拉政府不满于英国官方勘定的边界,并于1887年同英国断交。之后,委内瑞拉援引“门罗主义”向美国求援。起初,“门罗主义”是服务于美国支持南美殖民地脱离西班牙统治的一套政治说辞,随着西班牙统治的衰退,“门罗主义”成为美国捍卫自身在西半球势力范围的正式的地位诉求。^②1895年7月,美国国务卿理查德·奥内(Richard Olney)指示美国驻英使馆向英国政府正式阐明美国在委内瑞拉问题上的立场。在这里,奥内援引了“门罗主义”,并强调美国已是美洲大陆的“主宰者”(sovereign),且具有采取单方面行动的权利。^③奥内的这一举动实际上是借委内瑞拉问题要求英国公开承认美国对西半球事务的优先裁量权,而这一特权体现了美国的大国地位。随后,总统格罗夫·克利夫兰(Grove Cleveland)也向国会表达了美国在委内瑞拉问题上的强硬立场。^④

英国对待委内瑞拉问题的立场体现了索尔兹伯里政府对美国在西半球建立霸权影响力的态度。起初,英国首相索尔兹伯里爵士(Lord Salisbury)愿意展开谈判,但是他并不情愿放弃英国在委内瑞拉的利益。不过,随着英国在世界的其他地区面临新的紧张关系,委内瑞拉问题在英国的政策议程上开始被边缘化。^⑤就在委内瑞拉事件期间,德皇威廉二世(Wilhelm II)鲁莽地向英国势力范围下的德士兰瓦共和国(Transvaal)总统克鲁格(Kruger)发出了贺电,赞扬其抗击南非的英国公司的行动(史称“克鲁格电报事件”)。这一事件迅速点燃了英国民意,让索尔兹伯里政府不得不重视德国对其海

① Paul Kennedy, *Rise and Fall of the Great Powers*, pp. 200, 246.

② Stacie E. Goddard, *When Right Makes Might: Rising Powers and World Order*, Ithaca: Cornell University Press, pp. 68-69.

③ David M. Edelstein, *Over the Horizon*, p. 76; U. S. Department of State, *Foreign Relations of the United States (FRUS)* Washington, D. C., 1895 (1), pp. 552-562.

④ *FRUS*, 1895, (1), pp. 542-545.

⑤ Paul Kennedy, *The Realities Behind Diplomacy: Background Influences on British External Policy, 1865—1980* (London: Fontana Press, 1981), pp. 108-109.

外利益的挑战,以及英德之间已经存在的贸易摩擦。^①英国军方甚至还组织了舰队,准备随时派遣到世界各地,伸张英国的国际影响。^②

事实上,英国还面临着更加严峻的战略问题。1894年结成的法俄同盟让英国朝野都开始担忧之前预设的“双强标准”(Two-Power Standard),即英国海军力量需要强于世界第二和第三大海军力量的总和。“双强标准”起初是一项海军扩建法案,于1889年3月递交议会审议,而后在舆论的要求下英国议会又追加了扩军预算。^③即便如此,早在1892年3月,海军就提供了预估报告,认为鉴于法俄之间的军事合作,英国在保障地中海和苏伊士运河的通航事项上已经捉襟见肘。1893年年底,保守派领袖约瑟夫·张伯伦(Joseph Chamberlain)在议会中就公开质疑“双强标准”的可靠性。^④1895年春天,德法俄三国在甲午战后联合逼迫日本向清政府归还辽东半岛的事件,让英国的战略家们更加深切地感受到三强联合的危机,更不要说在这时日本已在东亚建立起新的海上霸权。^⑤尽管在这一刻,英国政府尚未下定决心扩充海军和在全球范围内实施战略收缩,但是英国在远东和中亚同时也面临着来自俄国的压力,相比于这些当务之急,委内瑞拉问题显然不具有迫切性,况且与美国在委内瑞拉发生军事冲突不仅有益于英美自身的经济联系,还会让英国无力应对与其他大国的竞争。正是基于这一认知,英国内阁集体同意了美方的要求。尽管两年之后国际仲裁做出了对英国在委内瑞拉属地上有利的决定^⑥,不过,委内瑞拉事件本身象征着美国在西半球的大国地位得到了正式确认,这让美国在之后同英国的博弈中占据了更大主动。

在一定程度上,委内瑞拉事件体现出国际制度促进英美合作的作用以

① William L. Langer, *The Diplomacy of Imperialism, 1890—1902*, New York: Alfred. A. Knopf Press, 1968, pp. 240-244; 徐弃郁:《脆弱的崛起:大战略与德意志帝国的命运》,商务印书馆2021年版,第151—155页。

② A. J. P. Taylor, *Struggle for Mastery in Europe*, pp. 365-366.

③ Paul Kennedy, *The Rise and Fall of British Naval Mastery*, London: Penguin Books, 2017, pp. 178-179.

④ Aaron L. Friedberg, *The Weary Titan: Britain and the Experience of Relative Decline, 1895—1905*, Princeton: Princeton University Press, 1988, pp. 154-155.

⑤ Aaron L. Friedberg, *Weary Titan*, pp. 156-157.

⑥ David M. Edelstein, *Over the Horizon*, p. 78.

及民主国家之间的互信。不过,在这一案例中,英国对自身利益的权衡也不容忽视。当英国在19世纪末面对着来自世界各地的外交和军事挑战的时候,委内瑞拉事件的重要性随之降低了,这也促使英国选择通过承认美国大国地位的方式而削减军事成本和实施战略收缩。鉴于委内瑞拉问题并不牵动欧洲大国的核心利益,对包括英国在内的欧洲列强而言,委内瑞拉实属边缘地区。因此,英国在这一区域内承认美国大国地位的阻力较小。衰落中的守成国会让渡于崛起国一些利益,这一点符合一些现实主义者的预期,但是现实主义者终究不能解释地位承认对崛起国与守成国关系的长远影响。^①英国这一举动的长远意义是美国开始谋划成为英国霸权的替代者,不过,这一努力经历了长达半个世纪的历史进程,而且是借助了两次世界大战的历史机遇而完成的。在突发的机遇降临之前,美国更加频繁地扮演起国际秩序维护者的角色。

六、假说三：摩洛哥危机与英德霸权竞争的开端

1904—1906年发生的两件国际大事深刻改变了一战前欧洲的政治格局,分别是(第一次)摩洛哥危机和日俄战争。在北非,德国认为英法在摩洛哥事务上的协商挑战了其大国地位,从而挑起争端并施压欧洲列强接纳其地位诉求。与此同时,日本在远东对俄国战争的大胜打消了英国对俄国威胁的顾虑,英国可以将注意力完全对准日益崛起的德国。德国在摩洛哥危机中咄咄逼人的表现刺激了英国对其野心的顾虑。此外,在摩洛哥危机之后举行的阿尔赫西拉斯(Algeciras)会议上,德国的要求被公开否决,这一结果让德国蒙羞,以致德皇更加怀疑其他国家(尤其是英国)对德国崛起的敌意。德皇的情绪又促进了已经进行中的英德海军竞赛,其结果是地位诉求不再局限于地位政治中的博弈,而是造成了更广泛的英德霸权竞争。这一竞争最终成为一战爆发的主因。

^① 事实上,吉尔平认为,尽管守成国能够对崛起国做出部分让步,但是该让步只会鼓励崛起国进一步损害守成国利益并在之后加剧双方的矛盾。与这一预测相反的是,地位承认的理论认为崛起国如果能够在国际体系中的边缘地区获得大国地位,该国将在较长时期内满足于现状甚至同守成国建立起一定程度上的战略互信。

摩洛哥危机的起因是,1904年4月,英法两国在殖民地瓜分(尤其是长期没有得到解决的摩洛哥问题)上达成了广泛协议,而推动这一进程的正是法国政坛上反对德国的核心人物、外交部长泰奥菲勒·德尔卡斯(Theophile Delcasse)。因此,在德国看来,这一协定带有鲜明的反德立场。不仅如此,德国认为,鉴于自身在摩洛哥地区存在一定的商业利益,英法在商定殖民地问题的时候也应当让德国参与谈判。^①因而,德皇的高级外交幕僚弗雷德里希·冯·霍尔斯特(Friedrich von Holstein)表示:“德国反对法国对摩洛哥的吞并不仅是因为经济原因,更重要的是维持其声望。”^②于是,德国首相伯纳德·比洛(Bernhard von Bulow)说服德皇威廉二世于1905年3月31日访问了摩洛哥北部、位于直布罗陀海峡的丹吉尔港(Tangier),在比洛和霍尔斯特精心策划下,德皇发表了热情洋溢的演说,并强调了德国在摩洛哥的经济利益。由于不满于幕僚们为其准备的谨慎措辞,德皇的演说更加突出了德国作为大国对摩洛哥的主权独立负有义务,这让霍尔斯特愤怒不已。^③从职业外交家的视角看,德皇已经开始过度追求地位承认并忽略了同英国交恶的风险。

各国对德皇讲话的反应不一。俄国在摩洛哥既无经济利益也无战略利益,同时又陷入了同日本在远东的战争,因此沙皇急于同德国达成外交一致,避免被卷入欧洲的冲突中。1905年7月24日,沙皇尼古拉二世(Nicholas II)与德皇威廉二世在比约克岛(Bjorko)附近的军舰上秘密达成了一项防御性同盟条约,这样一来,德国成功地在外交上孤立了法国。^④在法国方面,摩洛哥问题在国内引发巨大争议。以总理莫里斯·鲁维尔(Maurice Rouvier)为代表的务实派反对德尔卡斯对德国的强硬立场。鲁维尔认为,在没有俄国支持的情况下,法国无法与德国对抗,最好的选择只有同德国缓和,为此,他甚至不惜以德尔卡斯辞职作为缓和的条件。德国在这一刻更显

① Steven Ward, *Status and the Challenge of Rising Powers*, p. 83; Paul Kennedy, *The Rise of the Anglo-German Antagonism, 1860—1914*, New York: Humanity Books, 1980, p. 275; 徐弃郁:《脆弱的崛起:大战略与德意志帝国的命运》,商务印书馆2021年版,第215、217、218页。

② A. J. P. Taylor, *Struggle for Mastery in Europe*, p. 421.

③ Jonathan Mercer, *Reputation and International Politics*, p. 78.

④ A. J. P. Taylor, *Struggle for Mastery in Europe*, p. 432.

强硬,从而成功地逼迫德尔卡斯辞职。^①至此,德国几乎达到了所有的目标:伸张自己的大国地位,击溃以德尔卡斯为首的法国反德势力,以及离间欧洲各大国之间的关系。

然而,德国却不满足于此,而是急于在短时间内让各国公开承认其地位。就在德尔卡斯辞职不久,比洛就向法国要求以国际会议的方式为摩洛哥危机找到解决方案。^②这一倡议无异于公开羞辱法国,其实质是让各国以外交仪式的方式将德国认定为新的欧洲霸权国,这无疑增加了各国的恐惧。摩洛哥本身涉及英法两国在地中海和北非地区的势力范围,尤其是影响到两国对苏伊士运河的控制,而且还影响到直布罗陀海峡的通航自由。事态的走向骤然牵动了英国的神经。英国为了避免外交上的孤立,不得不加强同法国的联系。英国外相兰斯多恩爵士(Lord Lansdowne)强调,英法需要对于任何突发事件保持沟通,这实际上仅是为了确保法国不得在不知会英国的情况下同德国媾和。^③

结果,德国要求召开国际会议的做法迫使英俄两国明确自身对法国的义务。^④随着日俄战争的结果日益明朗,日本在远东的军事优势已经无可置疑,英国又成功地将英日同盟的安全义务延伸至印度,这样俄国对英国的威胁几乎可以消除。于是,俄国只得更加依赖法国在经济和安全上的支持。鉴于法国的反对,俄国又只得撤销了先前与德国的条约。^⑤这些变数让1906年初召开的阿尔赫西拉斯会议充满不确定性。果然,经过六个星期的僵局,各国一致投票支持法国的立场,只有在摩洛哥问题上没有任何利益的奥匈帝国站在了德国一边。德国的地位诉求被彻底否决,之前积累起的声誉也烟消云散。

很显然,英国作为守成大国的领袖,拒绝承认德国的地位诉求。1905年

① Jonathan Mercer, *Reputation in International Politics*, p. 79; Taylor, *Struggle for Mastery in Europe*, p. 430.

② Jonathan Mercer, *Reputation in International Politics*, p. 82.

③ A. J. P. Taylor, *Struggle for Mastery in Europe*, p. 431.

④ Ibid., pp. 429-430.

⑤ A. J. P. Taylor, *Struggle for Mastery in Europe*, p. 434; 徐弃郁:《脆弱的崛起:大战略与德意志帝国的命运》,商务印书馆2021年版,第223页。

底出任外交大臣的爱德华·格雷(Edward Grey)格外注重英国的国际声誉和霸权地位。他并不惯于从均势的角度思考问题。事实上,他的主要顾虑是,自由党需要继续保持被其取代的保守党的外交立场,以免受到国内的批评;同时,格雷认为,保持同法国的合作“既基于利益也基于荣誉”。^①早在1906年1月,格雷就向德国发出了严正警告,强调英国不会在法德战争中置身事外。^②为此,他还批准了英国同法国的军事对话机制。最初,这一机制的象征意义大于实际意义,其目的并不是组建对抗德国的同盟,而是向德国表达英国反对其在摩洛哥行为的决心。^③其动机正如格雷在一份备忘录中写到的,如果英国让法国处于险境,那么“美国将鄙视我们,俄国将不会认为和我们在亚洲达成友好协定是值得的,日本将重新寻找结盟对象,我们将没有朋友并失去得到朋友的能力,……而德国将充分利用这一局势使我们处于不利局面”^④。

简言之,德国希望通过摩洛哥问题要求各个大国承认其地位,英国则更加在意地位承认的后果。在摩洛哥危机之前,英国就已经开始对德国的长远意图抱有疑虑。早在1904年,英国就已经更新和扩建本土舰队,并撤销大量驻防海外的超期服役和小型舰船。^⑤同样不容忽视的是英国领导人的主观认知,地位焦虑带来的恐惧、愤恨等情绪可以更加准确地解释英国对德国地位诉求的否决。更为重要的是,德国的地位诉求直接刺激了英国对德国长远意图的疑虑。英国外交部1907年呈送英王的备忘录(史称“克劳备忘录”)直接指出,德国在摩洛哥危机中的行为表明了德国试图削弱其邻国并最终建立霸权的野心,该备忘录还将俾斯麦之后的英德关系刻画为一个矛盾不

① A. J. P. Taylor, *Struggle for Mastery in Europe*, pp. 436-437.

② Paul Kennedy, *Rise and Fall of British Naval Mastery*, pp. 233.

③ A. J. P. Taylor, *Struggle for Mastery in Europe*, pp. 437-438.

④ Keith M. Wilson, *The Policy of the Entente: Essays on the Determinants of British Foreign Policy, 1904—1914*, Cambridge: Cambridge University Press, 2009, pp. 94-95.

⑤ Paul Kennedy, *Rise and Fall of British Naval Mastery*, pp. 216-217.

断的过程。因而,该备忘录奠定了之后英国对德国的政策基调。^①

在一定程度上,英德的政体差异可能让两国之间缺乏建立互信的有效机制。^②不过,政体差异难以解释双方战略互疑加深的过程。权力对比变化的假说可以部分解释英国对德国的顾虑,但是不能解释德国为何要在摩洛哥问题上向列强发难,也无法解释德国之后的激进政策。德国在摩洛哥地区的经济利益十分有限,但是摩洛哥却涉及英法的核心利益,在这一地区挑战英法对德国而言充满风险。德国的这一行动更加突出的是伸张地位诉求的动机。然而,英国在阿尔赫西拉斯会议上同法国联手否决德国提议的行动不仅刺激了德国以更加激进的方式伸张自身大国地位,还让德国领导人深感危机的来临。在1906年底,海军大臣阿尔弗雷德·提尔皮兹(Alfred von Tirpitz)已经彻底改变了立场,他起初不愿意在海权上刺激英国,但是此时他决心同英国展开军备竞赛。这一政策在一定程度上是对英国发起的“无畏”级巡洋舰竞赛的回应。^③不过,提尔皮兹的观点也很可能带有国内政治的动机,而且,就他自身而言,强调大国地位可以让他对帝国议会和其他领导人的游说工作更具感染力。^④此后,地位诉求越来越多地成了一种政治资产,领导人为了对抗国内的威胁不愿放弃这种资产,在此过程中,他们自身也容易相信争取大国地位是保障德国利益的必不可少的方式。正是为了修正1905年摩洛哥危机上的外交劣势,德国在1911年以更大的决心挑起了第二次摩洛哥危机,其结果是让英德矛盾变得完全不可调和。^⑤

摩洛哥危机反映了国际制度的脆弱。事实上,德国正是以维护摩洛哥

① Paul Kennedy, *Rise of the Anglo-German Antagonism*, pp. 402-403; William Mulligan, “From Case to Narrative: The Marquess of Lansdowne, Sir Edward Grey, and the Threat from Germany, 1900—1906,” *International History Review*, Vol. 30, No. 2, 2008, pp. 273-302.

② Daniel M. Kliman, *Fateful Transitions*, pp. 46-55.

③ 徐弃郁:《脆弱的崛起:大战略与德意志帝国的命运》,商务印书馆2021年版,第256—260页。

④ Jack Snyder, *Myths of Empire: Domestic Politics and International Ambition*, Ithaca: Cornell University Press, 1991, p. 101.

⑤ Steven Ward, *Status and the Challenge of Rising Powers*, pp. 87-90.

主权独立和门户开放原则来伸张自身在摩洛哥的威望的。^①可以说,德国并不是以“修正大国”的形象示人。但是,英国并不认可德国提出的理由。此外,与英国的经济依存并未让德国更加审慎。恰恰相反,当英德关系恶化之后,德国领导人更加担忧英国会利用自身在贸易体系中的优势来遏制德国的经济发展。^②因此,英德霸权竞争的起因源于1905—1906年围绕摩洛哥问题的地位政治博弈。

七、假说四：英德十九世纪末的远东结盟谈判

英德权力对比于19世纪末就开始发生深刻变化,但是英德矛盾并没有立刻爆发。正如上一个案例反映的,直到摩洛哥危机之后英德之间的霸权竞争才开始愈演愈烈。在此之前,英德之间试图合作甚至尝试结盟。事实上,从1898年到1902年,英德围绕在华的势力范围问题进行了三次协商,在此过程中,英国多次提出与德国结盟的建议。然而,这些协商因为彼此对外交意图的误判无果而终。这一错失的结盟机会让英德之间互疑加深,从而为之后两国矛盾的爆发埋下了伏笔。

不过,这一阶段的英德关系未曾引起国际关系理论界的关注。学者们因为聚焦于权力转移过程中突显出来的各种国内、国际结构差异,而通常将英德矛盾的产生和恶化看作一个持续的过程。相比之下,地位承认的理论并不认为英德矛盾的升级是实力变化和国内政体差异等结构性条件的必然结果。本文关于地位承认的假说从微观互动的角度着眼,能够发现英德关系在发展中出现的波折甚至合作的机会,该假说还可以解释为何双方错过了合作的机会。

1897年,德国国务大臣比洛(1900年出任首相)在帝国议会上正式提出“世界政策”(Weltpolitik),其公开目的是为德国赢得“阳光下的地盘”。这一宣示意味着,德国作为世界性大国将要更加积极地伸张自身的地位,而这

^① 徐弃郁:《脆弱的崛起:大战略与德意志帝国的命运》,商务印书馆2021年版,第219—221页。

^② Dale C. Copeland, *Economic Interdependence and War*, pp. 122-133.

一地位得到体现的方式正是获得海外殖民地和发展海军。同年11月,德国借口两个传教士遇害出兵占领了中国山东的胶州湾。这一行动发出的信号是德国要更加进取地追求海外利益。^①1898年,德国议会通过第一部海军法案。比洛和提尔皮兹都认为,此后德国必须经过一个“危险期”,即在赶超英国海军的同时避免英国的察觉和反制。^②在这期间,德国需要和英国、俄国两个分别在全球范围和欧洲能够威胁其利益的大国同时保持良好关系,并且利用它们之间的矛盾来为自身争取可贵的战略机遇期。^③

从德国后来的政策来看,“所谓的‘世界政策’更像是某种表态和宣示,缺乏实质性的内容和目标”^④。获取殖民地和发展海军对于能否促进德国的国民财富和地缘政治安全都具有高度不确定性,它们事实上更像是象征德国大国地位的符号。不过,英国的政治家始终没有理解德国的地位诉求,也就更不可能考虑以地位承认换取德国对英国外交立场的支持。英国殖民大臣张伯伦一开始就希望利用德国追求海外利益的契机同德国形成同盟。张伯伦早已对首相索尔兹伯里在远东的被动立场不满,他一贯主张英德在种族和宗教上的“天然同盟”关系,在制衡俄国方面,张伯伦又看到了同德国联合的契机。^⑤于是,张伯伦利用私人关系,于1898年3月底至4月底同德国驻英的外交官员进行了三次会晤。在与德国驻英大使哈兹菲尔德爵士(Paul Count von Hatzfeldt)的一次会晤中,他提议英德一起同俄国彼此承认势力范围,这一提议实际是鼓励德国加入英国向俄国施压。^⑥然而,首相索尔兹伯里随后迅速介入了张伯伦的对德外交中,他对德皇威廉二世抱有强烈的不信任感,在他看来,德皇“古怪的个性”会让他在遭遇谈判困难的时候转

① 事实上,正是提尔皮兹在1896年把中国胶州湾看作理想的海军基地。见 William Langer, *Diplomacy of Imperialism*, p. 450.

② Gordon A. Craig, *Germany*, p. 309.

③ A. J. P. Taylor, *Struggle for Mastery in Europe*, p. 372.

④ 徐弃郁:《脆弱的崛起:大战略与德意志帝国的命运》,商务印书馆2021年版,第192页。

⑤ T. G. Otte, *The China Question: Great Power Rivalry and British Isolation, 1894—1905*, Oxford: Oxford University Press, 2007, pp. 135-136.

⑥ William L. Langer, *Diplomacy of Imperialism*, p. 499; Otte, *The China Question*, pp. 147-148.

向“对方阵营”。在这里,索尔兹伯里担心的是,英德谈判的失败会刺激德皇直接与俄国结盟对抗英国。^①

索尔兹伯里在一定程度上对德国存在误判。此时,威廉二世和比洛一贯的立场是,随着英俄矛盾的加剧,德国可以提高自身筹码并让英国满足其更多的条件。由此看来,英国首相依然相信英德之间可以建立互信。张伯伦则认为,只要德国在中国山东或其他海外殖民地的利益得到承认,德国就有足够的理由加入英国共同反对俄国,而这一结盟意愿又因为德国驻英国外交官艾卡德斯坦男爵(Baron Eckardstein)的一厢情愿得到了强化。艾卡德斯坦向张伯伦夸大了德皇对与英国结盟的兴趣,然而他的表述并不符合事实。当张伯伦的外交试探被比洛正式驳回后,他随即向艾卡德斯坦表达了不满情绪。^②

事实上,无论是索尔兹伯里还是张伯伦都忽略了德国的地位诉求,他们看中的只是德国在远东的局部利益。在1900年八国联军的侵华战争中,俄国借机占领了中国东北地区。为了向俄国施压,英国再次拉拢德国,并于同年10月16日签订《英德扬子协定》。这一次德国方面的动机仅是抗议俄国在镇压义和团运动期间的单方面行动,并无心同俄国对抗,因此该协定也没有涉及与俄国划定势力范围的问题,尤其是没有提及英国关切的的中国东北和直隶地区的门户开放。^③这一结果依然没有满足英国的期待,之后上任的外交大臣兰斯多恩决定再次对德国提出结盟倡议。1901年春,德国提出了要求英国必须加入其在欧洲的同盟体系(即德国与奥匈和意大利的同盟)的条件。很显然,英国并不能满足这一条件,德国在欧洲的同盟针对法俄同盟,而英国并不想扩大同它们的矛盾。实际上,德国提出这一条件的目的并不在于达成具体成果,而是希望在奥匈和意大利面前展现其能够与英国讨价还价的形象。换言之,德国的外交条件意在获取声望而不是眼前的利益。德国实际上的立场就是不在英俄之间选边站。英国无法理解这一点,导致

① T. G. Otte, *The China Question*, p. 155.

② William L. Langer, *Diplomacy of Imperialism*, p. 501.

③ 徐弃郁:《脆弱的崛起:大战略与德意志帝国的命运》,商务印书馆2021年版,第206页。

英德的结盟谈判又一次夭折。^①

诚然,远东格局在大国政治中相对边缘,这里并不牵涉英德两国的核心利益。不过,屡次外交协商无果增加了英德两国之间的互疑。不久之后,德国又以英国诚意不足为由拒绝了英国在摩洛哥同德国划分势力范围的倡议。德国领导人认为,暴露英国在摩洛哥的企图可以制造英法之间的信任危机,同时也让俄国看清英国在国际上的孤立处境。^②事实恰好相反,1902年英国同日本结盟,满足了其在远东制衡俄国实力的需要。1904年英法在摩洛哥问题上达成一致。同时,英国同德国展开海军军备竞赛。德国的世界政策彻底落空。尽管德国领导人一直将英国看作长期的战略竞争对手,但是在与英国的外交磋商之后,德国更加深信英国与法俄同盟之间的冲突不可避免。在英国方面,同德国结盟的失败也加强了英国同法国和解的意愿。简言之,英德领导人因在外交协商过程中多次碰壁而透支了互信,这也为摩洛哥危机发生之后的霸权竞争埋下了伏笔。

基于权力对比变化的解释,从崛起国和守成国的矛盾来看,英德矛盾的深化或许并不令人意外,但是,这一视角无法解释为什么英国会愿意拉拢德国。^③同理,政体类型的差异可能在一定程度上阻碍了英德双方的合作,但是,就历史证据来看,政体上的差异并未阻碍英德进行外交沟通,英国对德国外交信号的误解并不是因为无法获取有关德国意图的信息。因此,英国在远东问题上向德国提出的结盟倡议和德国对英国的回应方式需要新的理论视角加以解释。本文提出的地位承认视角强调了英德协商中针对特定信号的认知差异,还突出了地位承认对于崛起国与守成国关系的中长期影响。19世纪末,英德在远东地区的结盟谈判体现了英国对德国的地位诉求的误读,以及德国在无法得到地位承认的情况下与英国战略互疑的深化过程。

① A. J. P. Taylor, *Struggle for Mastery in Europe*, p. 396.

② Ibid., p. 397.

③ 诚然,从大战略的视角出发,英国拉拢德国的动机可以得到更好的解释,即英国希望联合德国在远东制衡法俄同盟。但是,该视角无法解释英德在互动过程中的信号释放和相互认知。地位承认的理论不仅强调了崛起国和守成国释放地位信号的政治(或战略)动机,还突出了认知地位信号和承认崛起国地位诉求的难度。在这一方面,地位承认的理论可以解释更多的互动效应,而大战略理论只能解释崛起国或守成国一方的政策制定和执行。

八、结论

本文试图通过地位承认的视角来解释崛起国与守成国的互动过程及结果。地位承认是守成国的重要外交资源:守成国可以通过承认崛起国的地位诉求来增强其对国际秩序现状的支持度。然而,地位承认也可以让崛起国在之后获得更多外交上的主动权。崛起国提出地位诉求,以及守成国承认或否决(或误解)崛起国的地位诉求,构成了权力转移中的地位政治博弈。这一过程既涉及守成国和崛起国的利益格局和要求,也涉及双方对彼此政策信号的主观认知。

总体而言,守成国对崛起国地位诉求的承认问题牵涉两个变量:守成国是否愿意给予地位承认,以及地位承认(否决)发生的区域。为了检验上述两个变量的作用及其发生的机制过程,本文对四个案例进行了考察,包括1870—1871年德国统一后确立大国地位、英美在委内瑞拉问题上的和解、英德在1905年之后的霸权竞争以及19世纪末英德在远东问题上的外交协商。这些案例突出了地位承认问题可以有力地塑造权力转移的结果。英俄两个守成大国迅速承认了德国统一后的大国地位,且该承认发生在涉及国际格局核心区域的中欧地区,地位承认促成了国际秩序的和平变迁。至此之后,俾斯麦领导的德国成了国际秩序的坚定捍卫者。与这一案例形成鲜明对比的是,威廉二世时期的德国试图在触及英法殖民地核心利益的摩洛哥地区通过挑起冲突来伸张地位。在地位诉求遭到否决的情况下,德国和英国的矛盾迅速激化,并开启了通向一战的霸权竞争。处在这两个极端案例中间的案例是英德在远东的结盟谈判和英美在委内瑞拉危机上的博弈。这两个案例涉及的都是国际格局相对边缘的区域,英国对美国的地位承认促进了美国对英国主导的国际秩序的支持;相比之下,英国在远东问题上和德国谈判的失败,导致双方的互疑加深。

在中美战略竞争愈演愈烈的背景下,地位承认的视角提醒我们关注大国博弈的微观互动过程,尤其是日常外交。决策者的地位动机驱动他们通过他国展现的尊重态度来判断他国意图,并倾向于通过表达地位诉求来试探他国意图。这一动态因素在权力转移的过程中可能会格外突出,因为无

论是崛起国还是守成国,在此期间都会更加在意自身的地位。本文试图通过理论和实证案例说明地位承认问题可以有力地塑造权力转移的结果。这意味着学者们需要更加关注包括情绪、符号和心理认知在内的微观因素在大国外交中的作用。这一视角不仅为理论创新提供了新的路径,对于我们把握当前的重大事件亦具有重要价值。

外交决策中的风险偏好：概念与形成^{*}

苏若林

【内容提要】 不确定性状态下的决策一直占据着外交政策分析的核心位置,而决策者的风险偏好则是影响其决策的重要因素。然而,风险偏好在国际政治领域的应用长期以来存在着概念和理论上的混乱,限制了我们对于风险决策过程的理解。因此,本文在厘清关键概念的基础上,试图提出一个理解决策者风险偏好的相对完整的理论框架,将现有研究所发现的影响风险偏好的因素整合起来,并详细讨论各因素之间的互动机制。具体来说,本文将决策者风险偏好的形成过程分为三个阶段:基准偏好形成阶段、风险认知阶段和最终决策阶段。尽管决策者的风险偏好在每个阶段受到不同的因素组合的影响,但是总体来说,风险偏好是决策者个体特征、决策情境和情绪等因素之间相互作用的结果。了解每个阶段各个因素之间的互动机制,对于我们还原外交决策过程的复杂性、动态性和系统性来说至关重要。

【关键词】 风险偏好 外交决策 决策者 情境 情绪

【作者简介】 苏若林,上海交通大学国际与公共事务学院助理教授,上海交通大学政治经济研究院兼职研究员。

电子邮箱:ruolinsu@sjtu.edu.cn

^{*} 本文为上海市哲学社会科学规划青年课题“新冠病毒疫情背景下重大安全风险的联动效应与对策研究”(项目编号:2021EGJ002)的阶段性成果。感谢《国际政治科学》杂志匿名审稿人的评审意见,文中错漏由笔者负责。

一、引言

国际体系的无政府状态使得国际关系充满不确定性,因此不确定性状态下国家的外交决策便成为国际政治和外交政策研究的最重要任务之一。^① 冷战结束后,特别是近十几年来,为了弥补以往占主导地位的结构解释的不足,外交政策分析(foreign policy analysis)作为一条独立的研究路径慢慢兴起,越来越多的研究开始关注决策者在决策过程中所起到的能动作用,并探寻影响其决策偏好的因素。^② 正如外交政策分析所倡导的那样,“解释一个国家的外交政策行为必须要理解领导人认知外部世界、制定和推行其政策的过程”^③。在诸多影响决策的因素中,决策者的风险偏好(risk preference)一直以来备受学者的关注,并被广泛应用于理解国家的冲突和暴力政策。具体来说,国际政治研究者普遍认为战争是一项具有极高风险的活动,因此偏好风险的决策者相较一般决策者而言发动战争的概率更高。^④ 例如,有研

① 丹尼尔·卡尼曼等主编、方文等译:《不确定状况下的判断:启发式和偏差》,中国人民大学出版社2008年版。

② 参见张清敏:《外交政策分析的三个流派》,载《世界经济与政治》,2001年第9期,第18—23页;Juliet Kaarbo and Margaret G. Hermann, “Leadership Styles of Prime Ministers: How Individual Differences Affect the Foreign Policymaking Process,” *The Leadership Quarterly*, Vol. 9, No. 3, 1998, pp. 243-263; Janice Gross Stein, “The Micro-Foundations of International Relations Theory: Psychology and Behavioral Economics,” *International Organization*, Vol. 71, No. S1, 2017, pp. S249-S263; Joan Barceló, “Are Western-Educated Leaders Less Prone to Initiate Militarized Disputes?” *British Journal of Political Science*, Vol. 50, No. 2, 2020, pp. 535-566; Daniel Krmaric, Stephen C. Nelson and Andrew Roberts, “Studying Leaders and Elites: The Personal Biography Approach,” *Annual Review of Political Science*, Vol. 23, 2020, pp. 133-151.

③ Jack S. Levy and William R. Thompson, *Causes of War*, Chichester and Malden: Wiley-Blackwell, 2011, p. 128.

④ 参见 Giacomo Chiozza and Hein Erich Goemans, *Leaders and International Conflict*, Cambridge: Cambridge University Press, 2011; Jeff D. Colgan, “Domestic Revolutionary Leaders and International Conflict,” *World Politics*, Vol. 65, No. 4, 2013, pp. 656-690; Michael C. Horowitz and Allan C. Stam, “How Prior Military Experience Influences the Future Militarized Behavior of Leaders,” *International Organization*, Vol. 68, No. 3, 2014, pp. 527-559; Michael C. Horowitz et al., *Why Leaders Fight*, New York: Cambridge University Press, 2015; Jeff D. Colgan and Edward R. Lucas, “Revolutionary Pathways: Leaders and the International Impacts of Domestic Revolutions,” *International Interactions*, Vol. 43, No. 3, 2017, pp. 480-506.

究表明德意志帝国皇帝威廉二世(Kaiser Wilhelm II)即位前的经历促使他形成了较高的风险偏好,并导致其即位后更愿意通过发动战争或者升级战争的方式来实现自己的政治目的。^① 尽管这类研究为我们理解国家的战争行为提供了不同的思路和扎实的实证支持,但是它们在理论分析过程中经常将决策者的风险偏好视为既定且外生的,并将高风险偏好直接等同于战争偏好,这在大大简化了风险偏好与战争决策偏好之间关系的同时,也会误导我们对于复杂决策过程的理解。因此,我们需要系统地理解决策者风险偏好的形成与作用机制,以便能较为真实地还原复杂的外交决策过程。

目前,国际政治学者关注的风险偏好理论主要有三类:预期效用理论(Expected Utility Theory)、前景理论(Prospect Theory)和个性理论(Personality Trait Theory)。但是,这些理论都只描绘了风险偏好形成的一个侧面,忽视了决策者风险偏好来源的复杂性以及其形成过程的动态性。本文试图整合上述三类风险偏好理论,弥补其理论缺陷,提出一个理解决策者风险偏好的相对完整的理论框架。

文章的具体结构安排如下。第二部分先厘清本文的基本概念——风险偏好,并探讨其与决策偏好的关系。第三部分将考察已有的风险偏好理论,详细分析现有理论的不足。在此基础上,第四部分提出一个理解风险偏好和决策的新框架。具体来说,本文将决策者风险偏好的形成分为三个阶段,即基准偏好形成阶段、风险认知阶段和最终决策阶段,着重分析每个阶段中各因素之间的相互作用机制。第五部分讨论该框架的理论现实意义,最后为简要的结论。

二、什么是风险偏好

学界关于风险偏好的内涵与测量标准一直存在争论。例如,传统心理学与经济学研究就对风险具体指什么这一问题持不同看法。^② 心理学认为风险是指决策选项既存在收益也存在损失的情况^③,而经济学则认为风险更

① Michael C. Horowitz et al., *Why Leaders Fight*, pp. 5-6.

② Rui Mata et al., "Risk Preference: A View from Psychology," *Journal of Economic Perspectives*, Vol. 32, No. 2, 2018, pp. 155-172.

③ Laurence Steinberg, "The Influence of Neuroscience on US Supreme Court Decisions about Adolescents' Criminal Culpability," *Nature Reviews: Neuroscience*, Vol. 14, No. 7, 2013, pp. 513-518.

多是指决策选项的收益方差大且不确定性强的情形^①。除了对风险内涵存在不同界定以外,很多现有研究还将风险偏好等同于偏好风险,在风险偏好的概念界定中暗示决策者倾向于接受所谓“风险”程度高的选项。这种对于基本概念的争论在丰富我们对风险偏好理解的同时,也为进一步考察其形成过程制造了障碍。

为此,本文将采用一个相对中立的风险偏好的定义,把风险偏好界定为行为者对风险的态度。按照风险偏好的不同类型,我们可以将行为者分为风险接受型(risk-acceptant)、风险规避型(risk-averse)和风险中性型(risk-neutral)。具体来说,如果一个人是风险接受型,那么就代表他倾向于选择后果不确定性高的策略选项;而如果一个人是风险规避型,那么他更愿意选择有确定后果的策略选项。^②

关于风险偏好这一概念,需要明确两点。首先,风险偏好不是恒定或是一成不变的。长久以来,风险偏好便被很多研究者当作一种个性特征(personality trait),具有相对稳定性,暗示具有某种风险偏好的人在任何情境下都会作出类似的选择。^③但是,这种将风险偏好作为一个固化特征的观点,大大忽略了情境在塑造风险偏好中的重要性,无法解释不同情境中的风险偏好差异。因此,这一假定被后续研究不断修正。现有研究已经认识到没有任何个性特征是完全稳定的,它们都会受情境的影响。^④

其次,风险偏好不完全等同于决策偏好,更不同于决策行为。一方面,

① Glenn W. Harrison and E. Elisabet Rutström, “Risk Aversion in the Laboratory,” in James C. Cox and Glenn W. Harrison, eds., *Risk Aversion in Experiments (Research in Experimental Economics, Vol. 12)*, Bingley: Emerald Group Publishing Limited, pp. 41-196.

② Bernd Figner and Elke U. Weber, “Who Takes Risks When and Why? Determinants of Risk Taking,” *Current Directions in Psychological Science*, Vol. 20, No. 4, 2011, pp. 211-216.

③ Philip Bromiley and Shawn P. Curley, “Individual Differences in Risk Taking,” in J. Frank Yates, ed., *Risk-Taking Behavior*, New York: John Wiley & Sons, 1992, pp. 87-132.

④ Avshalom Caspi, Brent W. Roberts and Rebecca L. Shiner, “Personality Development: Stability and Change,” *Annual Review of Psychology*, Vol. 56, 2005, pp. 453-484.

风险偏好不必然等同于决策偏好。举例来说,极限运动通常被认为是风险很高的运动,但是偏好极限运动的人未必都是具有高风险偏好的。他们喜欢极限运动可能是由于本身与常人不同的风险计算和认知,使得他们并不认为极限运动风险很高。另一方面,风险偏好不同于决策行为。决策行为受到不同层次、各种条件的影响和制约。一个国家的外交决策不仅要考虑国际层面的因素,还要考虑国内层面的因素。即便是具体到决策主体层面,还存在决策小集团、外交政策顾问等不同群体的参与。^① 因此,决策者个体的风险偏好通常非常难以直接转化成外交决策行为。而本文的主要目的在于还原风险偏好形成的复杂过程,而非试图给出一个风险偏好如何塑造决策偏好乃至决策的确定答案。

现有的研究往往将风险偏好与风险决策偏好甚至决策行为等同起来^②,这给我们厘清各个概念的定义、理解偏好和决策的形成过程造成了很大的困难。例如,一些研究认为只要某类决策者是偏好风险的,我们就能预判他们的决策偏好,甚至是最终的决策行为。它们将风险偏好简单等同于政策偏好,认为风险接受即选择投机,而风险规避则为选择不投机。这样做的一个问题就是,在国际安全领域,人们会直接从决策者的风险态度推导出他们对于国际冲突的看法乃至最终的战争行为。^③ 具体来说,一旦这些研究发现某类决策者比其他决策者更愿意接受风险,那么在理论论证时似乎就无须解释这些决策者为什么会走向战争,因为研究者默认决策者的高风险偏好

① 具体可参阅 Graham T. Allison, "Conceptual Models and the Cuban Missile Crisis," *American Political Science Review*, Vol. 63, No. 3, 1969, pp. 689-718; Thomas Preston and Paul't Hart, "Understanding and Evaluating Bureaucratic Politics: The Nexus Between Political Leaders and Advisory," *Political Psychology*, Vol. 20, No. 1, 1999, pp. 49-98; Elizabeth N. Saunders, "No Substitute for Experience: Presidents, Advisers, and Information in Group Decision Making," *International Organization*, Vol. 71, Supplement 1, 2017, pp. S219-S247.

② 例如 George F. Loewenstein et al., "Risk as Feelings," *Psychological Bulletin*, Vol. 127, No. 2, 2001, pp. 267-286; Bernd Figner and Elke U. Weber, "Who Takes Risks When and Why? Determinants of Risk Taking," pp. 211-216.

③ Giacomo Chiozza and Henk E. Goemans, *Leaders and International Conflict*; Michael C. Horowitz et al., *Why Leaders Fight*.

等同于更愿意发动战争。

沿着这个思路,很多学者会直接假设高风险偏好的领导人倾向于发动战争,并将研究论证的重点放在哪些领导人更有可能接受风险或者存在高风险偏好。这就大大低估了决策过程的复杂性,因为高风险偏好在很多现实决策情境中并不必然指向偏好发动战争。国际安全领域关于战争方面的研究普遍认为战争是一个高风险的政策选项——决策者如果具有高风险偏好,那么他们就更容易走向战争。^①但是,很少有人注意到政策选项的风险程度是相对的,即当评估一个政策选项的风险程度时,我们考察的是其之于可行的替代选项的相对风险。具体到上述关于领导人风险偏好和决策的共识中,战争所谓的高风险特征大多是相对不发动战争而言的。然而,在国际关系实践中,很多情况下战争的替代选项并非不发动战争。例如,转移视线战争理论认为,当领导人面对国内危机时,他们会倾向于发动对外战争来转移国内民众的视线。在这种情况下,对外战争的替代政策并非不发动战争,而是对内镇压或者改革等。而关于镇压的研究已经表明,镇压本身也是一个高风险的政策。^②

三、风险偏好理论文献回顾

如前文所提到的,目前国际政治学者关注的风险偏好理论主要有预期效用理论、前景理论和个性理论三种。最早的关于风险偏好的理论可以追溯到预期效用模型。^③这一理论假设行为体是绝对理性的,在决策中每个人

① 例如 Bruce Bueno de Mesquita, "The War Trap Revisited: A Revised Expected Utility Model," *American Political Science Review*, Vol. 79, No. 1, 1985, pp. 156-177; Giacomo Chiozza and Henk E. Goemans, *Leaders and International Conflict*; Michael C. Horowitz et al., *Why Leaders Fight*.

② Branislav L. Slantchev and Kelly S. Matush, "The Authoritarian Wager: Political Action and the Sudden Collapse of Repression," *Comparative Political Studies*, Vol. 53, No. 2, 2020, pp. 214-252.

③ Bruce Bueno de Mesquita, "The Contribution of Expected Utility Theory to the Study of International Conflict," *The Journal of Interdisciplinary History*, Vol. 18, No. 4, 1988, pp. 629-652.

都试图规避风险、争取效用的最大化。而不同政策选项的效用是由其效用价值与发生概率决定的,因此,概率是预期效用理论理解风险与不确定性的理性路径,也是体现风险的客观指标。在应用于国际政治领域时,预期效用理论一度成为主流国际政治学者,特别是现实主义学者理解不确定性条件下决策的基石。其中,最具代表性的就是布鲁斯·布恩诺·德·梅斯奎塔(Bruce Bueno de Mesquita)提出的“预期效用战争理论”(Expected Utility Theory of War),该理论认为决策者走向战争的必要条件是战争相较其他政策选项来说具有更高的效用。^① 该理论在随后的几十年里一直被不断地检验和修正。^② 此外,詹姆斯·费伦(James D. Fearon)的代表作《战争的理性主义解释》(*Rationalist Explanations for War*)也借用了预期效用理论的基本假定,认为行为体都是风险规避或风险中性的,他们的本意都是避免战争的爆发。^③

但是预期效用模型的绝对理性假设受到赫伯特·西蒙(Herbert A. Simon)的“有限理性”(bounded rationality)的挑战。^④ 西蒙认为人类获取的信息是有限的,同时处理信息的能力也是有限的,因此人的理性是处于完全理性和完全非理性之间的一种有限理性。这就意味着在决策时人无法做到绝对的效用最大化。此外,预期效用模型关于风险偏好的同质性假定并不能帮助我们解释风险偏好的来源以及人们偏好的多样性。风险偏好作为偏好的一种,带有明显的主观性,不可避免地受到个体心理因素的影响。预期效用模型过分强调主体的绝对理性,忽略了现实生活中人们主观心理因素

① Bruce Bueno de Mesquita, "An Expected Utility Theory of International Conflict," *The American Political Science Review*, Vol. 74, No. 4, 1980, pp. 917-931.

② James D. Morrow, "A Continuous-Outcome Expected Utility Theory of War," *Journal of Conflict Resolution*, Vol. 29, No. 3, 1985, pp. 473-502; Roslyn Simowitz and Barry L. Price, "The Expected Utility Theory of Conflict: Measuring Theoretical Progress," *The American Political Science Review*, Vol. 84, No. 2, 1990, pp. 439-460; D. Scott Bennett and Allan C. Stam, "A Universal Test of an Expected Utility Theory of War," *International Studies Quarterly*, Vol. 44, No. 3, 2000, pp. 451-480.

③ James D. Fearon, "Rationalist Explanations for War," *International Organization*, Vol. 49, No. 3, 1995, pp. 379-414.

④ Herbert A. Simon, "Theories of Bounded Rationality," *Decision and Organization*, Vol. 1, No. 1, 1972, pp. 161-176.

对其决策的干预作用。

因此,心理学家丹尼尔·卡尼曼(Daniel Kahneman)与阿莫斯·特沃斯基(Amos Tversky)在西蒙“有限理性”的基础上对预期效用理论进行了修正,创立了前景理论。^① 具体来说,前景理论认为行为者追求的并非物质效用的绝对量,而是相对变化量。这就造成他们对损失和收益的感知是不对称的,人们都是损失厌恶(loss aversion)的,所以他们会不同的“损失—收益”情境下呈现出不同的偏好。如果人们认为当前处在获益的情境下,他们就会趋向规避风险来锁定现有收益;而如果他们将当前处境框定为损失状态,他们就会偏好接受风险来试图避免既定的损失。前景理论将决策过程分为两个阶段:框定(framing)和估值(valuation)。在框定阶段,行为体建构不同的决策选择及后果;而在估值阶段,决策者估量不同选择的价值并做出选择。

前景理论为分析风险决策提供了一个理性选择的替代解释,可以帮助我们理解外交政策中的反常案例,因此被广泛应用于国际政治研究中。^② 国际政治学者对前景理论的借用主要有以下两个特点:第一,重点关注框定阶段对决策的影响。具体而言,在考察外交决策时,前景理论的基本逻辑在于个体的风险偏好是由其决策时所处的“损失—收益”情境决定的,而情境的判定存在框定依赖(framing dependence),即决策的背景以及决策问题的表述都会影响决策者对当前情境的框定。所以这类研究着重考察决策情境的得失框定所导致的决策行为的不同。第二,如上文所提及的,前景理论作为理性选择路径的替代解释,有助于我们理解国际政治中的反常案例,因此国

① Daniel Kahneman and Amos Tversky, “Prospect Theory: An Analysis of Decision under Risk,” *Econometrica*, Vol. 47, No. 2, 1979, pp. 263-291.

② 参见 Jack S. Levy, “Prospect Theory and International Relations: Theoretical Applications and Analytical Problems,” *Political Psychology*, Vol. 13, No. 2, 1992, pp. 283-310; Jack S. Levy, “Loss Aversion, Framing, and Bargaining: The Implications of Prospect Theory for International Conflict,” *International Political Science Review*, Vol. 17, No. 2, 1996, pp. 179-195; Jonathan Mercer, “Prospect Theory and Political Science,” *Annual Review of Political Science*, Vol. 8, No. 1, 2005, pp. 1-21; 林民旺:《前景理论与外交决策》,载《外交评论》,2006年第5期,第62—68页;尹继武:《国际政治心理学知识谱系》,载《世界经济与政治》,2011年第4期,第48—78页。

际政治学者多借用前景理论来分析外交政策中的反理性选择的案例。^①

然而,前景理论在理解行为者风险偏好方面存在两个误区。首先,前景理论源于对行为者绝对理性这一假设的质疑和修正,但是它却忽视了行为者自身认知和偏好在框定情境和决策过程中所起的作用。具体来说,前景理论过分强调情境因素对于行为者风险偏好的无差别塑造,却忽略了行为者在进入决策情境之前就存在的个体差异。实际上,决策者自身的先天生理差异、早期经历、决策时的感知觉等因素都严重影响了其对情境的判断和框定。^② 例如,现有的心理学研究表明,性别是影响得失情境框定的一个重要因素,即男性和女性会对同一情境的得与失有不同的判定,并导致他们最终决策的差异。^③ 此外,风险偏好还存在跨国、跨文化差异,即不同国家的生活环境和文化背景会影响个体的风险偏好形成。例如,奚恺元(Christopher K. Hsee)和埃尔克·韦伯(Elke U. Weber)的研究发现,中国人比美国人在投资领域更加偏好风险,而美国人相对中国人而言,在其他领域(如医疗、教育等)更加偏好风险。^④ 因此,忽略个体差异这个前提条件将导致前景理论无法解释为什么在相似的情境中,有些领导人就将其框定为收益,而有些领

① 例如 Barbara Farnham, "Roosevelt and the Munich Crisis: Insights from Prospect Theory," *Political Psychology*, Vol. 13, No. 2, Special Issue: Prospect Theory and Political Psychology, 1992, pp. 205-235; William A. Boettcher III, "The Prospects for Prospect Theory: An Empirical Evaluation of International Relations Applications of Framing and Loss Aversion," *Political Psychology*, Vol. 25, No. 3, 2004, pp. 331-362; Anat Niv-Solomon, "When Risky Decisions are not Surprising: An Application of Prospect Theory to the Israeli War Decision in 2006," *Cooperation and Conflict*, Vol. 51, No. 4, 2016, pp. 484-503.

② Ole R. Holsti, "Individual Differences in 'Definition of the Situation'," *Journal of Conflict Resolution*, Vol. 14, No. 3, 1970, pp. 303-310.

③ 例如 John Cullis, Philip Jones and Alan Lewis, "Tax Framing, Instrumentality and Individual Differences: Are There Two Different Cultures?" *Journal of Economic Psychology*, Vol. 27, No. 2, 2006, pp. 304-320; Yunhui Huang and Lei Wang, "Sex Differences in Framing Effects across Task Domain," *Personality and Individual Differences*, Vol. 48, No. 5, 2010, pp. 649-653.

④ Christopher K. Hsee and Elke U. Weber, "Cross-National Differences in Risk Preference and Lay Predictions," *Journal of Behavioral Decision Making*, Vol. 12, No. 2, 1999, pp. 165-179.

领导人则认为是损失。退一步讲,即便领导人对情境框定一致,前景理论也无法解释为什么处在同样的损失或收益情境下,有些领导人趋向风险规避而有些领导人却愿意接受风险。例如,有心理学研究发现,在同等概率下,人们更愿意在自己擅长的领域下赌注或接受风险。^① 基于这个发现,我们可以得出不同的领导人因为擅长的领域不同也会在相似情境下展现出不同的偏好。

其次,前景理论按照物质效用将情境简单区分为损失或者收益两种,大大降低了现实世界的复杂性,给我们理解和还原真实决策过程造成了很大障碍。具体来说,决策者在决策时面对的情境是多维度的,不单单只存在于物质效用一个维度。例如,决策情境按照国内稳定状况可划分为稳定与动乱,按照国际环境可划分为和平与危机。现有研究已经表明,国内外不稳定所带来的危机情境对风险偏好和决策有重要影响。^② 例如,卡罗尔·戈登(Carol Gordon)和亚瑟·阿里安(Asher Arian)就发现,人们感知到的外部威胁越多,越倾向于维持或加剧冲突,因为在威胁感知程度高的情况下,人们的决策更多是被情绪而非理智左右。^③ 退一步讲,即便我们同意情境主要按照物质效用来区分,国际政治的目标也不能按照经济学的方法进行简单测量。换句话说,对外决策的损失和收益并不能绝对量化,对于情境的框定更多要依赖于领导人的主观判断。这就需要我们重新将领导人纳入现有的分析框架里来理解他们在特定情境下的风险偏好。

① Chip Heath and Amos Tversky, "Preference and Belief: Ambiguity and Competence in Choice under Uncertainty," *Journal of Risk and Uncertainty*, Vol. 4, No. 1, 1991, pp. 5-28.

② Alexander L. George, "The Impact of Crisis-Induced Stress on Decision Making," in Fredric Solomon and Robert Q. Marston, eds., *The Medical Implications of Nuclear War*, Washington, D. C.: National Academies Press, 1986, pp. 529-552; Gregory M. Herek, Irving L. Janis and Paul Huth, "Decision Making during International Crises: Is Quality of Process Related to Outcome?" *Journal of Conflict Resolution*, Vol. 31, No. 2, 1987, pp. 203-226; Giacomo Chiozza and Henk E. Goemans, *Leaders and International Conflict*; Modupe Akinola and Wendy Berry Mendes, "Stress-Induced Cortisol Facilitates Threat-related Decision Making among Police Officers," *Behavioral Neuroscience*, Vol. 126, No. 1, 2012, pp. 167-174.

③ Carol Gordon and Asher Arian, "Threat and Decision Making," *Journal of Conflict Resolution*, Vol. 45, No. 2, 2001, pp. 196-215.

关于风险偏好的第三类研究侧重于关注行为者的个体差异,认为决策者的风险偏好是一种个性特征,在决策之前便已形成,并相对稳定。^①在最近十几年里,一场新的行为主义革命席卷整个社会科学,并将风险研究重新带回到对微观解释的关注之中。正如哈夫纳·伯顿(Hafner-Burton)等学者在2017年《国际组织》(*International Organization*)特刊中所概括的那样:“这场行为革命的标志性特征就是利用对偏好、观念和决策的实证研究来修正选择理论和博弈论模型。”^②具体到国际政治领域,一个主要的研究议题就是强调个人偏好、观念和决策过程的差异性。在这样的大背景下,越来

① 参见 Richard Ned Lebow and Janice Gross Stein, “Rational Deterrence Theory: I Think, Therefore I Deter,” *World Politics*, Vol. 41, No. 2, 1989, pp. 208-224; Mattison Mines and Vijayalakshmi Gourishankar, “Leadership and Individuality in South Asia: The Case of the South Indian Big-Man,” *The Journal of Asian Studies*, Vol. 49, No. 4, 1990, pp. 761-786; James M. Goldgeier, *Leadership Style and Soviet Foreign Policy: Stalin, Khrushchev, Brezhnev, Gorbachev*, Baltimore: The Johns Hopkins University Press, 1994; Paul A. Kowert and Margaret G. Hermann, “Who Takes Risks? Daring and Caution in Foreign Policy Making,” *The Journal of Conflict Resolution*, Vol. 41, No. 5, 1997, pp. 611-637; Stephen Benedict Dyson and Thomas Preston, “Individual Characteristics of Political Leaders and the Use of Analogy in Foreign Policy Decision Making,” *Political Psychology*, Vol. 27, No. 2, 2006, pp. 265-288; Elizabeth N. Saunders, *Leaders at War: How Presidents Shape Military Interventions*, Ithaca: Cornell University Press, 2011; Eldad Yechiam and Eyal Ert, “Risk Attitude in Decision Making: In Search of Trait-Like Constructs,” *Topics in Cognitive Science*, Vol. 3, No. 1, 2011, pp. 166-186; Jeff D. Colgan, “Domestic Revolutionary Leaders and International Conflict,” pp. 656-690; Maryann E. Gallagher and Susan H. Allen, “Presidential Personality: Not Just a Nuisance,” *Foreign Policy Analysis*, Vol. 10, No. 1, 2014, pp. 1-21; Michael C. Horowitz and Allan C. Stam, “How Prior Military Experience Influences the Future Militarized Behavior of Leaders,” pp. 527-559; Michael C. Horowitz et al., *Why Leaders Fight*; Jeff D. Colgan and Edward R. Lucas, “Revolutionary Pathways: Leaders and the International Impacts of Domestic Revolutions,” pp. 480-506; Danielle L. Lupton, “Out of the Service, into the House: Military Experience and Congressional War Oversight,” *Political Research Quarterly*, Vol. 70, No. 2, 2017, pp. 327-339; Elizabeth N. Saunders, “No Substitute for Experience: Presidents, Advisers, and Information in Group Decision Making,” *International Organization*, Vol. 71, Supplement 1, 2017, pp. S219-S247.

② Emilie M. Hafner-Burton et al., “The Behavioral Revolution and International Relations,” *International Organization*, Vol. 71, Supplement 1, 2017, p. 2.

越多的研究开始关注领导人个体观念和偏好对该国外交决策的影响。^①

在这一视角的研究中,有些学者视个体差异为理所当然,着重考察什么样的条件下带有某种风险偏好的个体更容易成为领导人并参与决策。例如,杰夫·科尔根(Jeff D. Colgan)认为,暴力社会运动的高风险性使得参与者比常人要更偏好风险,一旦这些人成为国家领导人,他们会将这种风险偏好带入之后的决策中。^② 另外一部分研究则聚焦于领导人上台之前的生活经历,强调某些个人背景经历对其风险偏好的塑造作用。比如,迈克尔·霍洛维茨(Michael C. Horowitz)等人提出,有过军事训练背景但没有上过战场的领导人更倾向于风险接受,也容易发动战争。^③ 同样,这类研究也存在许多缺陷。其中最重要的缺陷在于它将风险偏好视为固态的、不易改变的特质,这就从根本上否定了决策时情境对风险偏好的塑造作用。这样做的后果在于,建立在这一假设之上的理论无法解释在不同情境下领导人风险偏好的不同。举例来说,现有研究普遍得出结论,有军事背景的领导人偏好风险,更易发动战争^④,但是这类研究无法回答为什么同样具有军事背景的领导人会作出不

① 例如张清敏:《国际政治心理学流派评析》,载《国际政治科学》,2008年第3期,第71—101页;左希迎、唐世平:《理解战略行为:一个初步的分析框架》,载《中国社会科学》,2012年第11期,第178—202页;Jeff D. Colgan, "Domestic Revolutionary Leaders and International Conflict," pp. 656-690; Michael C. Horowitz and Allan C. Stam, "How Prior Military Experience Influences the Future Militarized Behavior of Leaders," pp. 527-559; Michael C. Horowitz et al., *Why Leaders Fight*; Jeff D. Colgan and Edward R. Lucas, "Revolutionary Pathways: Leaders and the International Impacts of Domestic Revolutions," pp. 480-506; Nam Kyu Kim, "Revolutionary Leaders and Mass Killing," *Journal of Conflict Resolution*, Vol. 62, No. 2, 2018, pp. 289-317.

② Jeff D. Colgan, "Domestic Revolutionary Leaders and International Conflict," pp. 656-690.

③ Michael C. Horowitz and Allan C. Stam, "How Prior Military Experience Influences the Future Militarized Behavior of Leaders," pp. 527-559; Michael C. Horowitz et al., *Why Leaders Fight*.

④ Jessica L. Weeks, "Strongmen and Straw Men: Authoritarian Regimes and the Initiation of International Conflict," *American Political Science Review*, Vol. 106, No. 2, 2012, pp. 326-347; Michael C. Horowitz and Allan C. Stam, "How Prior Military Experience Influences the Future Militarized Behavior of Leaders," pp. 527-559; Michael C. Horowitz et al., *Why Leaders Fight*.

同的战争决策。

除了上述三种风险偏好理论外,一些国际政治领域的实证研究也试图融合某些风险偏好理论,主张决策者的风险偏好既受个体因素的影响,也受制于所处环境。^①但是,这些研究把重点放在了验证决策者的决策行为而非系统解释风险偏好的形成过程上。因此,仅仅依赖现有的关于风险偏好的理论,远不足以帮助我们理解决策者风险偏好的形成和风险决策,从而阻碍“风险偏好—外交决策”的真实路径的还原。因此,外交决策研究需要更加系统动态地理解风险偏好的形成过程。

四、一个理解决策者风险偏好的分析框架

在进行分析框架讨论之前,我们还需要明确,行为体在不确定性状态下的决策或者风险决策是一个动态的、非线性的复杂系统,受到不同层次的因素(例如国际体系权力结构、国内体制和官僚体系运作等)的影响。本文的主要目的在于理解决策者个人层面的风险和决策偏好,因而在下文的论述中,如无特别说明,我们将不再讨论其他层次因素对个体最终决策的影响,只关注在理想状态下决策者遵循自身偏好所作出的政策选择的情境。

下文将决策者风险偏好的形成细分为三个阶段,即基准偏好的形成阶段、风险认知阶段和最终决策阶段,并在此基础上讨论风险偏好形成的系统过程。

(一) 基准偏好的形成阶段

风险决策偏好形成的第一阶段为基准偏好形成,即决策者在进入决策情境之前便已经具有的性情倾向(disposition)。需要明确的是,风险偏好只

^① 例如 Paul Huth, D. Scott Bennett and Christopher Gelpi, “System Uncertainty, Risk Propensity, and International Conflict among the Great Powers,” *Journal of Conflict Resolution*, Vol. 36, No. 3, 1992, pp. 478-517; Rose McDermott, *Risk-Taking in International Politics: Prospect Theory in American Foreign Policy*, Ann Arbor: University of Michigan Press, 2001.

是整个基准偏好的一个组成部分,行为体可以在这个过程中形成自己整体的个性特征和性情倾向。各种个性特征和倾向之间相互作用并共同形成个体的基准偏好。换言之,其他个性特征会通过直接或间接的方式影响个人的风险偏好。例如,心理学研究已经表明,感觉寻求(sensation seeking)这一性格特征与风险接受高度相关:喜欢寻求新的感官体验的人更愿意接受风险。^①此外,个体基准偏好的差异会导致不同决策者对相同情境作出不同的风险认知,从而产生不同的风险偏好。与下文提到的风险认知阶段不同,该阶段的风险认知并不必然依赖于情境,它可以是普遍的风险认知态度。例如,有研究发现,过分自信的人更愿意接受风险,因为过分自信使得他们普遍地容易忽略甚至否认风险的存在。^②

具体到形成过程,行为者的基准偏好是其先天生理因素和后天经历两部分共同作用的结果(见图1)。根据现有的研究,先天因素主要有年龄^③、性

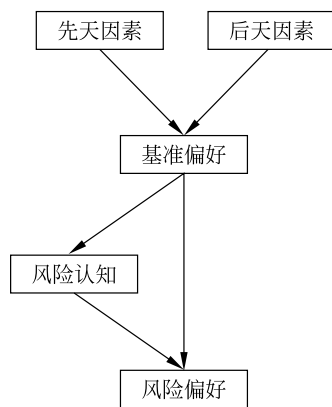


图1 基准偏好形成阶段

① Marvin Zuckerman and D. Michael Kuhlman, “Personality and Risk-Taking: Common Bisocial Factors,” *Journal of Personality*, Vol. 68, No. 6, 2000, pp. 999-1029.

② Rose McDermott, *Political Psychology in International Relations*, Ann Arbor: University of Michigan Press, 2004, pp. 135-136.

③ 例如 Michael Horowitz, Rose McDermott and Allan C. Stam, “Leader Age, Regime Type, and Violent International Relations,” *Journal of Conflict Resolution*, Vol. 49, No. 5, 2005, pp. 661-685; Daehee Bak and Glenn Palmer, “Testing the Biden Hypotheses: Leader Tenure, Age, and International Conflict,” *Foreign Policy Analysis*, Vol. 6, No. 3, 2010, pp. 257-273.

别^①和身体健康状况^②等,而后天因素主要体现为童年经历^③、教育背景^④、军事训练^⑤、重大国家社会事件经历^⑥等(见表1)。例如,霍洛维茨等学者发现,总体来说年纪大的决策者更愿意接受风险。^⑦这是因为年长的领导人可能会因为健康状况而下台,因此他们更倾向于短线投资。此外在美国情境下,年长的领导人会抓紧时间做出成绩从而青史留名。正如美国总统罗纳德·里根(Ronald Reagan)69岁上台以后,清晰地认识到自己完成其政策目标的时间有限,尤其是1981年的遇刺经历更加激发他形成一种要尽快完成作为总统的历史使命的信念,随后促使其外交政策更具进攻性。^⑧但是,贝恩德·费格内尔(Bernd Figner)等学者的研究却认为青少年在某些情境下比成年人更加偏好风险。^⑨尽管学界关于年龄如何影响风险偏好仍存在争

① 例如 Yunhui Huang and Lei Wang, “Sex Differences in Framing Effects across Task Domain,” pp. 649-653; James P. Byrnes, David C. Miller and William D. Schafer, “Gender Differences in Risk Taking: A Meta-Analysis,” *Psychological Bulletin*, Vol. 125, No. 3, 1999, pp. 367-383; Nancy Ammon Jianakoplos and Alexandra Bernasek, “Are Women More Risk Averse?” *Economic Inquiry*, Vol. 36, No. 4, 1998, pp. 620-630.

② 具体可参阅 Robert E. Gilbert, “The Politics of Presidential Illness: Ronald Reagan and the Iran-Contra Scandal,” *Politics and the Life Sciences*, Vol. 33, No. 2, 2014, pp. 58-76.

③ 例如 Michael C. Horowitz et al., *Why Leaders Fight*.

④ 参见 Thomas Gift and Daniel Krcmaric, “Who Democratizes? Western-Educated Leaders and Regime Transitions,” *Journal of Conflict Resolution*, Vol. 61, No. 3, 2017, pp. 671-701; Joan Barceló, “Are Western-Educated Leaders Less Prone to Initiate Militarized Disputes?”, pp. 535-566.

⑤ 具体可参见 Michael C. Horowitz and Allan C. Stam, “How Prior Military Experience Influences the Future Militarized Behavior of Leaders,” pp. 527-559; Michael C. Horowitz et al., *Why Leaders Fight*.

⑥ 参见罗伯特·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。

⑦ Michael Horowitz, Rose McDermott and Allan C. Stam, “Leader Age, Regime Type, and Violent International Relations,” pp. 661-685.

⑧ Michael C. Horowitz et al., *Why Leaders Fight*, pp. 142-143.

⑨ Bernd Figner et al., “Affective and Deliberative Processes in Risky Choice: Age Differences in Risk Taking in the Columbia Card Task,” *Journal of Experimental Psychology: Learning, Memory, and Cognition*, Vol. 35, No. 3, 2009, pp. 709-730.

议,但是学者们一致认可年龄对风险偏好的重要影响。与年龄研究不同,关于性别如何影响风险偏好的研究争议较小,大家普遍认为男性在大多数时候比女性更愿意接受风险。詹姆斯·贝尔纳斯(James P. Byrnes)等人通过对 150 多份相关研究进行元分析(meta-analysis),进一步表明女性相较于男性更不偏好风险。^①

表 1 基准偏好形成阶段的影响因素

	影响因素
先天因素	年龄、性别、身体健康状况等
后天因素	童年经历、教育背景、军事训练、重大国家社会事件经历(如战争和革命)等

后天经历对人们风险偏好的重塑表现在两个方面。首先,后天经历会直接改变人们对于具体事件风险的评估标准。举例来说,有些经历过蹦极的人会倾向于再次选择蹦极,因为之前的经历会让他们认为蹦极没有那么危险。当然,蹦极的经历也会使得某些人更加恐惧蹦极。不同个体从经历中得到的风险感受是不同的,这恰恰反映了后天经历需要与先天生理因素共同作用来形成个体的基准风险偏好。其次,后天经历会改变人们对于具体事件预期效用的计算。罗伯特·杰维斯(Robert Jervis)在其著名著作《国际政治中的知觉与错误知觉》一书中,着重强调了早年的成功经历和重大社会事件的经历对个体偏好形成的重要影响。^② 例如,通过叛乱等军事方式上台的领导人,如以色列总理戴维·本·古里安(David Ben-Gurion),对战争等军事方式的预期效用计算就会不同于其他通过和平方式上台的领导人。这是因为早年成功的革命、叛乱经历会使得他们认为自己更擅长通过军事手段来实现自己的政治目标,同时也认为军事手段要比其他方式更加有效。^③

然而,从先天、后天因素的组合中得出一个关于个体偏好的确定结论存

① James P. Byrnes, David C. Miller and William D. Schafer, “Gender Differences in Risk Taking: A Meta-Analysis,” pp. 367-383.

② 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。

③ 同上;Michael C. Horowitz et al., *Why Leaders Fight*, p. 10.

在两个现实困难。首先,正如上文所述,现有研究对于这些因素如何影响行为体风险偏好仍存在争议。例如,霍洛维茨等学者认为年长的领导人更短视,更愿意接受风险^①,而有些研究则发现风险接受程度和年龄成负相关^②。这种矛盾的实证结果使得我们无法建立一个关于基准偏好的确定判定,即哪些因素的不同组合会导致人们选择接受风险或规避风险。此外,如上所述,基准偏好是由众多因素共同作用的结果,这就意味着每位决策者都可能同时融合了导致风险接受和风险规避的因素。因此,即便我们能准确地测量每个因素对风险偏好的影响,我们也无法通过简单的叠加得出一个关于基准偏好的确定结论。

但是,承认现实的困难并不等同于否定我们重新构建风险偏好框架的意义。只有理解完整的框架,我们才能理解风险决策的全过程,并分析行为者在具体决策情境下,哪一部分的基准偏好更有可能被激发出来形成最终的风险偏好。

(二) 风险认知阶段

从这一阶段开始,已经带有性情倾向的个体正式进入决策情境中。在这一阶段,决策者的风险偏好是由其在第一阶段形成的基准偏好和当前的决策情境共同决定的。

关于风险认知(risk perception)与风险偏好的关系,学界仍存在分歧。^③比较常见的观点是风险认知与风险偏好存在负相关的关系:人们对一个行为或事件感知到的风险越高,越不倾向于置身其中。^④然而,一些研究也发

① Michael Horowitz, Rose McDermott and Allan C. Stam, "Leader Age, Regime Type, and Violent International Relations," pp. 661-685.

② Victor H. Vroom and Bernd Pahl, "Relationship between Age and Risk Taking among Managers," *Journal of Applied Psychology*, Vol. 55, No. 5, 1971, pp. 399-405.

③ 综述研究可参见 Britain Mills, Valerie F. Reyna and Steven Estrada, "Explaining Contradictory Relations between Risk Perception and Risk Taking," *Psychological Science*, Vol. 19, No. 5, 2008, pp. 429-433.

④ Valerie F. Reyna and Frank Farley, "Risk and Rationality in Adolescent Decision Making: Implications for Theory, Practice, and Public Policy," *Psychological Science in the Public Interest*, Vol. 7, No. 1, 2006, pp. 1-44.

现风险认知与风险偏好存在正相关的关系,即风险认知越高,越倾向于参与其中。^① 尽管学者认为这种矛盾在具体情境下可以解释得通^②,但是这对我们进一步分析人们风险偏好的形成提出了巨大的挑战。因为这意味着我们在分析风险偏好形成时要纳入更多情境和因素,并系统地讨论它们之间的相互关系。

正如前景理论所概括的那样,决策过程可以细分为框定和估值两个部分。这两者归根结底体现的是决策者对风险进行判断和赋值,即个体主观风险认知的过程。风险认知的结果是由两个方面决定的:(1)决策者对于不同选项风险和回报收益的判断;(2)他们对已感知到的风险的态度,即他们是否愿意承担高风险来换取收益。举例来说,行为体甲和乙在面对投资房地产或者买股票这两种投资选项中做出了不同的选择,这种不同的选择可能是由于两人对以上两种投资选项的风险和收益有不同的判断,也有可能是由甲乙双方本身的风险基准偏好不同造成的,即两人的收益风险判断相同,但一个行为体比另一个更偏好风险。因此,风险认知作为一个主观判断的过程,受到决策者基准偏好的严重影响。基准偏好既为决策者提供了先于决策情境而存在的基础风险偏好,也影响了行为体的主观收益风险判断。

除了影响风险认知以外,决策者的基准偏好还会影响其对决策领域、决策情境和政策选项本身的认知。决策者的基准偏好会使得其偏好某些领域、某些情境乃至某些政策,从而反过来改变其风险态度。例如,美国总统艾森豪威尔(Dwight D. Eisenhower)在控制核扩散以及和平利用原子能问题上有较强的偏好,这使其在涉及该领域的决策中呈现出不同的风险和决策偏好。^③ 此外,当决策者面对一个熟悉的领域时,他们对于不同选择的收

① Rebecca J. Johnson, Kevin D. McCaul and William MP Klein, "Risk Involvement and Risk Perception among Adolescents and Young Adults," *Journal of Behavioral Medicine*, Vol. 25, No. 1, 2002, pp. 67-82.

② Beth A. Kotchick et al., "Adolescent Sexual Risk Behavior: A Multi-System Perspective," *Clinical Psychology Review*, Vol. 21, No. 4, 2001, pp. 493-519.

③ Margaret G. Hermann, "How Decision Units Shape Foreign Policy: A Theoretical Framework," *International Studies Review*, Vol. 3, No. 2, 2001, pp. 60.

益、风险分析会不同于其面对一个不熟悉的领域时所作的分析。^① 这种对不同情境的熟悉程度本身就是基准偏好的一部分。

然而,这并不意味着该阶段的决策单纯由行为体个体的主观因素决定,现有理论如前景理论告诉我们情境因素对塑造决策者偏好的重要性。换言之,偏好形成是依赖于环境的。但是,这里的情境并非仅限于前景理论所提到的“收益或损失”的二元划分,而是存在多种可能。比如,我们在上文也提到,按照决策者的熟悉程度,可以把情境或决策领域划分为决策者熟悉的领域以及他们不熟悉的领域^②;按照擅长程度也可以划分为擅长的领域和不擅长的领域。这个时候,不同的情境或者决策领域会使得行为体作出不同的风险收益判断,从而重塑其在该情境下的偏好。除此之外,外交决策常常表现为针对另一国所作出的决定,即外交决策不是孤立的、单边的,而是受制于对象国的政策选择以及与其的关系。那么,决策国和对象国之间的冲突或合作关系就会严重影响决策者对于当前情境和对方行为的解读。^③ 因此,在第二阶段中,个体基准偏好和情境因素共同作用来完成风险认知过程(见图2)。

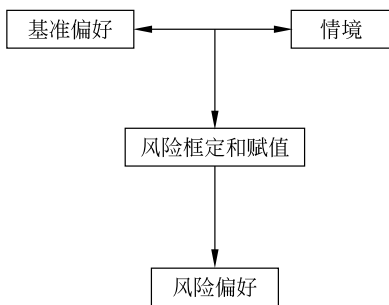


图2 风险认知阶段

① Alex Mintz, “Foreign Policy Decision Making in Familiar and Unfamiliar Settings: An Experimental Study of High-Ranking Military Officers,” *Journal of Conflict Resolution*, Vol. 48, No. 1, 2004, pp. 91-104.

② 需要注意的是,尽管我们在前文中认为对于情境领域的熟悉程度是基准偏好的一部分,但是熟悉或者不熟悉的领域对风险偏好的重塑则是反映了情境对风险偏好的影响。

③ 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》,载《国际安全研究》,2014年第2期,第3—41页。

(三) 最终决策阶段

在个体与情境相互作用共同产生最终的风险偏好之前,决策者的决策过程还会经历第三个阶段:最终决策阶段。如果行为体情绪恒定,那么第三阶段和第二阶段没有什么本质区别;但是事实上个体情绪并非恒定,而是时常受到外界或者决策过程本身的影响,行为体的风险偏好和决策进一步受到影响。因此,第三个阶段主要体现为决策者最终决策时的情绪、个体基准偏好和决策情境三个因素的相互作用(见图3)。

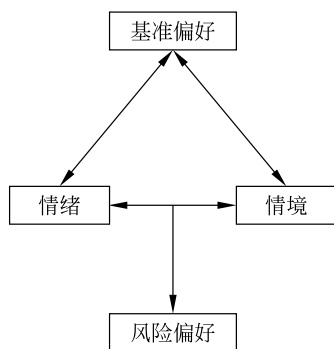


图3 最终决策阶段

在进行具体偏好形成分析之前,我们需要明确两个分析的前提。第一,与风险决策相关的情绪有三种:预期情绪(anticipated emotion)、决策后情绪(post-decision emotion)与决策时情绪(decision process emotion)。^①前两种情绪都是在决策结果出现后决策者才能经历完整情绪过程,而非在决策时就能经历。^②换言之,这两种情绪都不直接影响决策过程中的风险偏好塑造,因此,本文只讨论决策时情绪(又称即时情绪)。第二,本文之所以把

① 刘永芳、毕玉芳、王怀勇:《情绪和任务框架对自我和预期他人决策时风险偏好的影响》,载《心理学报》,2010年第3期,第317—324页。

② 孙娟、费方域、刘明:《情绪理论在风险决策中的应用研究》,载《现代管理科学》,2011年第9期,第19页。

情绪放在最后决策阶段并非因为情绪在第二阶段不存在^①,而是因为情绪本身具有即时性且相对动态,所以真正对决策起决定作用的是最终决策环节行为者的情绪。

在第三阶段,个体基准偏好、情绪与决策情境三者之间相互影响,共同塑造风险偏好。其中,情绪与情境的互动主要体现为两个方面。首先,决策情境可以通过影响情绪来塑造风险偏好。决策者经常在决策时有意识或无意识地问自己对当前情境或者决策选项的感觉,这个感觉是带有情绪的。例如,日常生活中,当遭遇危机情境时,我们会感觉沮丧,而面对负面后果较少的机遇时则感到兴奋。换言之,决策情境和选项会影响我们的情绪。心理学研究表明,不同情绪下,人们的风险偏好是不同的。例如,相较于悲伤的情绪,人们在中性和快乐的情绪下呈现出更强的风险偏好。^②但值得注意的是,情绪并非总是内生于决策情境的,它既可能是内生于决策过程的,也可以是外生的。具体来说,人们可能会因为当前选项不合心意而觉得沮丧,产生内生于决策过程的情绪,也可以因为和决策完全无关的事情产生情绪(例如因朋友生病过世而悲伤或者因天气晴朗而开心)。在心理学上,前者被称为整合情绪,后者被称为伴随情绪。所以,虽然决策情境可以产生有可能影响决策的情绪,但这并不代表决策情境是情绪的唯一来源。

其次,情绪可以通过影响决策者对决策情境的认知过程而改变其风险偏好。^③例如,情绪信息等价值理论(Feelings-as-Information Theory)认为,情绪本身就是一种决策信息来源,不同的情绪代表了不同的信息。整合情绪会为决策提供可靠的信息,而伴随情绪会使得决策偏离正常轨道。如果人们认识到现在的情绪是一种伴随情绪,那么他们会尽可能减少这种情绪对

① 现有研究表明情绪会影响决策者的认知过程,参见 Norbert Schwarz, "Emotion, Cognition, and Decision Making," *Cognition & Emotion*, Vol. 14, No. 4, 2000, pp. 433-440; 乔纳森·默瑟著,尹继武、陈高华译:《人性与第一意象:国际政治中的情绪》,载《世界经济与政治》,2006年第12期,第46—53页。

② Norbert Schwarz, "Emotion, Cognition, and Decision Making," pp. 433-440.

③ 正如上文所说,第二阶段和第三阶段都存在风险认知的过程,决策者在不同阶段也有不同的情绪。鉴于情绪即时性的特点,我们只在第三阶段考虑情绪对最终风险偏好形成的影响。

决策的影响。^① 有研究表明,在其他条件恒定的前提下,具有恐惧情绪的决策者会产生悲观的风险估计,从而倾向于规避风险,而愤怒的决策者会呈现出乐观的风险预估并愿意接受风险。^② 然而,关于情绪如何影响风险偏好还有另一类理论假说,即认为情绪可以直接影响风险偏好,无须经由认知调节。^③ 例如,风险即情绪理论(Risk-as-Feelings Theory)强调即时情绪,认为决策者的风险决策偏好通常表达的是个体的情绪反应而非风险认知。^④ 而情绪维持假说(Mood Maintenance Hypothesis)认为个体都希望维持积极情绪,因此积极情绪状态下人们会规避风险;而消极情绪状态下,人们为了改变当下状态,更愿意接受风险。^⑤

除了与决策情境相互作用以外,情绪还与个体特征相互影响。神经科学研究者提出了人类思维的双重加工理论(Dual Process Theory),认为“人类的思维过程存在两个截然不同的机制,一个是快速的、自发的和无意识的,而另一个是缓慢的、控制的和有意识的,这两种机制大多独立运行并且相互争夺最终的行为控制权”^⑥。前者又称为快思考,它是基于决策者之前

① Norbert Schwarz and Gerald L. Clore, “Mood, Misattribution, and Judgments of Well-being: Informative and Directive Functions of Affective States,” *Journal of Personality and Social Psychology*, Vol. 45, No. 3, 1983, pp. 513-523; Norbert Schwarz, “Feelings-as-Information Theory,” in Paul A. M. Van Lange et al., eds., *Handbook of Theories of Social Psychology*, London: SAGE Publications Ltd, 2012, pp. 289-308.

② Jennifer S. Lerner and Dacher Keltner, “Fear, Anger, and Risk,” *Journal of Personality and Social Psychology*, Vol. 81, No. 1, 2001, pp. 146-159.

③ 刘永芳、毕玉芳、王怀勇:《情绪和任务框架对自我和预期他人决策时风险偏好的影响》,第 317 页。

④ George F. Loewenstein et al., “Risk as Feelings,” pp. 267-286.

⑤ 参见 Alice M. Isen and Robert Patrick, “The Effect of Positive Feelings on Risk Taking: When the Chips are Down,” *Organizational Behavior and Human Performance*, Vol. 31, No. 2, 1983, pp. 194-202; Doron Kliger and Ori Levy, “Mood-Induced Variation in Risk Preferences,” *Journal of Economic Behavior & Organization*, Vol. 52, No. 4, 2003, pp. 573-584.

⑥ Jonathan St. B. T. Evans and Keith Frankish, “Preface,” in Jonathan St. B. T. Evans and Keith Frankish, eds., *Two Minds: Dual Processes and Beyond*, Oxford, New York: Oxford University Press, 2009, p. v.

的经历和观念来运行的。情绪常常伴随着快思考机制共同影响决策。^①人们通常先感觉到某种情绪,再围绕情绪建立一个理性解释来说明他们为什么会对当前情境产生这种情绪。^②

心理学家在此基础上发现强烈的情绪如愤怒、恐惧和悲伤会激发“热”情感—动机机制,而较平静的情绪则会使人们思维启动“冷”审慎模式。^③个人基准偏好与情绪在决策过程中的交互作用体现在两个方面。首先,不同特质的人在不同的情绪下会表现出不一样的风险偏好。现有研究表明,有些人会在热模式下偏好风险,而有些人会在冷模式下偏好风险,这与他们之前的基准偏好有关。例如,具有感觉寻求特征的人更容易在热模式中接受风险^④,而在冷模式中风险偏好则与个人在计划、推理以及冲动等方面的差异相关。^⑤个人基准偏好与情绪的第二个交互作用表现为个人性格特质会影响其控制情绪的能力和情绪管控策略选择,从而进一步影响其风险偏好和决策。例如,有些人具有极强的情绪管控能力,那么他能在有意识的情况下尽量避免情绪对决策的影响。相反,有些人情绪管控能力不强,那么在最终决策阶段出现的极端情绪会严重影响其之前的“理性”判断。

综上所述,决策者风险偏好的形成总共要经历基准偏好的形成、风险认知和最终决策三个阶段,每个阶段受到不同因素的影响,这些因素相互作用,共同形成了决策者最终的风险偏好。基于上文讨论,我们可以还原整个

① Jonathan St. B. T. Evans, “Dual-Processing Accounts of Reasoning, Judgment, and Social Cognition,” *Annual Review of Psychology*, Vol. 59, 2008, pp. 255-278.

② Jonathan Haidt, “The Emotional Dog and its Rational Tail: A Social Intuitionist Approach to Moral Judgment,” *Psychological Review*, Vol. 108, No. 4, 2001, pp. 814-834; Jonathan Renshon, Julia J. Lee and Dustin Tingley, “Emotions and the Micro-Foundations of Commitment Problems,” *International Organization*, Vol. 71, No. S1, 2017, pp. S189-S218.

③ Bernd Figner et al., “Affective and Deliberative Processes in Risky Choice: Age Differences in Risk Taking in the Columbia Card Task,” pp. 709-730.

④ 同上。

⑤ Barbara Penolazzi, Paola Gremigni and Paolo Maria Russo, “Impulsivity and Reward Sensitivity Differentially Influence Affective and Deliberative Risky Decision Making,” *Personality and Individual Differences*, Vol. 53, No. 5, 2012, pp. 655-659.

风险决策的过程,如图4所示。

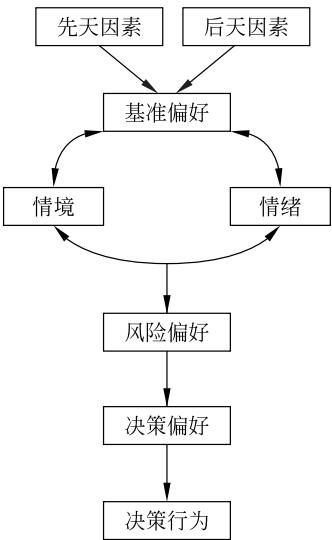


图4 风险决策过程

五、理论现实意义

国际关系领域的分析范式长期为理性主义和结构主义所主导。即便最近30年来,新古典现实主义和外交政策分析兴起,呼吁重视非理性和单元层次因素,但是大多数国际关系学者仍认为单元层次的分析,特别是个人层次的分析,顶多只能作为结构层次分析的补充,而非替代。换言之,他们认为,国家的行为是由结构(特别是权力结构)因素决定的,国家层面和决策者层面的因素都要受制于结构因素,很难单独起作用。^① 但是,结构主义和理性

^① Jeffery W. Taliaferro, “Security Seeking under Anarchy: Defensive Realism Revisited,” *International Security*, Vol. 25, No. 3, 2000—2001, pp. 128-161; 约翰·米尔斯海默著,王义桅、唐小松译:《大国政治的悲剧》,上海人民出版社2008年版; Brian Rathbun, “A Rose by Any Other Name: Neoclassical Realism as the Logical and Necessary Extension of Structural Realism,” *Security Studies*, Vol. 17, No. 2, 2008, pp. 294-321; 戴尔·科普兰著,黄福武、张立改译:《大战的起源》,社会科学文献出版社2017年版。

主义的解释大大弱化甚至误导了我们对于国家行为、国家决策的理解,因此我们亟需一套尽可能还原真实决策过程的理论框架,帮助厘清可能影响决策的因素与机制,而决策者风险和决策偏好的形成过程就是这个大理论框架上非常重要的一环。

理性主义自国际关系学科出现以来就是该领域的主流理论路径。^① 其对行为体的理性假设和固定偏好的假定被国际关系学者广泛接受,并以此作为理论基石来解释不同的国际关系现象。^② 在理性主义基础上,以肯尼思·华尔兹(Kenneth N. Waltz)为代表的结构现实主义学者于二战后掀起了一场结构主义革命,自此,对国家行为的结构性解释就一直占据着国际政治研究的正统地位。^③

然而,对于理性主义和结构主义的过分推崇会导致两个不良后果。首先,忽略现实世界的复杂性,误导我们对外部世界的理解。理性主义和结构主义的理论创建都基于对现实世界的高度简化,而这种简化突出了国家行为的同质性和固态化。^④ 例如,结构现实主义在理性主义基础上假设国家都要追求生存,因而在无政府状态下表现为自利、自助,以及对权力的渴望。^⑤ 基于这种假设,结构现实主义给我们展现的国际政治的图景是单调、静态且悲观的:国家行为受制于自身在国际体系中的权力结构,同一权力等级的国家行为表现为同质性。而对于固定偏好的假定忽略了偏好的多元化和动态化。显然,这种结构加理性的简化使得我们无法理解诸如戈尔巴乔夫改革和苏联解体等很多国际关系中的重要现象和事件。

其次,结构和理性的解释强调国家行为选择的必然性,却忽视了决策过

① Miles Kahler, "Rationality in International Relations," *International Organization*, Vol. 52, No. 4, 1998, pp. 919-941.

② 例如 James D. Fearon, "Rationalist Explanations for War," pp. 379-414.

③ 肯尼思·华尔兹著、信强译:《国际政治理论》,上海人民出版社2008年版。

④ Gideon Rose, "Neoclassical Realism and Theories of Foreign Policy," *World Politics*, Vol. 51, No. 1, 1998, p. 145; 袁正清:《建构主义与外交政策分析》,载《世界经济与政治》,2004年第9期,第8—13页。

⑤ Jeffery W. Taliaferro, "Security Seeking under Anarchy: Defensive Realism Revisited," pp. 128-161; 约翰·米尔斯海默:《大国政治的悲剧》;肯尼思·华尔兹:《国际政治理论》;戴尔·科普兰:《大战的起源》。

程中的随机性因素。结构主义和理性主义要么完全忽略个体的作用,要么强调个体的绝对理性,这便从基本假设上去除了国家决策和行为的偶然性。^①例如,当在分析核扩散的危害时,很多学者提出核扩散会导致“意外发射”(accidental launch)概率的提升。^②尽管“意外发射”主要是指核武器操作层面的失误或者意外,但是这从另一个角度表明国家决策和行为是存在偶然性和意外的。而结构主义和理性主义的理论框架无法与决策的偶然性兼容。

因此,为了真正理解国家行为和还原真实的决策过程,我们需要打破理性主义与结构主义的垄断地位,回归到决策主体——决策者,并且承认决策者的有限理性。外交政策分析的兴起就恰恰体现了这一理论转向。^③而本文提出的理解风险偏好的理论框架就是这样一种尝试。当然,尽管目前个体层面的解释有再次兴起的势头,但是其解释力和接受度仍受到广泛质疑。这一方面是由于传统的结构主义和理性主义的理论霸权,另一方面也是归根于个体层面分析的局限性。

第一,相较于结构和理性解释,个体层面的解释难以得出具有普遍意义的结论。个体层面的解释多强调个体特征的独特性和个体对情境的不同解读与反应,因此很难像结构解释那样可以广泛应用于跨国、跨情境分析。第二,个体层面的分析多融入情感等主观因素,因而很难量化。而定量分析仍是当前国际政治研究的一个主流研究方法,不能量化的研究路径的吸引力会被大大削弱。不过,目前已有许多学者通过一些客观标准对领导人的

① 袁正清:《国际关系理论的行动者—结构之争》,载《世界经济与政治》,2003年第6期,第39—44页。

② Michael D. Wallace, Brian L. Crissey and Linn I. Sennott, “Accidental Nuclear War: A Risk Assessment,” *Journal of Peace Research*, Vol. 23, No. 1, 1986, pp. 9-27; Pavel Podvig, “Reducing the Risk of an Accidental Launch,” *Science and Global Security*, Vol. 14, No. 2-3, 2006, pp. 75-115; Bruce G. Blair, *The Logic of Accidental Nuclear War*, Washington, D. C.: Brookings Institution Press, 2011.

③ Valerie M. Hudson, “Foreign Policy Analysis: Actor-specific Theory and the Ground of International Relations,” *Foreign Policy Analysis*, Vol. 1, No. 1, 2005, pp. 1-30; 张清敏:《外交决策的微观分析模式及其应用》,载《世界经济与政治》,2006年第11期,第15—23页;卢凌宇、林敏娟:《外交决策分析与国际关系学范式革命》,载《世界经济与政治》,2015年第3期,第74—102页。

各项指标进行编码,并取得了丰硕的研究成果。^① 第三,决策者的偏好和决策过程太过复杂,既难以发现全部影响因素,也难以厘清各种因素的作用机制,更难找到实证证据支持。如第二部分所示,偏好形成过程受到诸多因素的影响,很难全部找到,并且即便能够找到,也无法确定在特定情境下是哪些因素以何种方式起作用,最终更难找到合适的实证证据来进行理论验证。这也从另一个角度解释了为什么个体层面的实证研究多围绕单一因素或单一理论展开,而缺乏系统全面的理论。^②

然而,个体层面研究的局限恰恰反映了我们对更系统完整的决策理论框架的迫切需要。只有建立了一个完整的理论框架,我们才能将现已发现的因素纳入进来,并追寻其他可能的影响因素。也只有建立了完整的理论框架,我们才能进一步厘清各因素的互动过程和机制,并寻求可能支持理论判断的经验证据。

六、结论

不确定性状态下领导人的决策一直占据着外交政策分析的核心位置,而风险偏好和决策偏好是影响领导人决策的重要因素。在国际政治领域,对个体偏好的探讨多借用经济学和心理学的理论,但是这些理论对于我们理解国际关系仍存在一定的局限。^③ 首先,经济学的研究强调物质效用和偏好的固化,这忽略了偏好形成的主观性、动态性和系统性。具体来说,传统风险决策领域的经济学家认为,决策是决策者遵循效用最大化的原则进行

① Cali Mortenson Ellis, Michael C. Horowitz and Allan C. Stam, "Introducing the LEAD Data Set," *International Interactions*, Vol. 41, No. 4, 2015, pp. 718-741.

② 例如 Barbara Farnham, "Roosevelt and the Munich Crisis: Insights from Prospect Theory," pp. 205-235; William A. Boettcher III, "The Prospects for Prospect Theory: An Empirical Evaluation of International Relations Applications of Framing and Loss Aversion," pp. 331-362; Anat Niv-Solomon, "When Risky Decisions are not Surprising: An Application of Prospect Theory to the Israeli War Decision in 2006," pp. 484-503.

③ Barry O'Neill, "Risk Aversion in International Relations Theory," *International Studies Quarterly*, Vol. 45, No. 4, 2001, pp. 617-640.

的理性选择,情绪等非理性因素应该被排除在人类理性决策行为之外。基于这种经济学研究,国际关系领域发展出各种针对外交决策行为的理性解释,但是忽略了决策过程中决策者的认知、情绪等因素对决策的影响作用。^①

其次,心理学的研究多强调单一因素或单一机制对偏好形成的影响,缺乏一个相对系统的理解。例如,心理学对风险偏好的研究多集中于分别讨论个体特征、认知过程和情绪对风险偏好的影响,比较少地将这三者融合在一起进行系统的讨论。^② 尽管这为进一步实证提供了便利,却给我们准确还原和理解决策过程制造了困难。

本文提出一个理解决策者风险偏好的相对完整的理论框架,试图将现有研究所发现的影响风险偏好的因素融合起来,讨论各因素的互动机制。具体来说,决策者风险偏好的形成可以分为三个阶段:基准偏好的形成阶段、风险认知阶段和最终决策阶段。本文在对三个阶段划分的基础上,着重讨论每个阶段中个体特征、决策情境和情绪等因素之间的相互作用机制。

① 例如 Paul Huth, D. Scott Bennett and Christopher Gelpi, "System Uncertainty, Risk Propensity, and International Conflict among the Great Powers," *Journal of Conflict Resolution*, Vol. 36, No. 3, 1992, pp. 478-517; Paul Huth, Christopher Gelpi and D. Scott Bennett, "The Escalation of Great Power Militarized Disputes: Testing Rational Deterrence Theory and Structural Realism," *American Political Science Review*, Vol. 87, No. 3, 1993, pp. 609-623; D. Scott Bennett and Allan C. Stam, "The Duration of Interstate Wars, 1816—1985," *American Political Science Review*, Vol. 90, No. 2, 1996, pp. 239-257.

② 例如 Sim B. Sitkin and Amy L. Pablo, "Reconceptualizing the Determinants of Risk Behavior," *Academy of Management Review*, Vol. 17, No. 1, 1992, pp. 9-38; Sim B. Sitkin and Laurie R. Weingart, "Determinants of Risky Decision-Making Behavior: A Test of the Mediating Role of Risk Perceptions and Propensity," *Academy of Management Journal*, Vol. 38, No. 6, 1995, pp. 1573-1592; Robert West and Jane Hall, "The Role of Personality and Attitudes in Traffic Accident Risk," *Applied Psychology*, Vol. 46, No. 3, 1997, pp. 253-264; Mark Simon, Susan M. Houghton and Karl Aquino, "Cognitive Biases, Risk Perception, and Venture Formation: How Individuals Decide to Start Companies," *Journal of Business Venturing*, Vol. 15, No. 2, 2000, pp. 113-134; Margarete Vollrath and Sverre Torgersen, "Who Takes Health Risks? A Probe into Eight Personality Types," *Personality and Individual Differences*, Vol. 32, No. 7, 2002, pp. 1185-1197; Nigel Nicholson et al., "Personality and Domain-Specific Risk Taking," *Journal of Risk Research*, Vol. 8, No. 2, 2005, pp. 157-176.

值得明确的是,本文并不期望得出一个关于风险偏好的确定结论,即在什么条件下决策者更加倾向于风险接受或者风险规避,而意在揭示风险和决策偏好形成过程的复杂性和系统性,希望将不同影响因素和心理机制以一种更为系统和动态的方式串联起来。

然而,这种复杂系统的呈现必然会给实证研究带来挑战。现有的相关研究已经表明,为高度简化的决策过程寻找实证支持尚且不易,当我们面对这样复杂动态的决策过程时,更不可能找到完美的实证证据来进行全面的验证。但是,实证的困难并不能否定还原复杂决策过程的意义,只有掌握了决策过程的全图景,才能促使学者在进行外交决策分析时更加谨慎地挑选可被验证的因素,而不是全然不顾决策系统的复杂性,一味追寻可验证的因素或者理论。具体而言,未来的实证研究可以朝着两个方向来进行拓展:第一,设计更为准确和完整的量表,对决策者个体特征及决策情境进行编码。目前已有大量的研究针对决策者背景经历进行编码,但是由于时空跨度较大,因此就某些重要经历的编码过于简单,如领导人经历与特质描述(Leader Experience and Attribute Descriptions, LEAD)数据库对叛乱经历的编码只是呈现为一个二元变量,这就忽略了叛乱经历的复杂性,为我们进一步完善既有数据留下了空间。^① 第二,运用更系统的技术和模型对决策过程进行验证。目前的量化研究多使用计量模型,而这种计算性思维秉承的是还原主义的逻辑,难以解析决策过程的复杂性和整体性,因此我们需要借助于更加系统性的技术方法,例如模拟仿真技术等。^②

① Cali Mortenson Ellis, Michael C. Horowitz and Allan C. Stam, "Introducing the LEAD Data Set," pp. 718-741.

② 王宏伟:《总体国家安全观指导下的国家安全系统性风险及其治理》,载《现代国际关系》,2017年第11期,第55页。

员工结构会影响国际组织决策吗？

陈胤默 张 明

【内容提要】 基于委托—代理理论,本文以世界卫生组织(WHO)为例,手工收集人力资源数据,分析员工结构及地域代表性对 WHO 决策偏好的影响。研究发现,员工结构会对 WHO 决策偏好产生正向影响;员工任职级别越高,对 WHO 决策偏好的正向影响越显著;地域代表性超额国家在 WHO 的任职人数越多,WHO 的决策会更加偏好该国。进一步研究发现,当受援国与美国外交立场一致时,该国对 WHO 决策偏好的正向影响越显著,而与中国外交立场一致时,其对 WHO 决策偏好影响并不显著;在非洲、东地中海和西太平洋的 WHO 办事处,受援国在 WHO 任职人数越多,该国对 WHO 决策偏好的正向影响越显著;相对于 D2 职级,P6/D1 职级对 WHO 决策偏好的正向影响更为显著。在国际组织中,中国职员任职人数与中国国际地位不相吻合,中国长期存在地域代表性不足问题,为了提高中国在国际社会的影响力,中国需从多渠道向国际组织输送人才。

【关键词】 世界卫生组织 员工结构 地域代表性 决策偏好

【作者简介】 陈胤默,北京语言大学商学院讲师,国家金融与发展实验室研究员。

电子邮箱:chenyinmo@163.com

张明,中国社会科学院金融研究所副所长、研究员,国家金融与发展实验室副主任。

电子邮箱:zhangming@cass.org.cn

一、问题的提出

世界卫生组织(World Health Organization, WHO)在指导和协调全球应对新冠肺炎疫情捐助方面发挥了重要作用,但 WHO 在全球卫生治理方面存在一些不足。具体表现为部分国家对合作的政治意愿降低,导致 WHO 在推动全球团结方面力不从心,以及可用资金和资源不足等问题。^①美国作为 WHO 最大捐助国,意图通过暂停提供资金来影响 WHO 在全球抗击新冠肺炎疫情中的组织协调与决策,这严重损害了 WHO 的全球卫生领导力和影响力。此外,WHO 在应对新冠肺炎疫情方面的某些表现,使得 WHO 总干事谭德塞的领导力和影响力遭到国际社会的质疑。如何有效发挥 WHO 职能,有哪些因素会影响 WHO 的决策偏好^②,成为当前学界研究的焦点议题。

本研究主要与两类文献直接相关。第一类文献是关于国家如何在国际组织中施加影响,学者们从国家偏好^③、国家权力^④、合法性^⑤及其与制度设计的相互作用等方面对此作出了解释。第二类文献是涉及国际组织授权,主要关注国家与国际组织之间的委托—代理关系,将国际组织视为统一

① 张宇燕等:《抗击新冠肺炎(COVID—19)疫情与改善全球卫生治理》,载《智库报告》2020 年版,第 8—10 页, http://www.iwep.org.cn/xscg/xscg_lwybg/202007/W020200731501102921354.pdf, 访问时间:2021 年 8 月 23 日。

② 决策偏好是指决策者在面对几个备选方案时选择其中某项方案的倾向。

③ Moravcsik A., “Preferences and Power in the European Community: A Liberal Intergovernmentalist Approach,” *Journal of Common Market Studies*, Vol. 31, No. 4, 1993, pp. 473-524.

④ Lloyd Gruber, *Ruling the World: Power Politics and the Rise of Supranational Institutions*, Princeton, NJ: Princeton University Press, 2000.

⑤ Schimmelfennig F., “The Community Trap: Liberal Norms, Rhetorical Action, and the Eastern Enlargement of the European Union,” *International Organization*, Vol. 55, No. 1, 2001, pp. 47-80.

实体。^①

WHO 对预算规划的内容及在规划预算匹配相应资金方面,承担了更大的责任。WHO 在《世卫组织第十二个工作总规划》^②中提及,其预算将继续有不同的来源,包括评定会费和自愿捐款。该供资方法更为透明,确保预算得到充足供资,且更可预测。在预算实施前,成员国的讨论始于区域委员会,最终经世界卫生大会审议,由成员国批准整个预算规划。以往,成员国只负责批准评定会费供资的预算部分。但是现在的变化意味着,WHO 不仅对预算规划的内容承担更大责任,而且对为规划预算匹配相应的资金,也承担了更大的责任。因此,在规划和重点项目得到批准之后,WHO 将开始与成员国及其他捐助方开展有组织、透明的合作。WHO 采用网络技术将预算的供资情况尽量透明化。任何剩余供资缺口问题,则成为专门资金分配的目标。WHO 为预算提供资金方面的进展情况说明,并将其提交至成员国相关预算周期的 1 月执委会会议和世界卫生大会审议。

从组织运营角度来看,WHO 的预算编制及规划工作最终还是由其员工来完成的。基于委托—代理理论,成员国是委托者,国际组织是代理者。而国际组织作为代理者,这个代理关系的最终执行人是国际组织的员工。因此,员工国籍、员工结构等员工个体特征会影响到国际组织的决策偏好。诺沃萨德(Novosad)和沃克(Werker)指出:“联合国已逐渐成为一个政治舞台,高级官员参与政治让步,‘利益集团’为其国家利益游说。”^③成员国常常不忠

① Copelovitch Mark S., “Master or Servant? Common Agency and the Political Economy of IMF lending,” *International Studies Quarterly*, Vol. 54, No. 1, 2010, pp. 49-77; Nielson D. L. and Tierney M. J., “Delegation to International Organizations: Agency Theory and World Bank Environmental Rreform,” *International Organization*, Vol. 57, No. 2, 2003, pp. 241-276; Parizek M., “Control, Soft Information, and the Politics of International Organizations Staffing,” *Review of International Organizations*, Vol. 12, No. 4, 2017, pp. 559-583.

② 《世卫组织第十二个工作总规划》, https://www.who.int/about/resources_planning/twelfth-gpw/zh/, 访问日期:2021年4月28日,第54页。

③ Novosad P. and Werker E., “Who Runs the International System? Nationality and Leadership in the United Nations Secretariat,” *The Review of International Organizations*, Vol. 14, No. 1, 2019, pp. 1-33.

于联合国,而是忠于其各自的政府,意图获得政府的奖赏^①;同时来自其他领域的证据也表明官员的国籍身份影响着国际组织的决策^②。

本文基于现有的文献,试图从国际组织员工结构这一新视角来分析国际组织的决策偏好。为此,本文手工收集了2000—2010年WHO员工结构和援助金数据,对该问题进行检验。研究发现,员工结构会对WHO决策偏好产生正向影响;员工任职级别越高,对WHO决策偏好的正向影响越显著;地域代表性超额国家在WHO的任职人数越多,该国对WHO决策偏好的正向影响越显著。进一步研究发现,受援国与美国外交立场一致时,该国对WHO决策偏好的正向影响越显著,而与中国外交立场一致时,其对WHO决策偏好的影响并不显著;在非洲、东地中海和西太平洋的WHO办事处,受援国在WHO任职人数越多,该国对WHO决策偏好的正向影响越显著;相对于D2职级,P6/D1职级对WHO决策偏好的正向影响更为显著。

本文有三方面的研究贡献:第一,研究视角新颖。从人力资源视角研究国际组织决策偏好影响的文献,多落脚于员工国籍或领导者(秘书处)风格,鲜有文献从员工结构视角,特别是考虑员工地域代表性(按地域分配的员工人数合理幅度及占额),分析国际组织决策偏好的影响。本文提出了一个新的研究视角,丰富和完善了人力资源因素对国际组织决策偏好影响的文献。第二,研究方法创新。基于委托—代理理论分析国际组织人事规则的文献多为案例分析,抑或是评论性文章,多为定性研究,鲜有文献采用实证研究方法,给出人事规则对国际组织决策偏好影响的定量分析结论。本文通过手工收集WHO人力资源数据,尝试性地使用实证研究方法,定量分析员工结构对国际组织决策偏好的影响及其作用机制,弥补了现有研究的不足。第三,具有现实意义。本文的研究发现为提高中国在国际社会的影响力提

① Finger S. M. and Hanan N., "The UN Secretariat Revisited," *UN Secretariat News*, Vol. 16, 1980, pp. 9-12.

② Kaja A. and Werker E., "Corporate Governance at the World Bank and the Dilemma of Global Governance," *The World Bank Economic Review*, Vol. 24, No. 2, 2010, pp. 171-198; Johns L., "A Servant of Two Masters: Communication and the Selection of International Bureaucrats," *International Organization*, Vol. 61, No. 2, 2007, pp. 245-275.

供了人力资源方面的解决思路。一国在国际组织中任职人数越多、任职级别越高,对国际组织决策偏好的影响越大。而中国参与国际事务的人才较为缺乏,中国籍员工在国际组织的就职人数与当前中国的国际地位不匹配,中国长期存在地域代表性不足问题。这对中国参与全球治理非常不利。^①中国为提高在国际社会的影响力,除了通过捐助手段影响国际组织外,还应从人力资源方面入手,从多个渠道向国际组织输送优秀人才,以此维护中国在国际社会的合法权益。

二、员工结构对国际组织决策偏好的影响及作用机制

下文先梳理了有关国际组织决策偏好影响的文献;其后,对本文探讨的问题进行分析,并提出研究假设。

(一) 文献综述

现有文献通过研究国际组织的形成和发展,来分析国家如何通过国际组织来发挥国际影响力。从国际组织的设立来看,联合国及其机构由特定的国家集团(第二次世界大战的胜利者)建立,名义上代表着所有国家的共同利益,目的是维持某种世界秩序。^②从国际组织的发展来看,学者们多从国家偏好的作用^③、国家权力^④、合法性^⑤及其与制度设计的相互作用等方面

① 滕珺:《国际组织需要什么样的人》,上海教育出版社2018年版,第1页。

② Hoopes T. and Brinkley D., *FDR and the Creation of the UN*, New Haven: Yale University Press, 2000; Cronin, Bruce. "The Paradox of Hegemony: America's Ambiguous Relationship with the United Nations," *European Journal of International Relations*, Vol. 7, No. 1, 2001, pp. 103-130.

③ Moravcsik A., "Preferences and Power in the European Community: A Liberal Intergovernmentalist Approach," *Journal of Common Market Studies*, Vol. 31, No. 4, 1993, pp. 473-524.

④ Lloyd Gruber, *Ruling the World: Power Politics and the Rise of Supranational Institutions*, Princeton, NJ: Princeton University Press, 2000.

⑤ Schimmelfennig F., "The Community Trap: Liberal Norms, Rhetorical Action, and the Eastern Enlargement of the European Union," *International Organization*, Vol. 55, No. 1, 2001, pp. 47-80.

进行研究。

从国别来看,美国在国际组织中的影响力仍然很大。庞珣和何榭焜提出解释美国对全球四个地区援助机构的操控程度差异的判断方法:(1)地缘区域和业务范围与美国利益的攸关性;(2)美国是否主导机构创立;(3)机构的决策权力分散程度和行政官僚机构复杂程度;(4)美国在机构中是否有足够多的可靠盟友来建立获胜联盟。^①

就美国对具体国际组织的影响力来看,关于美国在国际货币基金组织(IMF)的行动上,熊爱宗发现,在美国国会整体层面,民主党成为众议院多数党对美国国会通过 IMF 议案影响显著,美国良好的经济增长也有利于美国国会通过 IMF 议案。^② 在联合国,诺沃萨德和沃克发现,虽然近年来美国在国际组织中的影响力有所减弱,但联合国秘书处仍然是亲美的。^③ 而中国的对外援助通过外交政策偏好机制、脆弱性机制和可信性机制,降低了美国对外援助对联合国大会投票的操控能力。^④ 在世界银行,宋锦发现,新兴发展中国家(包括中国)在世界银行影响力的提升,制约了美国的干预力度,使得美国对世界银行的影响力在 2007 年之后逐渐减弱,特别是在贫穷国家和其他发展中国家实现的经济利益有所下降。^⑤

① 庞珣、何榭焜:《霸权与制度:美国如何操控地区开发银行》,载《世界经济与政治》,2015 年第 9 期,第 4—30 页、第 155—156 页, <https://mall.cnki.net/magazine/Article/SJJZ201509002.htm>,访问时间:2021 年 8 月 23 日。

② 熊爱宗:《国际货币基金改革的政治经济学:对美国国会投票的分析》,载《世界经济》,2017 年第 9 期,第 172—192 页, <https://mall.cnki.net/magazine/Article/SJJZ201709009.htm>,访问时间:2021 年 8 月 23 日。

③ Novosad P. and Werker E., “Who Runs the International System? Nationality and Leadership in the United Nations Secretariat,” *The Review of International Organizations*, Vol. 14, No. 1, 2019, pp. 1-33.

④ 庞珣、王帅:《中美对外援助的国际政治意义——以联合国大会投票为例》,载《中国社会科学》,2017 年第 3 期,第 181—203 页、第 208 页, <https://mall.cnki.net/magazine/Article/ZSHK201703009.htm>,访问时间:2021 年 8 月 23 日。

⑤ 宋锦:《美国在世界银行的影响力下降了吗——从世界银行发展融资分布得出的证据》,载《世界经济与政治》,2019 年第 10 期,第 74—98 页、第 158—159 页, <https://mall.cnki.net/magazine/Article/SJJZ201910005.htm>,访问时间:2021 年 8 月 23 日。

而一国增加对国际组织影响力的方法之一,是安排本国公民到国际组织中任职。诺沃萨德和沃克发现,各国政府经常利用关系让本国公民在国际机构中担任高级职位;高级职位人事任命的重要考量因素包括一个国家的民主程度、外交投资、对外援助、经济及军事实力。^① 帕里佐(Parizek)发现,实力雄厚的成员国会寻求在国际组织秘书处的主导地位,以增强本国对秘书处的控制能力。^②

国际组织员工结构和人事任命等议题,涉及国际组织授权的相关文献。该类文献多将国际组织视为统一实体,国家与国际组织之间的委托—代理关系是讨论的重点议题。^③ 卡特尔(Cortell)和彼得森(Peterson)认为,人员配备规则是国际组织自治的重要决定因素;如果国际组织的工作人员既为国际组织的利益服务,又为其委托人的利益服务,那么对工作人员国籍的控制,可以使委托人对国际组织行为产生更大的控制权。^④ 汤蓓研究发现,在短期内 WHO 秘书长可以对组织目标、结构和管理进行变革,但也会导致过度依赖个人行事风格的问题,无法克服官僚机构内在弊病;只有清晰恰当的职能定位、管理良好且高效的秘书处,才能发挥国际组织的最大效用。^⑤

迪杰斯特拉(Dijkstra)发现,为了应对委托—代理问题,寻求国家利益,

① Novosad P. and Werker E., "Who Runs the International System? Nationality and Leadership in the United Nations Secretariat," *The Review of International Organizations*, Vol. 14, No. 1, 2019, pp. 1-33.

② Parizek M., "Control, Soft Information, and the Politics of International Organizations Staffing," *Review of International Organizations*, Vol. 12, No. 4, 2017, pp. 559-583.

③ Nielson D. L. and Tierney, M. J., "Delegation to International Organizations: Agency Theory and World Bank Environmental Reform," *International Organization*, Vol. 57, No. 2, 2003, pp. 241-276; Copelovitch, Mark S., "Master or Servant? Common Agency and the Political Economy of IMF Lending," *International Studies Quarterly*, Vol. 54, No. 1, 2010, pp. 49-77.

④ Cortell Andrew P. and Susan Peterson, "Dutiful Agents, Rogue Actors, or Both? Staffing, Voting Rules, and Slack in the WHO and WTO," *Delegation and Agency in International Organizations*, Cambridge, UK, 2006.

⑤ 汤蓓:《试析国际组织行政改革的动力机制——以世界卫生组织为例》,载《国际观察》,2013年第6期,第50—55页, <https://mall.cnki.net/magazine/Article/GJGC201306008.htm>,访问时间:2021年8月23日。

联合国的成员国会单方面投资影子官僚机构,以减少信息不对称;但影子官僚机构代价高昂,成员国必须权衡机构成本与国内行政能力成本之间的关系;具有异常偏好的强大国家最有可能投资影子官僚机构;影子官僚机构不仅降低了代理成本,还使得成员国对国际组织的政策有更大的影响力。^① 刘玮和邱晨曦发现,当国际公共产品供给条件恶化时,霸权国通过缔结双边协议网络临时替代基于委托—代理的国际组织,收缩国际公共产品的惠及范围,增加国际公共产品的排他性,捍卫霸权利益。^②

梳理现有研究后发现,当前还鲜有文献从人力资源视角研究该问题。从研究方法来看,现有文献多为案例分析,抑或是评论性文章;从研究内容来看,多围绕国际组织委托—代理问题、领导者风格、员工国籍等视角展开。受国际组织人力资源数据可获得性的限制,当前鲜有文献采用实证研究方法全面系统地分析员工结构对国际组织决策偏好的影响。本文通过手工收集 WHO 人力资源数据,实证检验员工结构对 WHO 决策偏好的影响,并分析其作用机制,以期弥补现有研究的不足。

(二) 研究假设

人事规则影响着国际组织决策独立程度。人事规则是指影响国际组织管理层所雇用人员类型的程序,具体是指单位用人治事的行动准则、办事规程和管理体制的总和。WHO 的人力资源报告中详细披露了人事规则及每年的具体情况,包括人才的招聘和遴选、绩效管理、职员学习和发展、职业道德等内容,其中雇员数量、员工结构、地域代表性等是其重要的披露事项。

人事规则决定着国际组织是否及在多大程度上发展出独立的偏好。除了投票规则外,人事规则决定着获授自由裁量权的国际组织是否有能力

① Dijkstra Hylke, “Shadow Bureaucracies and the Unilateral Control of International Secretariats: Insights from UN Peacekeeping,” *The Review of International Organizations*, Vol. 10, No. 1, 2015, pp. 23-41.

② 刘玮、邱晨曦:《霸权利益与国际公共产品供给形式的转换——美联储货币互换协定兴起的政治逻辑》,载《国际政治研究》,2015年第3期,第78—96页, <https://mall.cnki.net/magazine/Article/GJZY201503004.htm>, 访问时间:2021年8月23日。

以国家所并不期望的方式使用自由裁量权。^① 国际组织在现实运作中具有复杂性,在正式制度安排以外,一些国家与非国家行为体会通过在国际组织行政机构中寻找代理人的方式,对国际组织施加单边的控制与影响。^② 因委托—代理问题的存在,人事规则所塑造的员工结构会影响国际组织的偏好。

国际组织内部存在委托—代理关系。成员国(委托人)委托国际组织(代理人)执行国际组织工作,实现国际组织目标。因委托—代理关系的存在,成员国(委托人)和国际组织(代理人)之间,以及不同委托人之间,可能存在利益差别^③。

委托—代理理论认为,成员国(委托人)对国际组织(代理人)进行全面控制既难以实现,又不符合对国际组织的功能性需求。^④ 由于信息不对称和监督困难,国际组织中委托—代理问题表现为两个方面^⑤:一是“逃避义务”(shirking),即将代表委托人开展的工作减少到最低程度;二是“政策移位”(slippage),即将委托人偏好的政策转变为自身偏好的政策。因此,作为独立的国际政治实体,国际组织可以发展自己的利益,并通过对信息优势和对

① 戴伦·霍金斯等:《国际组织中的授权与代理》,上海人民出版社2015年版,第263—265页。

② 汤蓓:《财政危机下的国际组织变革路径》,载《世界经济与政治》,2019年第9期,第132—153页、第159—160页, <https://mall.cnki.net/magazine/Article/SJJZ201909007.htm>,访问时间:2021年8月23日。

③ 同上。

④ Roland Vaubel, “Principal-Agent Problems in International Organizations,” *The Review of International Organizations*, Vol. 1, No. 2, 2006, pp. 125-138; Ngaire Woods and Amrita Narlikar, “Governance and the Limits of Accountability: The WTO, the IMF, and the World Bank,” *International Social Science Journal*, Vol. 53, No. 170, 2001, pp. 569-583.

⑤ Manfred Elsig, “Principal-agent Theory and the World Trade Organization: Complex Agency and ‘Missing Delegation’,” *European Journal of International Relations*, Vol. 17, No. 3, 2011, p. 498; 汤蓓:《试析国际组织行政模式对其治理行为的影响》,载《世界经济与政治》,2012年第7期,第43—63页、第157页, <https://mall.cnki.net/magazine/Article/SJJZ201207005.htm>,访问时间:2021年8月23日。

国家间集体行动困境的利用,保障自身的相对独立性,以抵制来自成员国的变革压力^①。

国际组织是成员国的代理人,但其独立性仍会受到成员国的影响。只要有意愿,成员国就可以运用一系列手段来修正国际组织的行为。^② 这些政策工具包括调整国际组织的员工结构、任命官员、修改授权范围、明确奖惩措施、建立更强的监控机制、控制国际组织的资源、威胁转移对国际组织的支持等。^③ 此外,成员国会单方面投资影子官僚机构,来降低委托—代理问题,并使成员国对国际组织的政策有更多的控制。^④ 调整国际组织的员工结构是一个重要的政策工具,例如,成员国集团会在秘书处(高级别官员)寻找代理人以追求自身利益。

但国际组织员工也具有发展独立偏好的认知和官僚动机。第一,为了影响国际组织决策偏好,一些实力雄厚的成员国不仅会通过资金捐助的方式从财政上施加影响,还会努力安排本国公民到国际组织核心机构中任职,使其作出更有利于本国利益的决策。换言之,实力雄厚的成员国不仅可以从财权上影响国际组织决策偏好,还可以通过人事规则向国际组织施加压力,毕竟国际组织项目最终还是通过员工得以执行。第二,国际组织员工任

① Ngaire Woods and Amrita Narlikar, "Governance and the Limits of Accountability: The WTO, the IMF, and the World Bank," *International Social Science Journal*, Vol. 53, No. 170, 2001, pp. 569-583; Roland Vaubel, "Principal-Agent Problems in International Organizations," *The Review of International Organizations*, Vol. 1, No. 2, 2006, pp. 125-138.

② Randall W. Stone, "Controlling Institutions: International Organizations and the Global Economy," *New York: Cambridge University Press*, 2011; Robert K. Fleck and Christopher Kilby, "World Bank Independence: A Model and Statistical Analysis of US Influence," *Review of Development Economics*, Vol. 10, No. 2, 2006, pp. 224-240.

③ Nielson, Daniel L. and Michael J. Tierney, "Delegation to International Organizations: Agency Theory and World Bank Environmental Reform," *International Organization*, 2003, pp. 241-276; Alexandru Grigorescu, "The Spread of Bureaucratic Oversight Mechanisms Across Intergovernmental Organizations," *International Studies Quarterly*, Vol. 54, No. 3, 2010, pp. 871-886.

④ Dijkstra, Hylke. "Shadow Bureaucracies and the Unilateral Control of International Secretariats: Insights from UN peacekeeping," *The Review of International Organizations*, Vol. 10, No. 1, 2015, pp. 23-41.

职有期限,任职期满后,通常会回到原籍国重新寻找工作。此时,他们需要考虑与原籍国建立良好的关系,来为下一步求职做准备。虽然国际组织职员要保持独立性,但存在职员发展自身偏好的可能。第三,在职消费与个人声誉。国际职员会考虑个人福利和职业发展,而不去执行符合成员国整体利益但存在挑战和困难的项目。同时,国际职员也会谨防玷污其在原籍国、成员国和国际公众眼中声誉的行为。

因此,本文认为,国际组织员工任职情况会对国际组织决策偏好产生正向影响,一国在国际组织中任职人数越多,国际组织对该国决策偏好的倾斜程度就越大。本文以 WHO 为例,提出假设 1:一国在国际组织的任职人数与国际组织决策偏好呈正相关关系。

国际组织职员可能影响国际组织的决策偏好,当国际组织官员来自某一国的人数越多,其对国际组织决策偏好的影响越大。这有三方面的原因:其一,国际职员在特定领域是专家,如公共卫生或国际贸易领域,行业专家出身的国际职员会出于自身专业理解国际组织工作。拥有共同职业认同的人员更有可能以知识或问题为基础,关注国际组织的使命,发展出一种相似的“适当性逻辑”,职业角色成为其审视国际组织命令的透视镜。^①“适当性逻辑”与服务于特定国际社会目标或者规范性价值观有关,使国际组织员工以有悖于成员国集团偏好的方式理解其工作。其二,国际职员不仅将自己视为国家的代理者,而且是国际社会的一员,被授权监督国际社会的价值观。例如,WHO 职员可能逐渐将自己视为世界公共卫生事务的受托者,而世界贸易组织上诉机构的国际法官很可能将自己视为公正和自由贸易的保护者。^②其三,考虑如上两点因素的影响后,就成员国而言,实力雄厚的成员国可以通过安排本国拥有专业技术的公民到国际组织核心机构中任职,来影响国际组织的决策偏好;就国际职员而言,其会考虑个人未来发展、在职消费和个人声誉,从而做出与原籍国利益偏好更为一致的决策。在以上两个方面的影响下,国际职员的决策偏好会与其原籍国的决策偏好隐性地趋于一致。

① 戴伦·霍金斯等:《国际组织中的授权与代理》,上海人民出版社 2015 年版,第 263—265 页。

② 同上书,第 263—265 页。

为了保障人力资源的均衡配置,国际组织在招聘国际员工时,会根据地域代表性进行招聘。在国际组织员工结构中,有些国家长期存在员工地域代表性不足问题,而员工地域代表性会影响国际组织的决策偏好。当一国在国际组织的任职人数超过其地域代表性所规定的理想占额人数时,该国在国际组织中的员工比重就更大,便更容易对国际组织的决策偏好产生影响。以 WHO 为例,本文认为,当一国在 WHO 任职员工超过员工地域代表性规定的理想占额人数时,WHO 对该国的决策偏好会增加;当一国在 WHO 任职员工人数小于员工地域代表性规定的理想占额人数或是无人任职时,WHO 对该国决策偏好会下降。基于此,提出**假设 2**:地域代表性超额国家在国际组织的任职人数越多,国际组织的决策会更加偏好该类国家。

员工职级也会对国际组织决策偏好产生正向影响,即当员工在 WHO 中任职级别越高,越有可能对 WHO 决策偏好产生正向影响。员工职级越高,对资源的分配权越大。这是因为,高级别官员对 WHO 的重要事项负有重要责任。根据《世卫组织第十二个工作总规划》,WHO 秘书处有三方面的主要责任^①:(1)对 WHO 的财力、人力和物力的分配;(2)任务和行动的执行;(3)提供产品和服务。具体理论分析如下。

员工任职级别越高,对于国际组织行政机构决策与运作的影响力越大。^② 国际组织行政机构具有一套牢固且有秩序的上下级制度。联合国在《关于国际公务员行为标准的报告》中指出,在国际组织的秘书处内,作为下属人员,必须接受并执行上级的指令;即便存在不同看法,一旦受到书面指示,也必须执行。^③

联合国秘书处官员为原籍国而不是联合国的利益行事的事例有很

① 《世卫组织第十二个工作总规划》, https://www.who.int/about/resources_planning/twelfth-gpw/zh/, 访问时间:2021 年 4 月 28 日。

② 汤蓓:《试析国际组织行政模式对其治理行为的影响》,载《世界经济与政治》,2012 年第 7 期,第 43—63 页、第 157 页, <https://mall.cnki.net/magazine/Article/SJJZ201207005.htm>, 访问时间:2021 年 8 月 23 日。

③ 国际公务员制度咨询委员会:《1954 年关于国际公务员行为标准的报告》,1986 年版, <https://www.un.org/chinese/staff/rule/5.htm>, 访问时间:2021 年 4 月 28 日。

多^①，“石油换食品计划”调查委员会指出：“与工作人员私下联系以寻求其本国援助的行为在联合国是司空见惯的。”^②在1996年至2003年执行的伊拉克“石油换食品计划”期间，秘书处成员对哪些公司可以购买伊拉克石油有很大的酌处权。随后的调查显示，这期间存在大量回扣和贿赂。该计划的法国负责人贝农·萨凡(Benon Savan)安排了不成比例的石油分配给法国公司和个人，其中包括几名法国高级外交官。

领导者风格也会对国际组织决策产生影响。特定的行政权威类型会在一定时期内，在国际组织秘书处或其特定部门中占主导地位。行政权威作为一种正式权威，得到了国际组织程序的确认，行政首长的领导风格在很大程度上会影响行政权威的发挥。例如，世界银行前任行长保罗·沃尔福威茨(Paul Wolfowitz)偏好于运用行政权威行事，联合国前任秘书长科菲·安南(Kofi Annan)则“倾向于让各部门主管进行彼此间的互动，而不是由他给出更为清晰和明确的指令”^③。

由于国际组织内部委托—代理问题的存在，不同职级员工对国际组织决策偏好的影响存在差异，员工职级越高对国际组织决策偏好的影响越大。员工通过两类委托—代理关系对国际组织决策偏好产生影响：第一类是成员国与秘书处之间存在的委托—代理关系。行政首长或秘书处作为成员国的代理人，承担着项目规划、预算制定等职责，并需将项目规划和方案按时提交执行委员会。但WHO秘书处的领导力及领导风格常饱受批评。例如，WHO前任总干事中岛宏被指责没有远见、行事僵化，以致损害了WHO的项目执行能力；在其任期间，高级别职位的数量几乎翻了一番，有声音质

① Novosad P. and Werker E. “Who Runs the International System? Nationality and Leadership in the United Nations Secretariat,” *The Review of International Organizations*, Vol. 14, No. 1, 2019, pp. 1-33.

② United Nations, “Independent Inquiry Committee into the United Nations Oil-for-food Programme,” *Technical Report*, 2005.

③ 弗雷德里克·埃克哈德：《安南传》，中国人民大学出版社2010年版，第217页、第43—63页、第157页。

疑中岛宏出于政治考虑而非个人才干任命官员。^① 第二类委托—代理关系是成员国集团在秘书处寻找代理人以追求自身利益。由于利益分歧,不同成员国集团在国际组织的决策机构中纵横捭阖、相互博弈,推动各自的国际议程。除了在决策机构中角力之外,小集团还可以选择各自最感兴趣的议题,以相互承认“势力范围”的方式合作,并在相关政策领域内对国际组织施加有效控制。^② 在联合国中,不少高级职位长期被某些大国的把持,一些部门事实上也是某些国家或国家集团的代言人,这严重损害了国际组织决策的独立性。

由于双重委托—代理关系的存在,员工在国际组织中任职级别越高,其对国际组织决策偏好影响越大。基于此,本文提出**假设 3**:员工职级会对国际组织决策偏好产生正向影响。

三、基于 WHO 员工结构数据的实证分析

本文通过 WHO 网站,手工收集 WHO 员工结构和援助金数据,分析员工结构对 WHO 决策偏好的影响。样本时间区间为 2000—2010 年,原因是通过 WHO 公开网络渠道可以获得最新援助金数据的时间区间为 2000—2010 年。

(一) 数据与变量

1. 因变量

决策偏好。本文参考庞珣和王帅^③及刘玮等^④的方法,采用 WHO 承诺

① 汤蓓:《试析国际组织行政改革的动力机制——以世界卫生组织为例》,载《国际观察》,2013 年第 6 期,第 50—55 页, <https://mall.cnki.net/magazine/Article/GJGC201306008.htm>,访问时间:2021 年 8 月 23 日。

② Kareike Klein, “Trading Control: National Fiefdoms in International Organizations,” *International Theory*, Vol. 5, No. 3, 2013, pp. 331.

③ 庞珣、王帅:《中美对外援助的国际政治意义——以联合国大会投票为例》,载《中国社会科学》,2017 年第 3 期,第 181—203 页、第 208 页, <https://mall.cnki.net/magazine/Article/ZSHK201703009.htm>,访问时间:2021 年 8 月 23 日。

④ 刘玮、宋锦、李曦晨:《大国协调与国际金融组织决策效率》,载《国际政治科学》,2021 年第 6 期,第 93—119 页, <https://mall.cnki.net/magazine/Article/GJZK202101005.htm>,访问时间:2021 年 8 月 23 日。

给予受援国的援助金,作为 WHO 决策偏好的代理变量。承诺给予的援助金是指政府或官方机构书面确认的义务,给予受援国必要的资金拨款或支持,以规定的财务条款和特定发展目标为条件,提供一定数量的资源,单位为亿美元。^① 本文选择援助金作为决策偏好的代理变量,是因为 WHO 对受援国援助金的发放,在决策过程中体现了 WHO 的决策偏好,即在相同情况下,给哪个国家发放多少援助金。同时,也在一定程度上体现了决策行为,即在最终确定给具体国家发放具体数额援助金方面体现出了决策行为。为此,我们基于 WHO 的决策行为来推断 WHO 的决策偏好,将援助金作为 WHO 决策偏好的代理变量进行度量和分析。根据 WHO 公布的援助金数据,2000—2010 年,获得援助金的国家数量分别是:2000—2003 年有 116 个国家,2004 年有 117 个国家,2005—2010 年有 119 个国家。

2. 核心解释变量

(1) 任职人数。本文采用第 t 年 i 国在 WHO 正式员工人数总和度量任职人数。本文通过 WHO 世界卫生大会每年公布的《人力资源:年度报告》手工收集获得数据。^② WHO 最早公布的世界卫生大会文件源于 1998 年第 51 届世界卫生大会。截至目前,世界卫生大会已召开了 73 届。第 73 届世界卫生大会的《人力资源:年度报告》公布了 WHO 截至 2019 年的员工任职情况。在稳健性检验中,本文采用任职比重做进一步分析。任职比重是指第 t 年 i 国在 WHO 任职人数的总和占 WHO 总任职人数的比重,单位为百分比。

(2) 员工职级。本文将员工职级(emplomee level)分为初级员工(junior staff)、中级员工(intermediate staff)和高级员工(senior staff)三个等级。初级员工定义为第 t 年 i 国在 WHO 正式员工任初级员工人数的总和,包括 P1 和 P2 两个职级;中级员工定义为第 t 年 i 国在 WHO 正式员工任中级员工人数的总和,包括 P3 和 P4 两个职级;高级员工定义为第 t 年 i 国在 WHO 正式员工任高级员工人数的总和,由 P5、P6/D1、D2 职级构成。

本文选择如上标准进行度量,理由如下:WHO 职级包括初级员工、中级

① 数据来源网站:<https://apps.who.int/gho/data/view.main.147475>,访问时间:2020 年 9 月 16 日。

② 同上。

员工和高级员工。^① WHO 员工职级具体分为 P1、P2、P3、P4、P5、P6/D1、D2 等 7 个等级。初级员工在 WHO 中职位数量有限,指从事半专业性工作的员工,包括 P1 和 P2 两个职级;P1 职级指具备专业素质的新员工,他们缺乏工作经验,工作年限至少 1 年;P2 职级指高级培训生或从事细节工作的员工,他们运用已有知识,遵循专业原则,完成分配的工作,工作年限至少 1 年。中级员工在专业及以上职类中所占人数最多,包括 P3 和 P4 两个职级;P3 职级指某一个专业领域的专家,可以在监督之下完成除某些特殊或困难任务之外的全部工作,工作年限至少 5 年;P4 职级的员工承担着某一专业领域中首创性、计划性且难度较大的工作,在完成个人工作的同时,也会担任监督角色,工作年限至少 7 年。高级员工处于管理层,直接参与政策的准备和执行,有管理预算的权利,由 P5、P6/D1、D2 职级构成;P5 职级指次级部门中的管理人员,工作年限至少 10 年;P6/D1 职级指小型部门主管,工作年限不低于 15 年;D2 职级指主要部门主管,通常会由 D1 职员辅佐,工作年限在 15 年以上。

(3) 地域代表性。^② 历年世界卫生大会公布的人力资源报告显示,如果一国在 WHO 无人任职时,则为地域代表性缺额国家;如果一国在 WHO 任职人数小于地域代表性理想幅度,则为地域代表性不足国家;如果一国在 WHO 任职人数在地域代表性理想幅度内,则为地域代表性理想占额国家;如果一国在 WHO 任职人数超过地域代表性理想幅度,则为地域代表性超额国家。^③

① 滕珺:《国际组织需要什么样的人》,上海教育出版社 2018 年版,第 30—33 页;宋允孚:《国际公务员素质建设与求职指南》,浙江大学出版社 2019 年版,第 22—24 页。

② 资料来源网站:第 53 届世界卫生大会 A53/INF. DOC/3 文件, https://apps.who.int/gb/archive/pdf_files/WHA53/caid3.pdf,访问时间:2020 年 9 月 16 日。

③ 以 2019 年为例,将地域代表性超额、代表性不足和代表性缺额国家(地区)分布情况,列示如下。(1)代表性超额国家(地区):布基纳法索、布隆迪、喀麦隆、刚果(布)、科特迪瓦、刚果(金)、埃塞俄比亚、加纳、肯尼亚、马拉维、尼日利亚、卢旺达、塞内加尔、南非、乌干达、坦桑尼亚、赞比亚、津巴布韦、加拿大、孟加拉国、印度、尼泊尔、斯里兰卡、阿塞拜疆、比利时、丹麦、法国、爱尔兰、意大利、荷兰、摩尔多瓦、塞尔维亚、西班牙、瑞士、乌克兰、英国、埃及、伊朗、约旦、黎巴嫩、摩洛哥、巴基斯坦、苏丹、澳大利亚、马来西亚、蒙古、新西兰、菲律宾。(2)代表性不足国家(地区):巴西、墨西哥、美国、委内瑞拉、奥地利、捷克、希腊、以色列、波兰、俄罗斯、土耳其、沙特阿拉伯、中国、日本、韩国、新加坡。(3)代表性缺额国家(地区):佛得角、塞舌尔、安提瓜和巴布达、巴哈马、巴巴多斯、古巴、多米尼加、厄瓜多尔、萨尔瓦多、格林纳达、洪都拉斯、牙买加、巴拿马、巴拉圭、波多黎各、圣基茨和尼维斯、圣卢西亚、圣文森特和格林纳丁斯、苏里南、安道尔、塞浦路斯、立陶宛、摩纳哥、黑山、圣马力诺、科威特、利比亚、卡塔尔、索马里、阿联酋、文莱达鲁萨兰、库克群岛、基里巴斯、马绍尔群岛、密克罗尼西亚联邦、瑙鲁、纽埃、帕劳、巴布亚新几内亚、萨摩亚、所罗门群岛、托克劳、汤加、图瓦卢、瓦努阿图。

下文以 2000 年情况为例,介绍地域代表性理想幅度计算方法。根据 WHO 国际职员招聘地域代表性 WHA50.15 号决议,用于计算地域代表性理想幅度的总职位数目为 1450 个。其后,根据如下标准计算理想幅度:一是成员国。每个国家 3.0208333 个职位(总数为 580 个职位)。二是会费。每 1% 的会费占有 7.975 个职位(总数为 797.50 个职位)。三是人口。每 100 万人口占有 0.012328 个职位(总数为 72.50 个职位,总人口为 5966225000)。四是每个理想幅度的较高和较低幅度。中点幅度增加和减少 15% 或 2.5781 个职位,取数值较高者,产生的较高和较低数值分别向最接近的整数做上下调整,但较高限额不能高于 8,较低限额不能低于 1。

为此,本文将地域代表性变量定义为,当第 t 年 i 国在 WHO 中无人任职时,取值为 1,表示地域代表性缺额国家;当第 t 年 i 国在 WHO 任职人数小于该国地域代表性理想幅度时,取值为 2,表示地域代表性不足国家;当第 t 年 i 国在 WHO 任职人数大于该国地域代表性理想幅度时,取值为 3,表示地域代表性超额国家。

3. 控制变量

(1) 人口增长率。采用第 t 年 i 国的人口增长情况进行度量,单位为百分比。人口增长情况会影响到该国的医疗卫生支出。人口增长率越高,该国的医疗卫生开支越多,对医疗卫生服务的需求越大。人口增长率数据来源于世界银行 WDI 数据库。^①

(2) 人均 GDP。采用第 t 年 i 国的人均 GDP 进行度量,单位为百分比。一国经济发展水平越高,该国可为本国公民提供的医疗卫生服务水平越高;当一国人均 GDP 较低时,该国能够给本国公民提供的医疗卫生服务水平也相对较低,该国更有需求从国际社会获得医疗卫生援助。人均 GDP 数据来源于世界银行 WDI 数据库。^②

(3) 国家脆弱性。指一个国家管理冲突、制定和实施公共政策、提供基本服务的能力,以及该国保持系统一致性和凝聚力来提高本国公民生活质

^① 数据来源网站: https://databank.worldbank.org/country/arg/556d8fa6/popular_countries, 访问时间: 2020 年 9 月 16 日。

^② 同上。

量、有效应对挑战和危机的能力,这与该国持续渐进发展的国家系统弹性密切相关。一国越脆弱,其能够提供的公共医疗卫生水平越低,该国更有需求从国际社会获得医疗卫生援助。国家脆弱性指标取值范围从 0(表示无脆弱性)到 25(表示极端脆弱性)。^①

(4) 政治动荡。采用第 t 年 i 国因政治业绩不佳或是失去权力(包括弹劾)而被迫辞职的政府官员人数进行度量。一国政权越稳定,政府治理能力越强,该国可为本国公民提供的公共医疗卫生水平越高,该国需要国际社会提供医疗援助的需求越低;反之亦然。^②

(5) 疫苗接种率。采用第 t 年 i 国的小儿麻痹疫苗接种率(Pol3)进行度量,单位为百分比。一国疫苗接种率越高,表明该国公共医疗卫生服务越健全,能够给本国公民提供的医疗卫生水平越高,该国需要国际社会医疗卫生援助的需求越低。疫苗接种率数据来源于 WHO 网站。^③

(6) 医疗卫生支出。采用第 t 年 i 国政府计划支出的医疗卫生总额进行度量,单位为亿美元。一国计划的医疗卫生支出越多,表明该国公共医疗卫生条件越好,其需要国际社会提供的医疗卫生援助越少。医疗卫生支出数据来源于 WHO 的全球卫生支出数据库。^④

(二) 计量模型与回归结果

1. 模型构建

基于上文分析,本文参考庞珣和王帅的方法^⑤,构建 OLS 模型(1)检验员工结构对 WHO 决策偏好的影响。

① 数据来源网站:<http://www.systemicpeace.org/inscrdata.html>,访问时间:2020 年 9 月 16 日。

② 同上。

③ 数据来源网站:https://www.who.int/immunization/monitoring_surveillance/data/zh/,访问时间:2020 年 9 月 16 日。

④ 数据来源网站:<https://apps.who.int/nha/database/Select/Indicators/en>,访问时间:2020 年 9 月 16 日。

⑤ 庞珣、王帅:《中美对外援助的国际政治意义——以联合国大会投票为例》,载《中国社会科学》,2017 年第 3 期,第 181—203 页、第 208 页,<https://mall.cnki.net/magazine/Article/ZSHK201703009.htm>,访问时间:2021 年 8 月 23 日。

$$\begin{aligned}
 Recipient_{i,t} = & \beta_0 + \beta_1 Employee_{i,t} + \beta_2 Population_{i,t} + \beta_3 GDP_{i,t} + \\
 & \beta_4 State_fragility_{i,t} + \beta_5 Resignex_{i,t} + \beta_6 Vaccine_{i,t} + \\
 & \beta_7 Expenditure_{i,t} + YEAR + COUNTRY + \epsilon
 \end{aligned} \quad (1)$$

模型(1)中, i 表示国家, t 表示年份。任职人数($Employee_{i,t}$)为核心解释变量,表示第 t 年 i 国在WHO正式任职的员工总数;决策偏好($Recipient_{i,t}$)为核心被解释变量,采用WHO在第 t 年承诺给予 i 国的援助金总额进行度量;在稳健性检验中,本文采用WHO在第 t 年实际给予 i 国的援助金额进行稳健性度量。本文还加入如下控制变量:人口增长率($Population_{i,t}$)、人均GDP($GDP_{i,t}$)、国家脆弱性($State_fragility_{i,t}$)、政治动荡($Resignex_{i,t}$)、疫苗接种率($Vaccine_{i,t}$)、医疗卫生支出($Expenditure_{i,t}$)。YEAR为年度固定效应,COUNTRY为国家固定效应, ϵ 表示随机扰动项。

本文构建模型(2)检验假设2,即分析员工地域代表性占额情况对WHO决策偏好的影响。

$$\begin{aligned}
 Recipient_{i,t} = & \beta_0 + \beta_1 Representation_{i,t} + \beta_2 Employee_{i,t} + \\
 & \beta_3 Representation_{i,t} \times Employee_{i,t} + \beta_4 Population_{i,t} + \\
 & \beta_5 GDP_{i,t} + \beta_6 State_fragility_{i,t} + \beta_7 Resignex_{i,t} + \\
 & \beta_8 Vaccine_{i,t} + \beta_9 Expenditure_{i,t} + YEAR + COUNTRY + \epsilon
 \end{aligned} \quad (2)$$

模型(2)中, $Representation_{i,t}$ 表示员工地域代表性,当第 t 年 i 国在WHO中无人任职时,取值为1,表示地域代表性缺额国家;当第 t 年 i 国在WHO任职人数小于该国地域代表性理想占额幅度时,取值为2,表示地域代表性不足国家;当第 t 年 i 国在WHO任职人数大于该国地域代表性理想占额幅度时,取值为3,表示地域代表性超额国家。 $Emplomee_{i,t}$ 表示第 t 年 i 国在WHO正式职员中的任职人数。交互项变量用来衡量地域代表性与任职人数对WHO决策偏好的交互作用,若交互项变量 $Representation_{i,t} \times Emplomee_{i,t}$ 系数 β_3 显著为正,则表明相对于地域代表性缺额和地域代表性不足的国家,地域代表性超额国家在WHO任职人数越多,其对WHO决策偏好的正向影响作用越大。模型(2)中其他控制变量与模型(1)一致,在此不再赘述。

本文构建 OLS 模型(3)检验员工职级对 WHO 决策偏好的影响。

$$\begin{aligned} Recipient_{i,t} = & \beta_0 + \beta_1 Employee_level_{i,t} + \beta_2 Population_{i,t} + \beta_3 GDP_{i,t} + \\ & \beta_4 State_fragility_{i,t} + \beta_5 Resignex_{i,t} + \beta_6 Vaccine_{i,t} + \\ & \beta_7 Expenditure_{i,t} + YEAR + COUNTRY + \epsilon \end{aligned} \quad (3)$$

模型(3)中, i 表示国家, t 表示年份。员工职级($Emplomee_level_{i,t}$)为核心解释变量。本文将员工职级($Emplomee_level_{i,t}$)分为初级员工、中级员工和高级员工三个等级,初级员工($Junior_staff_{i,t}$)定义为第 t 年 i 国在 WHO 正式员工中任初级员工人数的总和,即 P1 和 P2 两个职级任职员工的总和;中级员工($Intermediate_staff_{i,t}$)定义为第 t 年 i 国在 WHO 正式员工中任中级员工人数的总和,即 P3 和 P4 两个职级任职员工的总和;高级员工($Senior_staff_{i,t}$)定义为第 t 年 i 国在 WHO 正式员工中任高级员工人数的总和,即 P5、P6/D1、D2 职级任职员工的总和。模型(3)中其他变量与模型(1)一致,在此不再赘述。

2. 回归结果

基于上文构建的模型及选取的变量,本文得出如下基本检验结果。^①

(1) 描述性统计。表 1 为描述性统计结果。决策偏好的均值为 0.849,最大值为 17.615,最小值为 -0.002,表明 WHO 对不同国家的援助金额存在较大差异,极个别年份存在援助金减资的情况。任职人数的均值为 6.811,最大值为 103.000,最小值为 0.000,标准差为 7.722,在年份—国家观测值中,0 出现了 95 次,表明不同国家在 WHO 的任职人数存在分布不均的情况。其中,印度在 2010 年有 103 名公民在 WHO 任职。从员工职级分布来看,中级员工人数较多。其中,2010 年,印度在 WHO 的中级员工人数最多达到了 63 人;同年,印度在 WHO 的高级员工人数最多达到了 36 人。员工地域代表性的最大值为 3.000,最小值为 0.000,均值为 0.781,标准差为 1.235,表明 WHO 员工地域代表性存在分布不均衡问题。人口增长率的最

① 根据相关性检验结果,援助金与任职人数的相关系数为 0.532,在 1%的统计性水平上显著为正,表明从相关关系来看,援助金与任职人数呈现正相关关系。援助金与疫苗接种率及医疗卫生支出的相关系数分别为 -0.103 和 -0.166,在 1%的统计性水平上显著为负,表明受援国医疗卫生状况越好,其获得 WHO 援助金的可能性越低。计算自变量的方差膨胀因子(VIF)为 1.36,表明本文中采用的变量间不存在严重的多重共线性问题。

表 1 主要变量描述性统计

类型	变量	样本量	均值	标准差	最小值	中值	最大值
因变量	决策偏好	1239	0.849	1.517	-0.002	0.293	17.615
核心 解释 变量	任职人数(人)	1239	6.811	7.722	0.000	5.000	103.000
	初级员工	1239	0.442	1.015	0.000	0.000	8.000
	中级员工	1239	3.121	4.315	0.000	2.000	63.000
	高级员工	1239	3.228	3.690	0.000	2.000	36.000
	员工地域代表性	1239	0.781	1.235	0.000	0.000	3.000
控制 变量	人口增长率 (百分比)	1216	1.786	1.206	-9.081	1.770	7.786
	人均 GDP (百分比)	1187	3.094	5.323	-34.960	3.027	56.788
	国家脆弱性	1216	12.233	5.472	1.000	12.000	25.000
	政治动荡	1204	0.009	0.095	0.000	0.000	1.000
	疫苗接种率 (百分比)	1214	0.661	0.169	0.010	0.720	0.820
	医疗卫生支出 (亿美元)	1184	0.458	0.664	0.001	0.191	6.189

大值为 7.786,最小值为-9.081,表明有些国家人口增长较快,而有些国家已出现人口负增长的情况。人均 GDP 的均值为 3.094,国家脆弱性的均值为 12.233。疫苗接种率的均值为 0.661,最大值为 0.820,最小值为 0.010;医疗卫生支出的均值为 0.458,最大值为 6.189,最小值为 0.001;疫苗接种率和医疗卫生支出的描述性统计结果说明,不同国家在医疗卫生支出和疫苗接种率方面差异较大,存在国家间医疗卫生水平分布不均情况。

(2) 假设 1 的回归结果。表 2 报告了任职人数对 WHO 决策偏好影响的回归结果。在第(1)列任职人数对决策偏好的单变量回归中,任职人数的回归系数为 0.105,在 1%的统计性水平上显著为正。在第(2)至(5)列逐项加入控制变量、年度固定效应和国家固定效应的多元回归中,任职人数对决策偏好的回归系数分别为 0.101、0.095、0.065、0.049,均在 1%的统计性水平上显著为正。回归结果支持假设 1,表明一国在国际组织的任职人数与国际组织决策偏好呈正相关关系。

表 2 任职人数对 WHO 决策偏好影响的回归结果

变量	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)
	决策偏好	决策偏好	决策偏好	决策偏好	决策偏好
任职人数	0.105***	0.101***	0.095***	0.065***	0.049***
	(22.06)	(20.62)	(19.16)	(8.49)	(5.94)
人口增长率		0.040	0.017	0.013	0.027
		(0.99)	(0.43)	(0.26)	(0.51)
人均 GDP		0.026***	0.024***	0.012**	0.014**
		(3.42)	(3.13)	(1.98)	(2.25)
国家脆弱性		0.027**	0.025**	-0.104***	-0.025
		(2.55)	(2.48)	(-4.43)	(-0.93)
政治动荡		-0.342	-0.416	-0.037	-0.112
		(-0.83)	(-1.02)	(-0.12)	(-0.38)
疫苗接种率(Pol3)		-0.768***	-1.202***	0.647**	0.123
		(-2.77)	(-4.28)	(2.39)	(0.43)
医疗卫生支出		-0.188***	-0.285***	-0.010	-0.274***
		(-2.78)	(-4.17)	(-0.12)	(-2.89)
常数项	0.139***	0.306	0.488*	4.329***	2.474***
	(2.84)	(1.15)	(1.71)	(6.65)	(3.35)
年度固定效应	NO	NO	YES	NO	YES
国家固定效应	NO	NO	NO	YES	YES
样本量	1234	1127	1127	1127	1127
Adj_R2	0.283	0.324	0.346	0.691	0.699

注：***、**、* 分别表示在 1%、5%、10% 的水平上显著，括号内的数值为 t 值，余同。

(3) 假设 2 的回归结果。表 3 报告了地域代表性对 WHO 决策偏好影响的实证结果。在第(1)列地域代表性对决策偏好的回归中，地域代表性的回归系数为 0.142，在 1% 的统计性水平上显著为正。在第(2)列中，地域代表性和任职人数对决策偏好的回归系数分别为 0.094 和 0.042，均在 1% 的统计性水平上显著为正。以上实证结果表明，当受援国在 WHO 任职人数超过其地域代表性的理想占额幅度时，随着该国在 WHO 任职人数的增加，WHO 对该国的援助金也会增加。第(3)列中，地域代表性和任职人数交互项的回归系数为

0.015,在1%的统计性水平上显著为正,表明地域代表性超额国家在WHO的任职人数越多,WHO的决策会更加偏好该类国家。回归结果验证假设2。

表3 地域代表性对WHO决策偏好影响的实证回归

变量	(1)	(2)	(3)
	决策偏好	决策偏好	决策偏好
地域代表性	0.142***	0.094***	-0.037
	(4.31)	(2.75)	(-0.65)
任职人数		0.042***	-0.001
		(4.94)	(-0.06)
地域代表性*任职人数			0.015***
			(2.86)
人口增长率	0.029	0.031	0.028
	(0.55)	(0.60)	(0.53)
人均GDP	0.015**	0.014**	0.014**
	(2.37)	(2.28)	(2.25)
国家脆弱性	-0.018	-0.022	-0.026
	(-0.65)	(-0.80)	(-0.95)
政治动荡	-0.189	-0.156	-0.120
	(-0.64)	(-0.53)	(-0.41)
疫苗接种率(Pol3)	0.195	0.105	0.125
	(0.68)	(0.37)	(0.44)
医疗卫生支出	-0.307***	-0.263***	-0.245***
	(-3.24)	(-2.79)	(-2.60)
常数项	2.333***	2.417***	2.629***
	(3.14)	(3.28)	(3.56)
年度固定效应	Yes	Yes	Yes
国家固定效应	Yes	Yes	Yes
样本量	1131	1127	1127
Adi_R2	0.694	0.701	0.703

(4) 假设3的回归结果。表4汇报了员工职级对国际组织决策偏好影响的结果。初级员工对决策偏好的回归结果为0.131,在5%的统计性水平

上显著为正；中级员工对决策偏好的回归结果为 0.054，在 1% 的统计性水平上显著为正；高级员工对决策偏好的回归结果为 0.115，在 1% 的统计性水平上显著为正。随着员工职级的提升，员工职级对 WHO 决策偏好影响的显著性水平越高，统计系数也逐渐变大。实证结果印证了本文假设 3，即员工在国际组织中任职级别越高，其对国际组织决策偏好影响越大。

表 4 员工职级对 WHO 决策偏好影响的回归结果

变量	(1)	(2)	(3)
	决策偏好	决策偏好	决策偏好
初级员工	0.131 **		
	(2.24)		
中级员工		0.054 ***	
		(4.82)	
高级员工			0.115 ***
			(5.19)
人口增长率	0.025	0.022	0.024
	(0.47)	(0.43)	(0.47)
人均 GDP	0.015 **	0.014 **	0.015 **
	(2.39)	(2.24)	(2.38)
国家脆弱性	-0.023	-0.025	-0.025
	(-0.84)	(-0.91)	(-0.90)
政治动荡	-0.149	-0.119	-0.076
	(-0.50)	(-0.40)	(-0.26)
疫苗接种率(Pol3)	0.201	0.108	0.266
	(0.69)	(0.38)	(0.93)
医疗卫生支出	-0.331 ***	-0.289 ***	-0.292 ***
	(-3.47)	(-3.04)	(-3.08)
常数项	2.407 ***	2.464 ***	2.457 ***
	(3.21)	(3.31)	(3.31)
年度固定效应	Yes	Yes	Yes
国家固定效应	Yes	Yes	Yes
样本量	1127	1127	1127
Adj_R2	0.690	0.695	0.696

四、进一步研究

(一) 考虑外交立场

外交立场会影响 WHO 决策偏好。国际组织行政机构并非统一的行为体。国际组织既是全体成员国的代理人,也具有代表小集团或捐助方利益的倾向。在国际组织预算规划的过程中,是行政首长主导还是成员国主导,小集团的代理人是否具有影响政策的行政权力,预算外资金对于国际组织的生存发展是否必不可少,少数捐助方的利益会否凌驾于成员集体意愿之上,这都取决于相关行为体能否在政策执行过程中占据上风。

现有研究发现,美国在国际组织中的影响力很大。庞珣和何榘焜发现,美国会大量投入资源和成本以操控地区开发银行,使得与美国外交和地缘战略密切联系的地区开发银行难以摆脱美国的控制。^①同时,美国国会对 IMF 议案有着显著的正向影响^②,而新兴发展中国家在世界银行影响力的提升可以制约美国对世界银行的干预力度^③。

美国既是 WHO 的最大捐助国,又是 WHO 高级员工的主要来源国。从捐助国角度来看,2019 年美国对 WHO 捐助占比高达 28%,中国对 WHO 捐助占比仅为 0.54%。^④作为最大捐助方,美国可以通过捐助来对 WHO 决策产生影响。在 2020 年,美国通过暂停向 WHO 提供资金来影响 WHO

① 庞珣、何榘焜:《霸权与制度:美国如何操控地区开发银行》,载《世界经济与政治》,2015 年第 9 期,第 4—30 页、第 155—156 页, <https://mall.cnki.net/magazine/Article/SJJZ201509002.htm>, 访问时间:2021 年 8 月 23 日。

② 熊爱宗:《国际货币基金改革的政治经济学:对美国国会投票的分析》,载《世界经济》,2017 年第 9 期,第 172—192 页, <https://mall.cnki.net/magazine/Article/SJJZ201709009.htm>, 访问时间:2021 年 8 月 23 日。

③ 宋锦:《美国在世界银行的影响力下降了吗——从世界银行发展融资分布得出的证据》,载《世界经济与政治》,2019 年第 10 期,第 74—98 页、第 158—159 页, <https://mall.cnki.net/magazine/Article/SJJZ201910005.htm>, 访问时间:2021 年 8 月 23 日。

④ 资料来源网站:第七十三届世界卫生大会公布的《2019 年各基金和捐助方的自愿捐款情况》(A73/INF./3), https://apps.who.int/gb/ebwha/pdf_files/WHA73/A73_INF3-ch.pdf, 访问时间:2020 年 9 月 16 日。

在全球抗疫中的组织协调与决策,这严重损害了 WHO 的全球卫生事务领导力和影响力。从员工结构来看,美国在 WHO 的任职人数较多,且多位居高级岗位。2019 年,WHO 有 77 位高级员工(P5 至 D2)来自美国,2005 年最多时有 94 位高级员工来自美国。因此,美国可从财政权和人事权两方面影响 WHO 的决策偏好。当一国与美国外交立场一致,且该国在 WHO 任职人数越多时,WHO 决策偏好倾向于该国的可能性越大。为此,本文采用联大投票相似度来度量一国的外交立场。本文构建模型(4)进行实证检验。

$$\begin{aligned} Recipient_{i,t} = & \beta_0 + \beta_1 Employee_{i,t} + \beta_2 Vote_{i,USA} + \beta_3 Vote_{i,China} + \\ & \beta_4 Population_{i,t} + \beta_5 GDP_{i,t} + \beta_6 State_fragility_{i,t} + \\ & \beta_7 Resignex_{i,t} + \beta_8 Vaccine_{i,t} + \beta_9 Expenditure_{i,t} + YEAR + \\ & COUNTRY + \epsilon \end{aligned} \quad (4)$$

模型(4)中,外交立场($Vote_{i,t}$)指标度量方法如下:(1)与美国外交立场一致性($Vote_{i,USA}$),采用该国与美国在联大投票相似度进行度量;(2)与中国外交立场一致性($Vote_{i,China}$),采用该国与中国在联大投票相似度进行度量。联大投票相似度数据来源于艾瑞克·沃腾的联大投票数据项目。^① 模型(4)中其他变量与模型(1)一致,不再赘述。

表 5 报告了考虑外交立场之后,任职人数对 WHO 决策偏好影响的回归结果。在第(1)至(3)列中,任职人数与决策偏好的回归系数分别为 0.048、0.048 和 0.049,在 1% 的统计性水平上显著为正。将与美国外交立场一致纳入回归模型中发现,在第(1)和(3)列中,与美国外交立场一致对决策偏好的回归系数分别为 1.304 和 1.636,在 5% 的统计性水平上显著为正;在第(2)和(3)列中,与中国外交立场一致对决策偏好的回归系数分别为 0.478 和 0.896,在统计性水平上不显著。实证结果表明如下两个结论:第一,当一国与美国外交立场一致时,WHO 决策偏好倾向于该国的可能性越大,而与中国外交立场一致对其影响并不显著。第二,将外交立场纳入实证回归中进行检验,发现任职人数对援助金仍然有正向影响,即一国在国际组织的任职人数与国际组织决策偏好呈正相关关系。

^① 数据来源网站: <https://dataverse.harvard.edu/dataset.xhtml?persistentId=hdl:1902.1/12379#datasetForm:tabView:metadataMapTab>, 访问时间:2020 年 9 月 16 日。

表 5 任职人数、外交立场对 WHO 决策偏好影响的回归结果

变量	(1)	(2)	(3)
	决策偏好	决策偏好	决策偏好
任职人数	0.048***	0.048***	0.049***
	(5.84)	(5.86)	(5.89)
与美国外交立场一致	1.304**		1.636**
	(1.96)		(2.35)
与中国外交立场一致		0.478	0.896
		(0.86)	(1.55)
人口增长率	0.031	0.034	0.031
	(0.58)	(0.63)	(0.59)
人均 GDP	0.015**	0.014**	0.015**
	(2.24)	(2.09)	(2.17)
国家脆弱性	-0.025	-0.024	-0.025
	(-0.91)	(-0.88)	(-0.89)
政治动荡	-0.198	-0.175	-0.182
	(-0.63)	(-0.56)	(-0.58)
疫苗接种率(Pol3)	0.147	0.199	0.155
	(0.49)	(0.66)	(0.52)
医疗卫生支出	-0.268***	-0.280***	-0.274***
	(-2.81)	(-2.93)	(-2.87)
常数项	2.072***	1.989**	1.187
	(2.69)	(2.21)	(1.24)
年度固定效应	Yes	Yes	Yes
国家固定效应	Yes	Yes	Yes
样本量	1113	1113	1113
Adj_R2	0.699	0.698	0.700

(二) 考虑地域差异

国际组织中存在“选择性招聘”的现象,即高层官员只选择那些与其自

身目标较接近的员工，以此提高国际组织目标一致性。^① 在不同管理方式下，高级官员的主要目标及其招聘标准也会发生变化。一般而言，在行政权威居于主导地位时，由于管理依靠一套固定的规则，高级官员在选择新成员时，将更偏向于那些服从管理、熟悉本组织办事程序的人员。相对而言，在依赖协调的管理方式下，国际组织则将更乐于招募拥有相似专业背景、在深层目标与价值观上彼此接近的人员。^② 为此，我们将根据 WHO 在全球的六大办事处，对样本进行分组检验，分析不同办事处的员工任职情况对 WHO 决策偏好的影响。

表 6 第(1)、(5)、(6)列，任职人数对决策偏好的回归系数分别为 0.174、0.104、0.057，在至少 5% 的统计性水平上显著为正。第(2)、(3)、(4)列，任职人数对决策偏好的回归系数分别为 -0.004、0.006、0.005，在统计性水平上不显著。这表明，一国在非洲、东地中海、西太平洋办事处的任职人数越多，WHO 决策偏好倾向于该国的可能性越大。可能的原因在于，位于非洲、东地中海、西太平洋的国家，医疗卫生条件相对较差，这些国家对 WHO 援助金的需求更大。因此，在非洲、东地中海、西太平洋组别的分组检验中，任职人数与 WHO 决策偏好呈正相关关系。

表 6 根据 WHO 六大办事处职员分布进行分组检验

变量	非洲	美洲	东南亚	欧洲	东地中海	西太平洋
	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)
	决策偏好	决策偏好	决策偏好	决策偏好	决策偏好	决策偏好
任职人数	0.174 ***	-0.004	0.006	0.005	0.104 ***	0.057 **
	(8.05)	(-0.48)	(0.24)	(0.27)	(4.31)	(2.23)

① 安东尼·唐斯：《官僚制内幕》，中国人民大学出版社 2006 年版，第 243 页；宋锦：《美国在世界银行的影响力下降了吗——从世界银行发展融资分布得出的证据》，载《世界经济与政治》，2019 年第 10 期，第 74—98 页、第 158—159 页，<https://mall.cnki.net/magazine/Article/SJJZ201910005.htm>，访问时间：2021 年 8 月 23 日。

② 汤蓓：《试析国际组织行政模式对其治理行为的影响》，载《世界经济与政治》，2012 年第 7 期，第 43—63 页、第 157 页，<https://mall.cnki.net/magazine/Article/SJJZ201207005.htm>，访问时间：2021 年 8 月 23 日。

续表

变量	非洲	美洲	东南亚	欧洲	东地中海	西太平洋
	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)
	决策偏好	决策偏好	决策偏好	决策偏好	决策偏好	决策偏好
人口增长率	-0.038	-0.053	0.452	0.019	0.145 *	-0.070
	(-0.29)	(-0.41)	(0.38)	(0.80)	(1.88)	(-0.18)
人均 GDP	0.016	0.002	-0.065	0.004	0.041 ***	-0.033
	(1.50)	(0.37)	(-0.68)	(0.79)	(4.98)	(-1.10)
国家脆弱性	-0.035	0.011	-0.175	0.005	0.071	-0.049
	(-0.77)	(0.70)	(-0.81)	(0.30)	(1.13)	(-0.58)
政治动荡	-0.616	-0.319 **	-1.908	-0.116	0.000	0.256
	(-0.83)	(-2.45)	(-1.16)	(-0.37)	(0.00)	(0.51)
疫苗接种率(Pol3)	-0.978 **	0.623 **	1.357	-0.056	0.546	0.454
	(-2.25)	(2.11)	(0.34)	(-0.34)	(0.80)	(0.43)
医疗卫生支出	0.650 *	-0.073 **	-0.564	-0.089	-1.915 ***	-0.796
	(1.91)	(-2.41)	(-0.26)	(-1.51)	(-4.72)	(-1.26)
常数项	-1.257	-0.142	3.191	0.176	-0.446	-0.215
	(-0.92)	(-0.37)	(0.55)	(0.82)	(-0.30)	(-0.13)
年度固定效应	YES	YES	YES	YES	YES	YES
国家固定效应	YES	YES	YES	YES	YES	YES
样本量	420	253	95	140	122	97
Adi_R2	0.757	0.629	0.585	0.179	0.792	0.668

(三) 员工职级再分类

上文已考虑初级、中级和高级员工任职情况对 WHO 决策偏好的影响。为了将该议题深化,本文对 WHO 高级员工按 P6/D1 和 D2 两个等级进行进一步的检验。

表 7 汇报了实证回归结果。第(1)列的回归结果中,P6/D1 职级员工对决策偏好的回归结果为 0.123,在 1%的统计性水平上显著为正。第(2)列,D2 职级员工与决策偏好的回归系数分别为-0.074,在统计性水平上不显著。

表 7 员工职级对 WHO 决策偏好影响的回归结果

变量	(1)	(2)
	决策偏好	决策偏好
P6/D1 职级员工	0.123***	
	(2.63)	
D2 职级员工		-0.074
		(-0.75)
人口增长率	0.027	0.022
	(0.51)	(0.41)
人均 GDP	0.015**	0.015**
	(2.37)	(2.35)
国家脆弱性	-0.021	-0.023
	(-0.77)	(-0.84)
政治动荡	-0.099	-0.128
	(-0.33)	(-0.43)
疫苗接种率(Pol3)	0.278	0.250
	(0.96)	(0.86)
医疗卫生支出	-0.362***	-0.345***
	(-3.77)	(-3.58)
常数项	2.288***	2.400***
	(3.04)	(3.19)
年度固定效应	Yes	Yes
国家固定效应	Yes	Yes
样本量	1127	1127
Adi_R2	0.690	0.688

可能的原因在于,员工职位越高,受到的监督越多,做出有偏好决策的难度越大。最高级别的 D2 职级员工会面临更多的声誉风险,倾向于做出更加中立和客观的决策;而 P6/D1 职级员工多为小型部门主管或是副职,相对于 D2 职级,其面临的外界监督相对较少,声誉风险相对较低;同时,在国际组织中,P6/D1 级别官员多来自主要捐助国,在财权上有一定的隐性话语权。

五、稳健性分析

为了保证实证结果的稳健性,本文通过替换核心解释变量、被解释变量和控制变量进行稳健性检验。

(一) 替换核心解释变量

为了保证实证结果的稳健性,本文采用任职比重来替换核心解释变量。任职比重是指第 t 年 i 国在 WHO 任职人数的总和占 WHO 总任职人数的比重,单位为百分比。本文依据历年世界卫生大会公布的《人力资源:年度报告》手工收集数据。^①

在表 8 第(1)至(5)列中,任职比重对决策偏好的回归结果分别为 1.655、1.563、1.564、0.798 和 0.769,在 1% 的统计性水平上显著为正。这表明,本文替换核心解释变量后,实证结果依然稳健。

表 8 稳健性检验 1:替换核心解释变量

变量	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)
	决策偏好	决策偏好	决策偏好	决策偏好	决策偏好
任职比重	1.655***	1.563***	1.564***	0.798***	0.769***
	(19.62)	(17.74)	(18.50)	(4.21)	(4.04)
人口增长率		0.058	0.017	-0.002	0.021
		(1.39)	(0.43)	(-0.04)	(0.41)
人均 GDP		0.028***	0.026***	0.012*	0.015**
		(3.56)	(3.30)	(1.94)	(2.43)
国家脆弱性		0.030***	0.026**	-0.136***	-0.017
		(2.79)	(2.53)	(-5.77)	(-0.60)
政治动荡		-0.404	-0.461	-0.038	-0.133
		(-0.94)	(-1.11)	(-0.13)	(-0.45)

^① 数据来源网站:<https://www.who.int/zh/about/governance/world-health-assembly>, 访问时间:2020年9月16日。

续表

变量	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)
	决策偏好	决策偏好	决策偏好	决策偏好	决策偏好
疫苗接种率(Pol3)		-0.473 *	-1.200 ***	1.004 ***	0.148
		(-1.65)	(-4.24)	(3.68)	(0.52)
医疗卫生支出		-0.141 **	-0.298 ***	0.091	-0.288 ***
		(-2.01)	(-4.32)	(1.07)	(-3.00)
常数项	0.141 ***	0.029	0.320	5.011 ***	2.174 ***
	(2.70)	(0.11)	(1.12)	(7.58)	(2.90)
年度固定效应	NO	NO	YES	NO	YES
国家固定效应	NO	NO	NO	YES	YES
样本量	1234	1127	1127	1127	1127
Adi_R2	0.237	0.272	0.335	0.675	0.693

(二) 替换被解释变量

本文采用实际支付的援助金来替换被解释变量。实际支付的援助金是指 WHO 在第 t 年实际支付给受援国 i 的金额,包括向受援国的财务支付、援助品及相关服务,单位为亿美元。数据来源于 WHO 网站。^①

在表 9 第(1)至(5)列中,任职人数对决策偏好的回归结果分别为 0.090、0.088、0.081、0.063 和 0.045,在 1%的统计性水平上显著为正。这表明,本文替换被解释变量后,实证结果依然稳健。

表 9 稳健性检验 2:替换被解释变量

变量	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)
	决策偏好	决策偏好	决策偏好	决策偏好	决策偏好
任职人数	0.090 ***	0.088 ***	0.081 ***	0.063 ***	0.045 ***
	(26.18)	(24.73)	(23.03)	(12.75)	(8.69)

^① 数据来源网站:<https://apps.who.int/gho/data/view.main.147475>,访问时间:2020 年 9 月 16 日。

续表

变量	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)
	决策偏好	决策偏好	决策偏好	决策偏好	决策偏好
人口增长率		0.027	0.004	-0.006	0.007
		(0.92)	(0.14)	(-0.17)	(0.22)
人均 GDP		0.018***	0.016***	0.004	0.005
		(3.32)	(2.92)	(1.10)	(1.34)
国家脆弱性		0.020***	0.019***	-0.092***	-0.010
		(2.73)	(2.68)	(-6.01)	(-0.60)
政治动荡		-0.131	-0.198	0.101	0.025
		(-0.44)	(-0.68)	(0.53)	(0.14)
疫苗接种率(Pol3)		-0.558***	-0.960***	0.647***	0.152
		(-2.79)	(-4.81)	(3.68)	(0.84)
医疗卫生支出		-0.149***	-0.244***	0.002	-0.268***
		(-3.06)	(-5.04)	(0.03)	(-4.46)
常数项	0.073**	0.192	0.209	3.553***	1.487***
	(2.07)	(1.00)	(1.04)	(8.41)	(3.17)
年度固定效应	NO	NO	YES	NO	YES
国家固定效应	NO	NO	NO	YES	YES
样本量	1234	1127	1127	1127	1127
Adi_R2	0.357	0.398	0.434	0.777	0.793

(三) 替换控制变量

为了保证实证结果的稳健性,避免遗漏偏误问题,本文替换了如下控制变量:(1)政体^①,表示受援国政治情况,取值区间为-10到10,-10表示最不民主,10表示最民主;(2)人口密度^②,采用第*t*年*i*国每平方公里人口数

① 数据来源网站:社会冲突研究整合网络数据库中的政体 IV 数据库, <http://www.systemicpeace.org/inscrdata.html>,访问时间:2020年9月16日。

② 人口密度和 GDP 的数据来源于世界银行 WDI 数据库, <https://databank.worldbank.org/source/world-development-indicators>,访问时间:2020年9月16日。

量度量;(3)GDP,采用第 t 年 i 国的GDP增长率度量;(4)疫苗接种率,采用第 t 年 i 国百日咳疫苗(DTP1)接种率^①度量;(5)医疗卫生支出^②,采用第 t 年 i 国计划筹集的人均医疗卫生支出度量,单位为亿美元。在替换控制变量后,对模型(1)进行回归。

在表10第(1)至(4)列中,任职人数对决策偏好的回归结果分别为0.098、0.092、0.054和0.045,在1%的统计性水平上显著为正。这表明,本文替换了控制变量以避免遗漏变量偏误问题后,实证结果依然稳健。

表10 稳健性检验3:替换控制变量

变量	(1)	(2)	(3)	(4)
	决策偏好	决策偏好	决策偏好	决策偏好
任职人数	0.098***	0.092***	0.054***	0.045***
	(19.50)	(18.06)	(6.49)	(5.24)
政体	0.018**	0.017**	-0.006	-0.007
	(2.38)	(2.31)	(-0.37)	(-0.45)
人口密度	0.001***	0.001***	0.013***	0.007*
	(3.49)	(3.49)	(3.54)	(1.87)
GDP	0.024***	0.022***	0.006	0.008
	(2.93)	(2.66)	(0.85)	(1.16)
国家脆弱性	0.040***	0.036***	-0.088***	-0.030
	(3.69)	(3.40)	(-3.43)	(-1.03)
政治动荡	-0.370	-0.451	-0.062	-0.117
	(-0.90)	(-1.10)	(-0.21)	(-0.40)
疫苗接种率(DTP1)	-0.669**	-1.055***	0.471*	0.073
	(-2.43)	(-3.77)	(1.70)	(0.25)
医疗卫生支出	-0.147**	-0.241***	0.002	-0.226**
	(-2.13)	(-3.43)	(0.03)	(-2.32)

① 数据来源网站:https://www.who.int/immunization/monitoring_surveillance/data/zh/,访问时间:2020年9月16日。

② 数据来源网站:全球卫生支出数据库,<https://apps.who.int/nha/database/Select/Indicators/en>,访问时间:2020年9月16日。

续表

变量	(1)	(2)	(3)	(4)
	决策偏好	决策偏好	决策偏好	决策偏好
常数项	-0.034	0.135	0.920	0.131
	(-0.12)	(0.45)	(0.88)	(0.12)
年度固定效应	NO	YES	NO	YES
国家固定效应	NO	NO	YES	YES
样本量	1087	1087	1087	1087
Adj_R2	0.338	0.357	0.697	0.701

六、结论

本文通过手工收集 WHO 员工结构和援助金数据,分析员工结构对 WHO 决策偏好的影响。研究发现,员工结构会对 WHO 决策偏好产生正向影响;员工任职级别越高,对 WHO 决策偏好的正向影响越显著;地域代表性超额国家在 WHO 的任职人数越多,该国对 WHO 决策偏好的正向影响越显著。进一步研究发现,受援国与美国外交立场一致时,该国对 WHO 决策偏好的正向影响越显著,而与中国外交立场一致时,其对 WHO 决策偏好影响并不显著;在非洲、东地中海和西太平洋的 WHO 办事处,受援国在 WHO 任职人数越多,该国对 WHO 决策偏好的正向影响越显著;相对于 D2 职级,P6/D1 职级对 WHO 决策偏好的正向影响更为显著。本文采用一系列稳健性检验后,实证结果依然稳健。

全球政治经济形势复杂多变,中国如何应对世界百年未有之大变局,如何提升国际社会影响力,将是摆在中国面前的一道难题。而在过去较长的一段时间内,中国是现有全球治理体系及国际规则体系的适应者和参与者,而非设计者,国际组织的投票权分配不由中国来决定,国际组织的决策规则也不由中国来设计。^① 本文研究发现,一国在国际组织的任职人数和职级分

① 罗杭、杨黎泽:《国际组织中的权力均衡与决策效率——以金砖国家新开发银行和应急储备安排为例》,载《世界经济与政治》,2019年第2期,第123—154页, <https://mall.cnki.net/magazine/Article/SJJZ201902007.htm>,访问时间:2021年8月23日。

布,会对国际组织决策偏好产生正向影响。为了扩大中国在国际社会的影响力,中国可鼓励公民到国际组织中任职,以更好地参与全球治理。反观现实情况,中国参与国际事务的人才较为缺乏,在国际组织就职的中国籍职员人数与当前中国的国际地位不吻合,长期存在地域代表性不足问题。

为此,中国需要大力培养人才,从青年专业人员项目(young professionals programme)、语言竞争性考试(language competitive examination)、协理专家项目(associate expert programme)、志愿者项目(volunteer program)、实习项目(internship programme)和临时性工作(temporary jobs)等渠道,将人才输送至国际组织,以提升中国在国际组织中的影响力,维护中国在国际社会中的合法权益。具体而言:第一,可鼓励大学毕业生到国际组织任职,通过国家留学基金委资助形式,先鼓励大学生到国际组织实习,其后通过实习留任的方式进入国际组织工作。第二,可鼓励大学毕业生和有经验的优秀职员,通过国际组织正式求职流程,申请到国际组织工作,在求职申请上给予咨询和帮助。第三,可借调国家部委、高校科研单位的专业人才到国际组织短期任职,以此熟悉和了解国际组织事务流程和情况。第四,提高对于向国际组织输送人才的重视度。增加对国际组织的捐助固然重要,但派驻更多员工的重要性可能并不亚于增资,毕竟国际组织资源分配有赖于人来执行。此外,国家可加大对到国际组织任职的宣传力度。

汉末与后罗马体系中的趋同演化^{*}

叶成城

【内容提要】 在传统的国际关系理论研究中,主权国家被视作唯一的行为体,而较少有学者用案例比较方法探讨存在非国家行为体的非等级制国际体系的运行逻辑。这类国际体系源于等级制崩溃后,体系内出现各种不同类型的行为体。多样化的行为体在国际无政府状态下不断调整自身的观念、制度与战略,在高度竞争的环境下谋求生存和壮大。高强度竞争的结果是幸存的行为体都会朝着领土主权国家的方向实现趋同演化,反之则会受到系统的惩罚甚至遭到淘汰。具体而言,上述演化过程可以分为两个步骤。第一步是变异,即行为体在观念上意识到等级制的崩溃与无政府状态的到来,开始形成主权意识。第二步是选择,行为体会在内部进行国家构建,包括在政治上建立中央集权、实施稳定非掠夺型的治理和在军事上实行财政军事制度,在此基础上进行对外扩张以汲取重要的生产资料。文章用从汉末到三国的“国际”体系和从宗教改革到威斯特伐利亚体系建立期间的欧洲国际体系来检验上述演化机制,发现尽管存在时空情境的差异,但是从变异到选择的趋同演化机制仍然是一致的,即胜出者都会向近似于领土主权国家的形态演化。

【关键词】 国际体系 国家建设 东汉末期 后罗马时期 趋同演化

【作者简介】 叶成城,上海社会科学院国际问题研究所副研究员。

电子邮箱:ycc@sass.org.cn

^{*} 感谢董杰旻、刘丰、周方银和杨原的宝贵意见,文责自负。

一、引言：国际体系的要素与类型

在进行国际关系研究时,多数国际体系都以国家作为主要行为体,因为行为体所组成的“国际”体系的内涵远比国家间体系要丰富。^① 但是其他非国家为何最终都朝着国家间体系的方向演变,以及具体演化过程有何规律?讨论上述问题的理论仍然较少。本文试图在中观层面给出理论解释。

要理解体系的演化过程,就需要先区分国际体系的类型,回看早期国际政治理论家对于国际体系的思考。肯尼斯·华尔兹(Kenneth Waltz)给出了国际体系的三个核心要素,分别是排列原则、行为体特性和权力分配。^② 在关于威斯特伐利亚体系的研究中,上述三要素除了权力分配可以用“极”的数量来衡量之外,其余两个要素都为“常量”,即行为体都是民族国家,且排列原则都是非等级制。事实上,在许多非西方国际关系理论的讨论中,一些研究者已经试图突破这两个“常量”,即通过考察非威斯特伐利亚体系中的组织方式和单位同质性来增加国际关系理论的多样性,以推动非西方化的理论创新。^③

罗伯特·吉尔平(Robert Gilpin)区分了国际政治变革的三种类型,分别是体系变更(systems change)、系统性变革(systemic change)和互动的变

① 尽管曾有学者质疑将处于分裂时期的中国称为“国际”体系,但为简化讨论,本文统一将包含多个独立行为体的封闭系统称为“国际体系”。关于体系的概念和定义的讨论,参见 Mario Bunge, “How does it work? The Search for Explanatory Mechanisms,” *Philosophy of the Social Sciences*, Vol. 34, No. 2, 2004: 182-210; Shiping Tang, “International System, not International Structure: Against the Agent-Structure Problématique in IR,” *The Chinese Journal of International Politics*, Vol. 7, No. 4, 2014, pp. 483-506.

② Kenneth Waltz, *Theory of International Politics*, Reading: Addison-Wesley, 1979, pp. 79-101.

③ Barry Buzan and Richard Little, *International Systems in World History: Remaking the Study of International Relations*, New York: Oxford University Press, 2000.

化。^① 根据他的理论框架,能力分配的变化属于系统性变革,而排列原则和行为体特性的变化则会导致体系变更,因而这两个威斯特伐利亚体系中的“常量”恰好是描绘体系特征的重要“变量”。如表1所示,根据行为体特性和排列原则的差异,可以将国际体系分为四种不同类型。

表1 国际体系的类型

排列原则 行为体特性	非等级制	等级制
	威斯特伐利亚体系 春秋战国时期的国际体系	局部子系统
仅存在国家行为体		
存在非国家行为体	汉末的国际体系 后罗马时期的国际体系	西周天下体系 朝贡体系

资料来源:笔者自制。

(1) 仅由国家所组成的非等级制体系,除了最为人所熟知的威斯特伐利亚体系,还包括春秋战国时期的国际体系。在春秋战国时期,中国产生了与近代早期欧洲类似的国际政治现象,如国际无政府状态、领土主权国家的出现等。^②

(2) 存在非国家行为体的等级制体系。在这类体系中,等级制还伴随着一些非国家行为体的存在,例如,赵汀阳基于西周时期的经验所提出的“天下”概念,并以此为基础构建了“天下体系”。^③ 康灿雄(David Kang)则将这一研究拓展到明清时期的朝贡体系,在这一等级制体系中,存在实力和地位上远高于周边国家的帝国。^④

① Robert Gilpin, *War and Change in World Politics*, Cambridge: Cambridge University Press, 1981, pp. 40-42.

② 许田波著、徐进译:《战争、国家形成与公民权:春秋战国与近代早期欧洲比较》,载《世界经济与政治》,2008年第9期,第6—20页。

③ 赵汀阳:《天下体系:世界制度哲学导论》,南京:江苏教育出版社2005年版;赵汀阳:《天下体系的一个简要表述》,载《世界经济与政治》,2008年第10期,第57—65页。

④ David Kang, “The Theoretical Roots of Hierarchy in International Relations,” *Australian Journal of International Affairs*, Vol. 58, No. 3, 2004, pp. 337-352; David Kang, *East Asia Before the West: Five Centuries of Trade and Tribute*, New York: Columbia University Press, 2010.

(3) 仅存在国家行为体的等级制体系。这类关系仅仅存在于子系统当中,而不存在完整的体系。因为一旦在体系层面出现等级制,处于这一金字塔顶端的行为体的特性就会发生改变,所以纯国家体系中的“等级制”更多指代权力的不对等。权力不对等往往仅存在于局部关系中,例如在同盟内部,美国对于其附属国拥有不对等的权力。^① 广义而言,有学者甚至认为只要用暴力来维持国际秩序,就不可避免地在国家之间造成权力的不对等。^②

(4) 存在非国家行为体的非等级制体系。这类体系往往是由于等级制体系崩溃之后,出现大量的国家和非国家行为体,例如后罗马时代到威斯特伐利亚期间的欧洲国际体系、东汉王朝崩溃到三国期间的国际体系,等等。在这一类国际体系中,存在诸多不同类型行为体之间的竞争,作者试图用这一类体系的经验来察看行为体的演化逻辑,并探讨是否存在具有共性的机制。

这一研究问题的意义在于三个方面。第一,演化过程涉及了“国际”体系的起源问题。对于多数学科而言,“从哪里来”的起源问题偏向于对元理论(尤其是演化范式)的探索,有助于夯实理论体系的基石,尽管元理论的探索经常不具备应用层面的意义。^③ 第二,演化的讨论涉及体系之间的转化动力问题,这使得对于历史上的各类国际体系的研究可以在一定程度上突破“威斯特伐利亚紧身衣”,也有助于理解古代帝国分裂之后的体系运转逻辑。第三,考察非国家体系中的规律,能够为研究更为广义的国际关系理论提供理论和经验的参照。研究两个不同国际体系中相似的演化机制,也可以表明国际政治科学知识的普遍性,即许多例外论是源于缺乏对体系运行机制的深刻理解。此外,本文探讨的演化范式还能够用于判断那些处于分裂或

① David Lake, *Hierarchy in International Relations*, Ithaca and London: Cornell University Press, 2009.

② Ian Clark, *The Hierarchy of States: Reform and Resistance in the International Order*, New York: Cambridge University Press, 1989, p. 30.

③ 关于人类如何由其他灵长类生物演化而来的研究,通常很难带来诸如疾病治疗或者提高运动成绩等应用层面的裨益。同理,关于国家或国家间体系起源问题的研究,对具体的国家战略或主要流派理论的发展并不会带来直接的借鉴意义。演化是社会科学中最为重要的范式之一,具体讨论参见 Shiping Tang, “Foundational Paradigms of Social Sciences,” *Philosophy of the Social Sciences*, Vol. 41, No. 2, 2011, pp. 211-249.

者内战状态下特定国家的内部态势,即符合国际政治社会演化逻辑的行为体往往更易获得优势。引言之后的内容分为如下几个部分。第二部分简短评述了国际关系与历史社会学中关于体系变迁和演化理论的主要理论。第三部分在此基础上提出了一个关于变异和选择的理论框架与因果机制。第四部分和第五部分分别用汉末和后罗马时期国际体系的经验,来展示行为体如何通过变异和选择这两个机制,使主要行为体演化为近似于主权国家的形态,并在与其他行为体的竞争中获得优势。最后是简短的总结。

二、理解国际政治中的演化:已有研究的简短评述

社会演化的机制同生物演化的机制是不同的,使用演化(evolution)的概念在某种程度上是一种类比。达尔文将社会演化的过程总结为变异、选择和遗传。^① 这一生物演化的路径为研究人类社会与国际体系变迁提供了重要思路。早期已经有研究将演化或演进的概念引入国际体系的研究之中,具体来看可以分为三类路径。

(1) 新制度主义的演化路径。新制度主义的主要特征是基于理性经济人的假设。在市场“无形的手”或行为体间理性博弈的基础上,系统最终会达成某种程度的均衡。早期的国际关系中的理性主义学派对于演化的理解几乎都借鉴了经济学的逻辑。华尔兹认为结构通过社会化进程和竞争限制和塑造行为体,竞争系统由更为成功的竞争者所控制,最终所有幸存下来的单元就会变得彼此相似。^② 吉尔平同样借用了新制度主义的分析框架,认为随着利益和环境的变化,用来确保个人利益的组织形式也会发生变化,任何针对特定个人、影响团体或制度性成员的成本收益发展都将带来组织变革。^③ 斯蒂芬·克拉斯纳(Stephen Krasner)借用了路径依赖的理论,从国家所反映的嵌入能力的深度和国家同其他社会实体联系的广度讨论主权国家

① 达尔文著、周建人等译:《物种起源》,商务印书馆 2017 年版。

② Kenneth Waltz, *Theory of International Politics*, pp. 76-77.

③ Robert Gilpin, *War and Change in World Politics*, pp. 41-42.

最初的优势,认为一旦这一路径确立之后,其他可能性就消失了。^① 这类理论的优势在于借鉴了微观经济学中的“收敛”“均衡”等概念,能够通过演绎法来推测最终收敛的结果,但这并非真实的演化过程,因为对收敛趋势的估计显然不同于描绘行为体之间互动的真实过程。

(2) 历史社会学的演化路径。历史社会学的演化路径更重视微观过程,即从国家建设的视角察看单元所受内外环境的影响。查尔斯·蒂利(Charles Tilly)认为现代国家不断朝着强制和资本更加集中的方向发展,其动力既包括国家发动战争,也包括战争对于国家的塑造。^② 蒂利给出了战争和常备军对于国家内部建设的演化路径:陆军扩张→再度从属民处汲取资源→发展新的官僚机构和行政创新→属民反抗→增加强制→国家规模和汲取能力的长期增长。^③ 与之类似,诸如许田波、迈克尔·曼(Michael Mann)、布莱恩·唐宁(Brian Downing)以及威廉·麦克尼尔(William McNeill)等多数历史社会学的研究者都认为战争对政府的发展和政府与社会的关系产生了深远影响,国际竞争带来更大规模和更加昂贵的军队,从而需要政府不断提升汲取和治理的能力。^④ 历史社会学的视角对于理解单一国家的演化过程有很大的帮助,但往往将国际体系和国家间关系作为背景进行讨论,较少

① Stephen Krasner, “Sovereignty: An Institutional Perspective,” *Comparative Political Studies*, Vol. 21, No. 1, 1988, pp. 66-94.

② Charles Tilly, *Coercion, Capital, and European States, AD 990—1992*, Cambridge: Wiley-Blackwell, 1990, p. 54.

③ Charles Tilly, “Reflections on the History of European State-Making,” in Charles Tilly, ed., *The Formation of National States in Western Europe*, Princeton: Princeton University Press, 1975, pp. 73-74.

④ 许田波著、徐进译:《战争与国家形成:春秋战国与近代早期欧洲之比较》,上海人民出版社2018年版,第29页;Michael Mann, *States, War, and Capitalism*, Cambridge: Blackwell, 1988; William McNeill, *The Pursuit of Power: Technology, Armed Force, and Society Since AD 1000*, Chicago: University of Chicago Press, 1982, pp. 109-110; Brian Downing, *The Military Revolution and Political Change: Origins of Democracy and Autocracy in Early Modern Europe*, Princeton: Princeton University Press, 1992; Karen Rasler and William Thompson, “War Making and State Making: Governmental Expenditures, Tax Revenues, and Global Wars,” *The American Political Science Review*, Vol. 79, No. 2, 1985, pp. 491-507.

涉及国际政治层面的讨论。

(3) 国际政治中的社会演化路径。在国际关系领域,研究国际社会的理论家如赫德利·布尔(Hedley Bull)和亚历山大·温特(Alexander Wendt)关于国际社会的理论研究也包含了从霍布斯文化到康德文化之间的体系演进,但是也很少涉及微观层面的演化机制。^① 亨德里克·斯普鲁特(Hendrik Spruyt)是早期国际关系学者中最为明确地强调演化逻辑的学者,他通过考察14世纪到18世纪欧洲的主权国家和其他行为体之间的竞争,阐述了为何最终主权国家成为威斯特伐利亚体系中主流的行为体。^② 他认为领土主权国家会“战胜”其他制度形式的竞争对手的原因在于,领土主权国家对内拥有更高的制度效率,拥有更强的社会动员能力以及防止背叛和搭便车的能力。^③ 他的理论提出关于选择的几个重要假说,但没有进一步具体展现选择的过程和机制,而将功能主义的最优解作为解释本身。唐世平(Shiping Tang)关于国际社会的演化理论则系统性完善了演化逻辑,展现了社会进化在空间上的丰富性,但其理论主要侧重于战争起源和作为一个整体的国际体系演化的讨论,没有对于特定体系内部的演化差异进行中观层面的实证分析。^④

基于对上述三类文献的批评,可以发现三类文献依次缺乏的要素如下:新制度主义路径缺乏对演化过程的描绘,历史社会学路径缺乏对国家间关系的讨论,而社会演化路径缺乏一个中层理论的分析。因此本文的研究目的是给出一个基于中层理论的国际体系的社会演化视角,探讨体系中的趋同演化机制。

① Hedley Bull, *The Anarchical Society: A Study of Order in World Politics*, New York: Palgrave, 1977; Alexander Wendt, *Social Theory of International Politics*, Cambridge: Cambridge University Press, 1999.

② Hendrik Spruyt, *The Sovereign State and Its Competitors: An Analysis of Systems Change*, Princeton: Princeton University Press, 1994.

③ Hendrik Spruyt, “Institutional Selection in International Relations: State Anarchy as Order,” *International Organization*, Vol. 48, No. 4, 1994, pp. 527-557.

④ Shiping Tang, *The Social Evolution of International Politics*, Oxford: Oxford University Press, 2013.

三、理论框架：变异、选择与趋同演化

由于社会演化理论包含的内容非常广泛,包括人为选择和自然选择、物质和观念力量的选择、个体和群体的选择、达尔文式和拉马克式的遗传等,为了简化讨论,本文主要讨论等级制崩溃后,变异产生的不同类型的行为体,以及这些行为体向领土主权国家趋同演化的过程,主要聚焦于物质力量对于行为体的选择。^① 在演化理论三个经典步骤之中,由于“遗传”机制涉及制度的稳定和延续等长时段的问题,需要单独撰文来进行讨论,这里不作进一步的分析。

趋同演化(convergent evolution)在生物学中指代不同物种在相同环境的约束下,逐渐演化出相同或相似的表现型,例如至少六种不同的以花蜜为食的鸟类都独立进化出长而细的喙。这种演化并不仅仅存在于宏观层面,并且在微观层面同样存在,例如以含有大量强心苷(cardiac glycoside)的蟾蜍为食的啮齿类动物、刺猬以及四种蛇类都在分子层面独立进化出了对强心苷的抵抗力。^② 基于趋同演化的概念,本文认为,在国际体系出现的初期,行为体会朝着有主权意识和具有较强进攻性的实体演化,同时对内则向稳定内部秩序与权力集中的方向演化。如图1所示,本文的核心机制分为变异和选择两个部分:等级制的崩溃→观念变异→国家建设和内部改革→扩张型资源汲取→获得战略优势。

(一) 国际政治中的变异机制

无论是生物演化还是社会演化,最初都需要一个外部冲击作为动力,例如生物演化中的外部环境变化和干预、代际更迭和基因的复制错误等。而在社会演化的过程中,产生新的想法相当于DNA损伤,观念杂糅就相当于遗传物质的交换,引进外来观念就相当于外来入侵。^③ 到了中观层面,对于

① 关于社会演化的整体讨论,参见 Shiping Tang, *The Social Evolution: Phenomenon and Paradigm*, New York: Routledge, 2020, pp. 54-65.

② Douglas J. Futuyma and Mark Kirkpatrick, *Evolution*, Sunderland: Sinauer Associates, 2017, pp. 47-49.

③ Shiping Tang, *The Social Evolution of International Politics*, pp. 22-23.

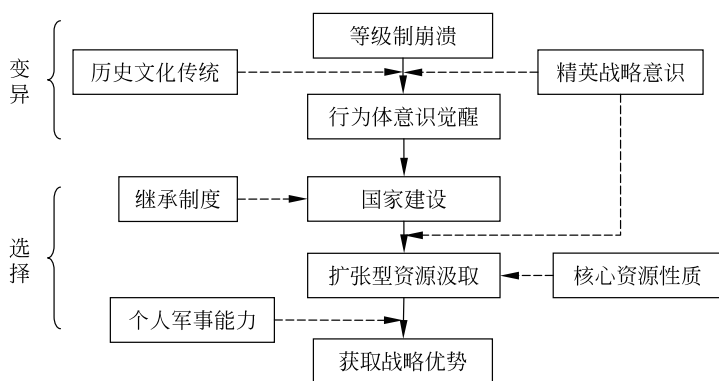


图1 变异与选择：行为体的演化机制

资料来源：笔者自制。

国际体系中的单元而言,变异的动力通常也同样来自观念的变化,从而导致其组织、制度以及行为的差异。^①

在本文的理论框架中,这种新观念的产生并非来自随机变化,而是源于外部环境的变化,即中央权威和等级制的崩溃。这种崩溃带来了制度与观念上的变异,使得原先等级制下的辖区成为无政府状态下的行为体,而无需对过去的上层机构负责。能够成功适应新环境的行为体需要意识到等级制的崩溃,即自身不再受制于原有体系层面的中央政府,并且处于危险的“霍布斯丛林”之中,必须遵循国际关系中的自助和主权原则。

(二) 国际政治中的选择机制

随着一部分单元行为体意识的觉醒,整个体系开始逐渐脱离等级制朝着无政府状态演化,这一过程伴随着激烈竞争。在此期间,地理、宗教、文化和制度等因素的差异造成了等级制崩溃初期的组织形式可能的多样化,而只有那些在特定时空中“更加适应”国际环境的行为体才能避免被类似于自然选择的机制淘汰,即“更适者生存”。具体而言,这一选择机制包括了如下过程。

具有主权意识后,行为体需要通过国家建设来适应日益激烈的无政府

^① Shiping Tang, *A General Theory of Institutional Change*, London: Routledge, 2011.

状态环境,主要包括三个层面。第一,需要在内部实行统一的管理和调度(尤其是避免权力的分裂),逐渐增强对于社会的贯穿能力,同时对外保持必要的排他性,以逐渐实现中央权威。^① 继承制度作为一个重要辅助机制会对其产生重要影响,在现代领土主权国家的制度完善之前,权力的代际传承时常会成为内部分裂的隐患。第二,提高对所辖民众的汲取能力,以维持强大的武装力量来应对长期或剧烈的军事冲突,其中最为明显的标志是税收的扩大和常备军的设立。^② 第三,实施良性的治理。那些采取掠夺性政策的行为体很难长期维持稳定可观的财政收入,因此长期选择的结果是“流寇”被淘汰而剩余的行为体则更接近于“坐寇”。^③

在此基础上,行为体通过更具进攻性的策略,不断获取外部资源成了扩张的动力,实现正向反馈。进行扩张型资源汲取有助于提高行为体在“霍布斯丛林”中胜出的概率,行为体需要调动全部资源用于对外战争,包括通过物质和地位激励来鼓励其民众参与对外军事征服。例如,古代中国的农战和欧洲部分地区的军事贵族制度,都是为了在国际竞争中谋求生存和壮大。而那些转型失败的行为体最终会退出国际竞争的舞台,使得剩余的行为体逐渐与高效率的行为体趋同。

此外,还有两个重要的辅助机制会对结果产生影响。其一是具体的军事外交能力。由于战争本身存在不确定性,那些原本在规模、资源或战略上处于劣势的行为体,也不乏通过高超的军事外交能力以弱胜强的案例。其二,核心资源的性质会影响到资源汲取能力,这主要受到生产方式的影响:在农业时代,国家要以人口和农业用地作为主要资源来吞并其他竞争者,并以此来实现正向循环;在大航海时代,美洲金银和殖民地可以让国家获得更多的财政收入,从而组建更为庞大的军队参与竞争和海外扩张来实现正反馈。

文章将用汉末和后罗马体系来检验上述变异和选择的演化机制。在进

① 参见迈克尔·曼所提出的“基础性权力”的概念,迈克尔·曼著、陈海宏等译:《社会权力的来源:阶级和民族国家的兴起(1769—1914)》(第二卷),上海人民出版社2015年版,第68—71页。

② 参见 John Brewer, *The Sinews of Power: War, Money, and the English State, 1688—1783*, London: Unwin Hyman, 1989.

③ 参见 Olson Mancur, “Dictatorship, Democracy, and Development,” *American Political Science Review*, Vol. 87, No. 3, 1993, pp. 567-576.

行具体的案例讨论之前,还有几点需要说明。

(1) 研究对象和方法。文章的研究对象是体系而非单一国家,因此在对特定体系的研究中主要进行多个相对简短的过程追踪。这是为了采用基于因果机制的案例选择方法,即在特定时空背景下,通过正面案例和“半负面案例”的对比逐一检验因果机制的各个阶段的真实存在性。^① 本文的目的是考察变异和选择机制在不同时空与系统中的表现,并非进行“关公战秦琼”式的跨时空比较。^② 事实上,诸如讨论古代中国为何统一而近代欧洲缘何分裂这种忽视时空情境的比较,在方法论上一直受到大量的诟病,因为在不同的时空情境中,相同机制完全可能会导致不同的结果,因此观察完全不同环境下的机制比简单比较结果更有意义。^③

(2) 时空与案例选择。从时空上来看,文章选择汉末到三国的古代中国体系(192—220年)和后罗马体系(1517—1648年)的原因在于,相较于其他体系(例如战国时期的中国),这两个体系中的行为体具备更强的多样性。因为只有在行为体更为多样化的国际体系中,才能观察到主权国家与其他行为体之间的竞争,从而理解体系演化的逻辑。同时,案例叙述需要采取“时间截断”以避免无限前溯或后溯。^④ 文章采取上述时间点进行截断的依据是,三国鼎立和威斯特伐利亚体系的确立使得领土主权国家已经成为最

① 具体的操作流程和方法论依据详见叶成城、唐世平:《基于因果机制的案例选择》,载《世界经济与政治》,2019年第10期,第22—47页。

② 例如,演化生物学家发现,强风的海岛上,存活下的昆虫通常翅膀特别强壮或退化,同时发现近代欧洲某悬崖上存活的飞蛾颜色与悬崖颜色接近,这并非在比较不同时空的飞蛾和昆虫,而是试图表明“变异—选择—遗传”机制在不同时空都是真实存在且有效的。参见叶成城、黄振乾、唐世平:《社会科学中的时空和案例选择》,载《经济社会体制比较》,2018年第3期,第145—155页。

③ Tulia Falleti and Julia Lynch, “Context and Causal Mechanisms in Political Analysis,” *Comparative Political Studies*, Vol. 42, No. 9, 2009, pp. 1143-1166.

④ 因为理论仅仅展示行为体在特定时空会占据优势,但其在更长周期的灭亡或者衰落并不能作为证伪理论的依据,如西欧强国在当下显然都不复过去的荣光,而中国古代王朝最终都灭亡了。关于案例叙述的无限回溯(infinite regress)问题的方法讨论亦参见叶成城、郝诗楠:《政治学研究中的时间性:因果机制与事件的时间状态类型》,载《复旦政治学评论》,2019年第2期,第205—236页;Dan Slater and Erica Simmons, “Informative Regress: Critical Antecedents in Comparative Politics,” *Comparative Political Studies*, Vol. 43, No. 7, 2010, pp. 889-891.

主要的行为体,并且体系内部的运行机制也发生了变化,即基本实现了攻防转换,即从进攻性占优转向了防御性占优的逻辑。因为,在攻防转换之后,均势和代际传承会逐渐改变制度安排和对外战略,例如吴蜀继承者的不思进取可能会导致行为体再度“退化”,从而导致实力差距增加而打破均势,最终仍会被其他行为体消灭。

(3) 因果机制的观察与案例选择问题。观察特定的演化机制往往需要能够相对不受干扰展现演化过程的系统,例如生物学家会去原始森林而不是动物园寻找演化的线索。与之类似,观察国际社会趋同演化的前提是行为体的多样性和系统的封闭性。选择后罗马时期相对容易理解,因为三十年战争之后威斯特伐利亚体系就逐渐失去了多样性。而中国处于分裂时期较多,包括东汉末期、南北朝、隋末、五代十国、元朝末期和明朝末期等,需要根据上述原则来选择合适的系统进行研究。首先,根据多样化的原则可以排除数量较少的分裂时期,例如南北朝、元末和明末的中国,实际行为体的数量较少,很难观察到选择和趋同机制。其次,需要一个相对封闭的系统,因为演化需要一个较少受到外部干预的过程,古代中国的重要威胁来自北方少数民族,需要排除那些面临统一的草原帝国威胁的分裂时期,例如五代十国时期(当然也需要排除鸦片战争后的历史)。因为强大的草原帝国会扭曲行为体的演化路径,使其倾向于寻求草原帝国的帮助而非通过国家建设来获取优势,较为典型的案例是五代十国时期的石敬瑭。再次,隋末割据时期的时间过短,从瓦岗寨起义到唐朝建立(611—623年)仅仅十余年时间,并且许多割据势力也受到北方突厥势力的影响。因此选用时间较长、较少受到少数民族影响而具备行为体多样性的汉末国际体系作为案例,可以更有效地观察到演化机制。

(4) 领土主权国家的含义。文章将国家的组织结构形态作为主要的因变量进行分析,讨论多数胜出的行为体如何向类似于国家这一形态进行演进,因此需要对领土主权国家的定义进行说明。领土主权国家以及与其类似的行为体指代两个方面。行为体对内拥有排他性权力来实施相对稳定的治理和政治整合,这一过程也时常伴随着政治认同(例如精英对行为体的忠诚度)。^① 在

^① 上述定义也参见让·博丹著,李卫海、钱俊文译:《主权论》,北京大学出版社2008年版,第107—108页;安德烈亚斯·威默著、叶江译:《国家建构:聚合与崩溃》,格致出版社2019年版,第5—6章。

对外层面,行为体具有明确的领土边界,独立于其他权威之外,能够与其他行为体建立外交关系和订立条约(尤其是盟约)。^①

(5) 趋同演化的相同机制与不同表现类型。在生态环境中,不同类型的生态系统的趋同方式会存在差异,同样以刮强风的海岛为例,可以说明这两种不同类型的趋同演化:如果海岛上几乎没有生存资源,那么几乎所有生物都会朝着翅膀特别发达的方向进化,因为不具备这个特征的生物会被自然选择淘汰;如果海岛上具有一定的生存资源,那么除了朝翅膀特别发达的方向进化之外,还会出现翅膀退化的物种。两者都可以被视作趋同演化,后者还存在差异是因为生态位(ecological niche),即它在所处系统中的时空位置和功能习性发生了变化。与之类似,文章所讨论的两个不同国际体系中,趋同的是那些幸存下来的“地缘政治棋手”,尽管机制相同,但是情境差异导致了趋同方式和结果的不同:在汉末的国际体系中,失败者几乎都面临被吞并的命运;而在后罗马时代的国际体系中,由于存在更多缓冲余地(例如地理屏障和文化差异),失败者并不一定会被吞并,而可能仅仅是退出大国竞争的舞台,成为大国的附属势力范围或者雇佣兵的供给地。

四、从董卓之乱到三足鼎立:乱世认知、农战与国家构建

东汉王朝在经历了黄巾起义与董卓之乱后,基本上已是名存实亡。公元192年,王允诛杀董卓可以被视为汉臣挽救东汉的尝试,但随后董卓旧部李傕、郭汜等人攻陷长安,抹杀了最后的希望。此后,东汉末年中国的等级制彻底崩溃,陷入了群雄逐鹿的无政府状态,汉献帝刘协也沦为诸侯“挟天子以令诸侯”的工具而不再具有实质性的中央权威。

在这种无政府状态下,过去依附于中央的地方豪强或刺史开始独立行动,并且逐渐演化为地方军阀,包括曹操、孙策、刘备、袁绍、刘表、刘焉、公孙瓒、吕布、袁术、韩遂、王朗、严白虎、张鲁、张燕、韩馥等。汉末体系如图1所述,能够在上述体系中胜出的行为体需要意识到汉室气数已尽,要做乱世枭

^① 上述定义参见劳斯派特修订,王铁崖、陈体强译:《奥本海国际法》(上卷 第一分册),商务印书馆1989年版,第97页。

雄而非治世能臣才能生存乃至成就霸业。汉末体系是一种典型的农业生产方式,古代中国思想家很早就阐明了这一体系下的强盛之道,如管仲和商鞅都提到了农战的思想,即行为体需要不断获取人口和土地来实现正向反馈和规模效应,反之就容易衰亡。因此,行为体一方面要提高内部治理效率,进行财政军事化管理;另一方面要通过农战不断在对外扩张中积累优势,以此谋求生存与壮大,在乱局中取得胜利。如表 2 所示,根据上述机制,汉末的行为体可以分为如下几种类型。

表 2 东汉末期的行为体类型与演化机制

名称/机制	行为体 意识觉醒	国家 建设	扩张型 资源汲取	战略 优势	类型
韩馥、王朗、刘繇	×	×	×	×	地方豪强
韩遂、马超	√	×	×	×	群雄
袁术、公孙瓒、吕布	√	×	×	×	
张鲁、张燕、张绣	√	×	×	×	
刘焉父子、刘表	√	√	×	×	割据诸侯
袁绍	√	√	√	×	准领土主权国家
曹操、孙策、刘备	√	√	√	√	领土主权国家

资料来源:笔者自制。

(一) 地方豪强

这类行为体并不愿意参与体系内的残酷竞争,通常是较为软弱的地方文官,典型的代表是韩馥。韩馥曾为东汉的御史中丞,被董卓推荐为冀州牧,此后参与了讨伐董卓的战争,成为河朔一带财力最雄厚的割据势力。袁绍假借冀州的外部威胁,一方面劝说公孙瓒一同攻击冀州,另一方面又让荀谌等人劝说告知韩馥,与其面临两强的威胁,不如将整个冀州让给袁绍以保平安。这一建议遭到韩馥部下耿武、沮授等人的反对,他们认为冀州仍然拥有大量军队,谷物钱粮可以支撑十年,而袁绍的部队“孤客穷军,仰我鼻息,譬如婴儿在股掌之上”,需要依靠冀州的补给而存活,只需要切断其供应就

会使其迅速崩溃,在占据战略优势时不战而降显然是不明智的。^①但是,韩馥“素性恒怯”,认为自己的才能不足,且是袁氏故吏,就将位置拱手让给袁绍,最终在恐惧之中自杀身亡,成为汉末早期的反面案例。^②类似的诸如王朗、刘繇等地方官吏,在中央政府崩溃后无法意识到时代变化,仍然以太平时期的方式来治理地方。《后出师表》中认为,王朗、刘繇虽然占据州郡,却“论安言计,动引圣人,群疑满腹,众难塞胸”,尽管在早期具有一定实力,但是由于缺乏战略竞争意识,“今岁不战,明年不征,使孙策坐大,遂并江东”。^③

(二) 群雄

本文将这类行为体统称为“群雄”,它们有一定割据实力,对于乱世具有一定的认知,愿意参与竞争,但是缺乏有效的“国家”建设意识或能力,因此在乱局中的生存能力并不强,大致上可以分为三种类型。

第一类是边军和游牧的混合体,代表人物是韩遂和马超。这类组织是在汉朝同游牧民族的长期斗争中形成的。汉朝的边境部队一定程度上会养成若干游牧生活的特征,像草原首领那样去指挥,并且根据形势与汉王朝或草原一方联合。^④汉末中央政府崩溃时,草原地区没有出现统一的帝国,因此边军将领更好的选择是与游牧首领联合,借助于骑兵的优势逐鹿中原,例如马超就有一半羌人的血统。韩遂最初与边章一同被羌人北宫伯玉和李文侯挟持反叛汉朝,后来杀死他们成为西凉一带的军阀。西凉军队具有明显的游牧特征,时常劫掠长安一带获取收入;在政治上则缺乏统一的中央权威,“关中将帅以十数,莫能相一”。^⑤虽然韩遂有逐鹿中原的野心,多次尝试攻击长安等地,但因为争权时常杀害部曲首领而逐渐失去人心,甚至无法完

① 范晔:《后汉书》,中华书局2007年版,第695—696页。

② 陈寿撰、裴松之注:《三国志》,中华书局2011年版,第159页。

③ 本文仅引用《后出师表》对此事的评价,关于是否为伪作等问题参见刁蕾著、柯美成汇校:《汉晋春秋》,人民出版社2015年版,第181—187页。

④ 拉铁摩尔著、唐晓峰译:《中国的亚洲内陆边疆》,江苏人民出版社2008年版,第342页。

⑤ 陈寿:《三国志》,第260页。

全控制最初被他一同挟持的马腾父子,最终与马超反目导致其失败。^①

第二类是掠夺型组织,包括如袁术、公孙瓒、吕布等。他们具有一定的行为体认知,但是由于热衷于享乐和劫掠,导致其组织无法具有可持续性。例如,袁术天性骄横,相信自己的名字符合“代汉者当涂高”的预言,具有取代汉朝的能力。^②袁术最初占据了富庶的淮南一带,却征敛无度,使得百姓苦不堪言。袁术在称帝之后变本加厉,“淫侈滋甚,媵御数百,无不兼罗纨,厌粱肉”,从不体恤百姓与士兵,最终很快将其积累的财富挥霍一空,士兵也随之逃散,袁术的势力在诸侯的围攻中迅速灭亡。^③公孙瓒在经历了同边境游牧民族的战斗和平定黄巾起义之后,曾一度乐观地认为“天下指麾可定”。^④公孙瓒最初占据幽州和代燕之地,拥有精锐的“白马义从”,但“不恤百姓,记过忘善,睚眦必报,州里善士名在其右者,必以法害之”,从而使得士族和民众都怨恨他。^⑤公孙瓒在易京筑起高台,囤积三百万斛粮食,深居简出,疏远部将,很快被袁绍吞并。同样的,吕布“将士多暴横”,在统治区域同样缺乏治理能力,最后被曹操击败。^⑥

第三类是非掠夺型地方组织,类似于“坐寇”,例如张鲁、张燕、张绣等。他们相比起流寇而言更具建设性。他们并非过去的地方行政长官,更加接近于盗贼或起义军,也因此对于乱世有更加直观的体会。张鲁政权是较为罕见的道教组织,他是五斗米教创立者张陵之孙,以宗教形式聚集民众,通过杀死刘焉手下的官员独自占据汉中,其组织带有浓厚的原始宗教性质,但缺乏严密的法度。张鲁自称“师君”,各部曲头领则称为“大祭酒”,通过各祭酒来治理汉中、巴郡一带,对于犯错者也是先通过忏悔和谅解的形式予以处置,若犯三次再施加刑罚,同时设置“义舍”为过路者免费提供食宿,受到民众爱戴。^⑦张鲁曾经试图自封“汉宁王”,但是在部下劝说之下意识到自身力

① 范曄:《后汉书》,第678—686页。

② 陈寿:《三国志》,第173—175页。

③ 范曄:《后汉书》,第713—714页。

④ 同上书,第691页。

⑤ 同上书,第691—692页。

⑥ 同上书,第714—717页。

⑦ 陈寿:《三国志》,第219—221页。

量不足,放弃了称王的念头,最终在曹操出征汉中时选择投降。类似的张燕、张绣最终也选择依附曹操,加入更强大的行为体,陈寿认为他们相比起流寇都得到了更好的结局。^①

这三类组织的共同之处在于都有一定的行为体意识觉醒了,同时却又在国家建设方面缺乏建树,因此仅仅算是乱世中的群雄。其中半游牧性质的组织无法做到对内善治和财政军事化管理,对内的权力也不统一,属于最为松散的组织。而那些掠夺型组织的权力相对统一,但是由于缺乏善治,难以长期维持其军事力量。相比之下“坐寇”型组织能够实施非掠夺型的政策,但是也没有实施财政军事化管理,从而使其军事力量不足以参与国际竞争。

(三) 割据诸侯

诸侯同群雄相比,具有更好的国家建设能力,其领导者是比普通草莽或武将更具眼界和治理能力的汉朝重臣。但是割据诸侯缺乏长远的战略眼光和进取心,没有足够的扩张动力,因而长期仍然会在战略上处于劣势,代表性的人物为刘焉和刘表。

益州牧刘焉是汉朝鲁恭王后裔,他在目睹东汉末年乱象后,曾经向汉朝提议用那些享有清名的重臣作为州牧来削弱刺史权力。在发觉洛阳即将发生动乱后,他听闻益州有“天子之气”,于是向汉朝谋得益州牧的职务。刘焉到达益州之后做了如下几件事情,显示出他在乱世中的敏锐嗅觉。首先是统一内部权力。他以赋税过重为名,将益州刺史郗俭治罪,消除了潜在的竞争对手,并以各种理由除掉州中豪强王咸、李权、任岐等人。^② 其次,稳定益州内部秩序并实施善治,平定了益州内部的黄巾军起义,招降和安抚离散叛乱的人,实行宽厚仁惠的政令来笼络人心。再次,扩充军队,刘焉收编了南阳、三辅数万流民,称为“东州兵”,即便这一部队时常因为劫掠行为引起民众不满也在所不惜。^③ 最后,刘焉构建起独立王国,指使张鲁杀害汉朝

① 陈寿:《三国志》,第222页。

② 同上书,第721—722页。

③ 范曄:《后汉书》,第710—711页。

使者,然后以张鲁的五斗米教作叛乱阻隔交通为由,中断与中央朝廷的联络,甚至开始使用皇帝的物品、服饰和车马。^①

在刘焉死后,由于他的长子和次子都死于长安的乱局,第三子刘瑁并无实权,其幼子刘璋在部下的拥簇下,顺利继承了益州牧的职务。刘璋生性暗懦,没有进取中原的野心,统治相对偏安的益州近十年,没有尝试农战这样的进攻性现实主义的战略,反而选择休养生息,甚至畏惧实力远不如他的张鲁。因此诸葛亮在《隆中对》中认为他“民殷国富而不知存恤,智能之士思得明君”。^② 刘璋不奉行农战的后果是张鲁和曹操带来的外部风险不断增加,因此听取张松和法正的建议,引入刘备来抵御外部风险。这一举措显然违背了权力集中的国家建设原则,主簿黄权认为,刘璋无法待刘备的军队如部下,而将其奉为客军时,就面临“一国不容二君”的风险。^③ 刘璋不听劝告,很快被刘备取代,其战略失误用巴郡太守严颜的话来总结就是“独坐穷山、放虎自卫”。^④

荆州刺史刘表同样是汉朝派往地方的官员。刘表最初是只身进入宜城的,但通过联合当地豪强蒯越、蔡瑁等人,诱杀了江南的宗贼首领,收编其部众,逐渐平定荆襄一带。此后刘表向南收复长沙、零陵、桂阳,向北占据汉川,成为“拥土数千里,带甲十余万”的军阀。^⑤ 但是刘表同样采取防御型战略,对内“起立学校,博求儒术,爱民养士,从容自保”,对外则是保持中立,不参与讨伐董卓的会盟,在官渡之战中表面答应袁绍提供援助,实则按兵不动。^⑥ 曹操在柳城一带与乌丸作战时,刘备曾劝说刘表发动偷袭,但该建议也未被采纳,刘表事后深感后悔。^⑦ 而在曹操统一北方之后,刘表集团的外部危机很快出现,而且在立嗣问题上违背了权力集中的国家建设原则,当地豪强支持幼子刘琮,而刘备等人支持长子刘琦,进一步引发了内部分裂。作为继任者的刘琮如果依靠掌握部分军队的刘备和其兄刘琦来抵御曹操,就

① 常璩撰、刘琳校注:《华阳国志》,巴蜀书社1984年版,第487—489页。

② 陈寿:《三国志》,第760页。

③ 同上书,第869页。

④ 常璩撰、刘琳校注:《华阳国志》,第494—495页。

⑤ 陈寿:《三国志》,第175—176页。

⑥ 范曄:《后汉书》,第708页。

⑦ 习凿齿著,柯美成校:《汉晋春秋》,第78页。

可能被刘琦取代,因此选择投降曹操反而可以获得更多利益。

刘焉和刘表集团最初的成功是由于具备较强的行为体意识,认识到乱世来临,同时依靠其行政经验稳定当地局势,开始国家建设,从而成为割据一方的诸侯。但是其劣势则在于缺乏进行对外扩张的决心,从而在北方群雄互相吞并直至统一后,在外部压力骤增的同时犯了国家建设的致命错误,从而导致了失败。

(四) 准领土主权国家

代表人物是袁绍,属于典型的“半负面案例”。袁绍最初依靠有效的国家建设和较强的进攻性动员在乱局中占据优势,但是由于战略和战术失误被曹操重创,最后因为继承人问题导致权力分裂而以失败告终。

袁绍家世显赫,四世三公,门生故吏遍布天下,是当时讨伐董卓联军的盟主。袁绍一开始便认识到东汉的乱象,甚至是最初乱局的制造者之一,一直有着图谋天下的野心。一开始袁绍轻视被董卓所拥立的汉献帝,试图扶植幽州牧刘虞登基,但被刘虞拒绝。袁绍的主簿耿苞认为“赤德衰尽,袁为黄胤,宜顺天意”,劝说袁绍称帝,袁绍一度心动,但遭到众人强烈反对后只能将耿苞作为替罪羊了事。^①

袁绍在统一黄河以北的过程中,总体具备了早期国家建设的要素。第一,袁绍依靠其人脉和声望实现了权力的集中,在河朔几乎无人可以挑战其权威。第二,袁绍对于民众的政策较为宽厚,深受百姓爱戴,如郭嘉认为“袁绍有恩于民夷”,在其死后民众无不伤心。^② 第三,袁绍推行了财政军事化的管理,大量囤积钱粮来占领许昌和打击其他军阀。袁绍主要依靠士族力量,打击地方并非出身名门的中小地主来补充财政,这反而使其赋税来源相对更广,这是因为名门的门槛较高,而在地方上仍然是普通门第的贵族占据多数土地。公孙瓒在讨袁的檄文中提到了袁绍“广自封殖,乃多以资粮专为不急,割剥富室,收考责钱”,处死了上谷太守高焉等没有及时缴纳钱粮的贵

^① 陈寿:《三国志》,第163页。

^② 同上书,第362页。

族。^①在袁绍用计谋骗取韩馥的冀州后,谋士沮授给出的战略建议是攻占黄巾军的青州,消灭黑山的张燕部队,往北吞并公孙瓒并震慑北方的游牧民族,最后图谋长安和洛阳,袁绍深以为然,认为“此吾心也”。^②较为完善的国家建设使袁绍集团拥有的士兵数量、装备和钱粮都远远多于北方其他行为体,因此袁绍很快消灭公孙瓒和张燕等人,占据冀州、幽州、并州、青州等大部分河朔区域,拥有近十万人的军队,成为早期最具实力的军阀。

袁绍的失败源于前文所述的两个辅助机制。第一个机制是个人军事和战略能力对于竞争的影响。谋士田丰意识到尽管袁绍军在数量上具有优势,但袁绍的军事能力不如曹操。因此他提出对内要加强建设,做到“外结英雄,内修农战”;对外则建议利用自身战略优势,利用精锐部队各处袭扰消耗曹操的力量,“使敌疲于奔命,人不得安业”。^③但是袁绍拒绝了依靠庙胜之策、用战略优势来获胜的方案,反而冒险发动官渡战役。袁绍的失败也存在战场上的偶然性因素,例如许攸因家人被捕叛变,将袁绍在乌巢的粮仓位置和兵马部署告诉曹操,最终曹操烧毁了袁绍军的粮草,实现了以少胜多。^④进一步导致袁绍集团彻底崩溃的则是第二个机制,即继承人制度对于国家建设的威胁。由于袁绍早期对于局势过于自负,没有培养明确的继任者,反而让三个儿子和外甥各自统领一州,想以此考察他们的能力。官渡和创亭的军事失利可能并不会立刻导致其完全覆灭,但是在袁绍死后,河朔就立刻陷入分裂,继承人之争让袁氏集团分为两派,内斗不止,很快就被曹操消灭。

(五) 领土主权国家

领土主权国家比起前文所述的割据诸侯更加具有扩张意图。尽管扩张并非任何时候都是占优策略,但是如果缺乏进攻性的战略规划,就很难通过吞并邻近的行为体壮大自身实力。东汉崩溃后经历了较长时间的混战,最终胜出的行为体是曹操、孙策和刘备,即后来三国时期的魏吴蜀,它们是上

① 范曄:《后汉书》,第689—690页。

② 陈寿:《三国志》,第160页。

③ 范曄:《后汉书》,第700页。

④ 陈寿:《三国志》,第268—269页。

述机制中的“路径案例”,即作为正面案例展示了相似的因果路径。

曹操作为魏国的创始者,显然是最成功的案例。曹操并不是汉朝的高级官员,也没有显赫世家,但是年少就有权术,野心勃勃。在听到名士许邵评价其为“治世之能臣,乱世之奸雄”,曹操“大喜而去”。^①在董卓专政后,曹操率先回到家乡陈留争取当地豪族的资助,组建了近5000人的军队讨伐董卓。征讨董卓的战争很快陷入僵局,董卓焚毁洛阳向长安撤退,曹操出兵追击董卓却在荥阳遭遇惨败。曹操看到各诸侯裹足不前,目光短浅,认为他们“失天下望,窃为诸君耻之”,就与夏侯惇等人带领自己的部队去扬州募兵,将部队集结到河内一带。^②

讨伐董卓失败后,曹操基本放弃了匡扶汉室的想法,开始着手构建自己的势力。曹操最初的发展方向是黄河以南的东郡和兖州,那里既可以获得盟友袁绍的支持,又能够避免与其产生冲突。公元191年,黑山军进攻东郡,东郡太守王肱无法抵抗,曹操趁机带兵支援东郡,在濮阳击败黑山军,并借助袁绍的关系成为东郡太守。此后,青州的黄巾军进攻兖州,兖州刺史刘岱战死,曹操在众人推举下担任兖州牧,战胜了黄巾军,迫使其投降,组建了著名的“青州兵”,并赶走了朝廷派来上任的新刺史金尚,自此在兖州站稳脚跟。^③

曹操的国家建设并非一帆风顺,而是经历了多次试错。第一,曹操在加强在其领地的强制性权力的过程中,一度与兖州尤其是陈留的士族发生冲突。曹操杀死了讥讽他的名士边让,引发兖州士族不满,最初坚定支持他的陈宫与张邈趁其征讨徐州时叛变,迎接吕布进入兖州,险些导致其覆灭。^④击退吕布后,曹操南下攻占了黄巾军占领的豫州地区。由于兖州叛乱时,“陈宫叛迎吕布而百城皆应”^⑤,而徐州则由于杀戮过重而离心离德,曹操开始吸取教训,在荀彧的推荐下任用了豫州尤其是颍川一带的士人如荀攸、钟繇等数十人,构成了此后曹魏的主要政治班底。第二,在占领汝南之后,曹操反思了过去屠城和掠夺的作风,在豫州一带实施善治,采纳了枣祗、韩浩

① 司马光编著:《资治通鉴》,中华书局2007年版,第678页。

② 陈寿:《三国志》,第6页。

③ 司马光:《资治通鉴》,第704—706页。

④ 同上书,第713页。

⑤ 陈寿:《三国志》,第356页。

等人的建议开始大规模屯田。在军队的保护之下,这一措施进行得非常顺利,“乃募民屯田许下,得谷百万斛”。此后,他将屯田制度推广到各州郡,并设置田官,其军粮逐渐变得充足。^① 因帮助当地百姓摆脱颠沛流离的状态,曹操也获得了当地民众和士族的拥戴。第三,曹操通过屯田制度来维持军事财政。曹操由于早期的财力不足,在战争和灾年期间效仿过去汉朝边境军队屯田的做法。例如,在征讨占据徐州的吕布时出现大规模的旱灾和蝗灾,夏侯惇便截断了太寿水修建蓄水湖,并亲自搬运泥土,率领士兵一起种植水稻,也给百姓带去了实惠。^② 而在人才任用上,曹操颁布“举贤勿拘品行令”,认为那些“不仁不孝而有治国用兵之术”的人,都要举荐,不能够遗漏,以此来提高军事效率。^③ 曹操通过一系列改革稳定了内部环境,解除了军队缺粮的困境,为此后的兼并战争奠定了基础。

依靠充足的粮草供应,曹操制定了对外征伐的大战略,首先是挟天子以令诸侯。曹操让部下写信诱骗护送汉献帝的杨奉等将领,告诉他们提供粮食进行合作,“将军当为内主,吾为外援。今吾有粮,将军有兵,有无相通,足以相济”。此举成功麻痹杨奉等人,最终迎接献帝到许昌。^④ 在此之后,曹操立刻将献帝软禁,攫取了司隶校尉,拥有审判和逮捕中央与地方官员的权力,并获得献帝的节钺,可以先斩后奏,同时让荀彧、荀攸、钟繇等亲信进入总理国家政务的中枢机构。^⑤ 在此基础之上,曹操的对外战略变得更加灵活,可以利用汉朝仅剩的权威让周边军阀互相攻伐,加快吞并周边军阀的速度。曹操在公元197—199年,分别消灭了徐州的吕布、淮北的袁术和宛城的张绣,准备同刚刚统一河朔地区的袁绍势力交战。

在继承人问题与军事能力这两个机制上,曹操展现了非凡的个人才能。首先,从战略上曹操是非常成功的,在消灭周边军阀之前的很大部分时间内都与袁绍保持准盟友的关系,并且料定南方的刘表不会发动攻击;在战术上则依靠灵活的部署,在白马和延津仅仅稍作阻击,击杀河北名将颜良和文

① 陈寿:《三国志》,第11页。

② 同上书,第224页。

③ 曹操:《曹操集》,中华书局2018年版,第53页。

④ 陈寿:《三国志》,第365页。

⑤ 宋杰:《三国兵争要地与攻守战略研究》,中华书局2019年版,第109—112页。

丑,然后选择在地理上适合防御并有利于后勤补给的官渡与袁绍军队决战。^①曹操通过火烧乌巢击败袁绍,最终统一北方,建立曹魏政权。此后,曹操在继承人问题上吸取前人失败的教训,在请教贾诩这个问题时,贾诩告诫他不要重蹈袁绍和刘表的覆辙,于是就立最年长的曹丕为继承人,避免了继承人问题带来的风险。^②

而蜀汉和孙吴的发展路径也是类似的。孙策最初依附在袁术帐下效力,但是并不甘于人下,在获得上千士兵和几十匹战马的支持后,开始带领部队进入江东作战。孙策性格阔达,知人善任,任用了周瑜、张昭、吕范这些当地世族来管理军事和政务,为孙吴势力奠定了制度基础。^③孙策的军队军纪严明,对于民众秋毫无犯,是否加入他的部队都凭自愿,深受江东的士族与民众拥戴,孙策的军队很快从几千人增加到两万人。^④这一规模已经足够让他在没有大军阀的江东地区所向披靡,击败当地的豪强刘繇等人。在江东壮大之后,孙策借助各路诸侯讨伐伪帝袁术的时机自立。孙策采取进攻性现实主义战略,曹操曾经一度用联姻等方式拉拢孙策,但是在官渡之战前夕,孙策仍然暗中策划偷袭许昌,迎接献帝,但在发兵之前遇刺身亡。^⑤在继承人问题上,孙策临终时为避免继任者年幼带来的政治风险,选择兄终弟及的方式来维持江东稳定。

刘备从小就有远大的志向,想要乘坐“羽葆盖车”(即天子之车)^⑥,从他日后用“封禅”来给两个儿子命名也可以看出其野心。刘备尽管早期地位低微,但是从未放弃参与群雄逐鹿,相继依附于公孙瓒、陶谦、吕布、曹操、袁绍和刘表等势力。然而由于早期缺乏明确的战略方针,刘备在中原地带屡战屡败,直到遇到诸葛亮之后,才由其制定了“若跨有荆、益,保其岩阻,西和诸戎,南抚夷越,外结好孙权,内修政理”的《隆中对》战略。^⑦以仁义闻名使得

① 宋杰:《三国兵争要地与攻守战略研究》,第115—120页。

② 陈寿:《三国志》,第275页。

③ 同上书,第918—920页。

④ 司马光:《资治通鉴》,第715—716页。

⑤ 陈寿:《三国志》,第924页。

⑥ 同上书,第727页。

⑦ 同上书,第760页。

刘备在荆州获得民众和士族的支持,在赤壁之战后,刘备趁机占领荆州,而诸葛亮治理国家的能力则为刘备在占领荆州之后的扩张提供了有效的后勤保障。最终刘备依靠法正等人的谋略和军事才能先后夺取了益州和汉中,建立了蜀汉政权。同样,在继承人问题上,诸葛亮认为刘备义子刘封勇猛,在刘备死后难以驾驭,因此说服刘备杀掉刘封以消除隐患。^①

(六) 小结

在从汉末到三国的中国体系中,多数行为体最终都以失败而告终,而真正成功的仅有魏蜀吴。可以看到,魏蜀吴三国最初在国家构建的过程中,其成功的逻辑是相似的,即在从变异到选择这一机制的不同阶段都采取了正确的策略,而失败者则往往是因为各个阶段的失误受到了国际体系的惩罚,而最终退出了历史舞台。例如,韩馥等人缺乏对乱世的认知;韩遂、袁术、张鲁、公孙瓒等人则没有进行有效的国家构建;刘璋和刘表不愿意实施以农战为基础的进攻性现实主义战略来获得更多资源,从而只能坐以待毙;而最接近于成功的袁绍则缺乏明智的战术,并且在个人能力上也有不济。此外,继承人问题作为重要的辅助机制,也是干扰国家建设尤其是导致权力分裂的重要原因。因此,各行为体看似结局不同,但从变异到选择的演化机制却是一样的,并且最终的胜出者魏蜀吴的整体国家建设都出现了趋同演化:对内分别建立相应的国家并开始称帝,正式从东汉进入了三国时代;对外也出现了明确的外交关系,例如蜀吴和魏吴之间使臣的互访,而蜀吴之间的同盟关系与17世纪以来近代欧洲的同盟非常相似,并且对于许多要地的争夺也使其更加接近于寸土必争的领土主权国家。

五、从中世纪到威斯特伐利亚： 新教改革、大西洋贸易与主权国家的兴起

在罗马帝国崩溃之后,欧洲事实上已经没有了像中世纪时期那样绝对的等级制权威,但在很长一段时间内,欧洲仍然可以在基督教的信仰共同体内部

^① 陈寿:《三国志》,第827页。

促进并实现和平。然而,1517年马丁·路德的宗教改革开始后,教义冲突取代了原本的共同信仰,当初化解矛盾的工具如今成为不和谐的来源,新生生的信仰将欧洲划出了犬牙交错的世界。^① 中世纪基督教世界一直存在世界性帝国的想象,而神圣罗马帝国则是中世纪最后的遗产。尽管神圣罗马帝国皇帝在诏书中仍然被称为世界的元首,但到16世纪它已经没有过多实际权力,伏尔泰曾对此给出著名的讽刺:“它既不神圣,也不是罗马的,更不是什么帝国。”^②

大一统观念逐渐消退后,不列颠、伊比利亚半岛、法兰西、德意志、意大利、尼德兰以及东欧和南欧等地区诸国开始出现激烈竞争。欧洲大陆参与激烈竞争的统治实体是多样化的,包括各种主权国家、帝国、内陆君主国、城邦和城市联盟等,各种各样的行为体都需要在一个全新的“霍布斯丛林”中探索富强之道。同样,在欧洲系统中,只有那些行为体意识较快觉醒的国家,通过对内的官僚制度建设和财政军事化,建立一个可持续的对外扩张来不断汲取资源以形成正向反馈,才能在国际竞争中获得战略优势。与农业时代不同的是,在地理大发现之后的欧洲,如果要形成正向反馈以获得战略竞争优势,获取海外殖民地和参与大西洋贸易是必不可少的。^③ 因此,趋同演化的结果是海权型领土主权国家获得优势。如表3所示,根据上述机制,后罗马时代欧洲的行为体可以分为如下几种类型。

表3 后罗马时代欧洲的行为体类型与演化机制

名称/机制	行为体 意识觉醒	国家 建设	扩张型 资源汲取	战略 优势	类型
汉萨同盟、萨克森同盟	×	×	×	×	城市联盟
瑞士	×	×	×	×	邦联
威尼斯、佛罗伦萨、热那亚、 米兰等	√	×	×	×	城市国家

① 马克·格林格拉斯著、李书瑞译:《基督教欧洲的剧变:1517—1648》,中信出版社2018年版,第28—30页。

② 伏尔泰著、梁守锵等译:《风俗论》(中册),商务印书馆2016年版,第150页。

③ 关于大西洋贸易的重要性参见黄振乾、唐世平:《现代化的“入场券”——现代欧洲国家崛起的定性比较分析》,载《政治学研究》2018年第6期,第26—41页。

续表

名称/机制	行为体 意识觉醒	国家 建设	扩张型 资源汲取	战略 优势	类型
瑞典、普鲁士等	√	√	×	×	内陆君主国
哈布斯堡帝国	√	√	√	×	王朝帝国
英国、法国、荷兰	√	√	√	√	海权型主权国家

资料来源：笔者自制。

(一) 松散的联盟

在 16 世纪以来的行为体中,存在一些介于国家联盟与主权国家之间的形态,它是一种松散的城市联盟,例如汉萨同盟、莱茵河联盟和萨克森同盟。这些城市联盟主要集中在德意志地区,旧瑞士邦联也接近于这种形态。

以汉萨同盟为例,这类行为体由于在组织层面缺乏必要的行为体意识,无法适应当时的国际环境。汉萨同盟最初是由德国北部进行远程贸易的商人所组成的经济共同体,其目的是维护在国外市场上的贸易特权,自 1356 年后城镇大会成为其主要机构,开始形成定期举行会议的城镇共同体。^① 汉萨同盟主导了卑尔根和伦敦之间的贸易,到 1450 年联盟已超过 200 个城镇,并且一度拥有自己的舰队和陆军来参与国际竞争。

汉萨同盟的弱点在 16 世纪之后已经非常明显,即缺乏一个强有力的中央机构进行协调;在组织层面,同盟内部缺乏等级制安排,从法律、货币到度量衡等都没有保持一致;在外交层面,联盟并不遵循主权原则,虽然由联盟作为一个整体进行对外谈判和签订条约,但各城镇可以选择是否批准条约。^② 到 16 世纪下半叶,汉萨同盟成员之间的团结意识不断减弱,各城镇都在逃避财政责任,甚至不愿派代表参加城镇大会,而诸如汉堡等城镇在面临

^① Arnved Nedkvitne, *The German Hansa and Bergen 1100—1600*, Köln: Böhlau Verlag, 2014, pp. 12-14.

^② Hendrik Spruyt, “Institutional Selection in International Relations: State Anarchy as Order,” *International Organization*, Vol. 48, No. 4, 1994, pp. 544-546.

外部竞争时,却以自身利益为重,选择与联盟的对手英国合作。^①这使得联盟几乎无法作为一个完整的行为体参与到国际政治之中,很难同哈布斯堡帝国、英国、法国、荷兰、瑞典等欧洲强国竞争。汉萨同盟在1629年之后就几乎不再举行会议,最后一次会议在1669年举行,只有9个城镇参加。^②由于缺乏主权上的统一和内部的一致性,其他国家甚至都不愿意承认其有参与签订国际协议的资格。因此在16—17世纪很长时间内,尽管德国地区有着优秀士兵,但是他们也仅仅作为各国的雇佣兵出现在欧洲战场之上。

(二) 城市国家

城市国家主要出现于现代化早期的意大利,在15世纪,较大的城市征服了大量意大利半岛的小行为体,逐渐形成了城市国家。意大利的城市不同于德国,大量的城市人口以及可观的经济和军事资源使其在14—15世纪早期能够独善其身,这也减少了它们组成城镇联盟的必要性。掠夺性的市场环境也让意大利的城市国家意识到彼此之间的竞争关系,因此它们更加倾向于独立行动而不是组成松散的城市联盟。它们具有行为体意识的重要标志是对外发展出了类似于主权国家的特征,即用特定的边界来划分他们的控制权,从而具备了领土层面的排他性。^③

但是以威尼斯、佛罗伦萨、热那亚、米兰等为代表的城市国家并没有完全实现现代意义上的国家建设。城市国家从未完全过渡到领土主权国家,其内部比领土主权国家更为松散,那些被更强大的城市吞并的城镇仍然总体上保持独立,尤其在地方政府事务中,旧的公共机构都是在中央权力之外保持的,这使得中央集权难以实现。^④意大利城市国家不像法国的王权那样可以调解国内纠纷,以及通过贸易或领土扩张使国王和他的臣民共同受益。

① Philippe Dollinger, *The German Hansa*, Stanford: Stanford University Press, 1970, pp. 336-341.

② Philippe Dollinger, *The German Hansa*, pp. 368-369.

③ Hendrik Spruyt, *The Sovereign State and Its Competitors: An Analysis of Systems Change*, pp. 147-149.

④ Giorgio Chittolini, "Cities, City-States, and Regional States in North-Central Italy," *Theory and Society*, Vol. 18, No. 5, 1989, pp. 689-706.

相反,威尼斯等城市国家没有推动内部经济与法律的一体化、取消贸易壁垒,而其对于被征服区域的治理则类似于殖民地甚至是掠夺型的,例如那些意大利北部共和国被征服的小城镇认为他们处于“三千暴君”的统治之下。^①此外,意大利的诸多城市国家始终没有建立常备军体系,而是依靠过去商业贸易所积累的财富使用雇佣军进行战争。^②

缺乏中央集权制的支持使得意大利在航海、火器等技术上远远落后于其他欧洲国家,意大利很难享受地理发现带来的红利,而地中海贸易带来的收益则远远赶不上大西洋贸易,最后造成其与其他欧洲国家在实力上的巨大差距。^③由于意大利在16—17世纪都没有强大的国家出现,城市国家组成的意大利仅仅是一个“地理概念”,并一直是大国竞争的战场。西班牙、法国等列强在意大利进行了血腥的战争,同时由于受到贸易中断和鼠疫的影响,曾经繁荣的意大利北方城市国家迅速衰落,在16世纪初人口减少了2/3,而城市国家内部也充斥着地方冲突和宗教斗争,这些都标示着意大利城市国家社会结构的解体。^④

(三) 内陆君主国

欧洲地区还存在保留着传统绝对主义的内陆君主国,这些国家通过一系列改革建立起了强有力的中央政府,并发展出一套相对行之有效的集权制度,从而为国家发展奠定基础,其中典型的代表是瑞典以及勃兰登堡—普鲁士。

瑞典最初以共主联盟的形态同丹麦和挪威共同组成卡玛尔联盟,但是

① Hendrik Spruyt, “Institutional Selection in International Relations: State Anarchy as Order,” *International Organization*, Vol. 48, No. 4, 1994, pp. 547-549.

② 参见 Charles Tilly, *Coercion, Capital, and European States, AD 990—1992*, pp. 77-81.

③ 参见 Daron Acemoglu, Simon Johnson and James A. Robinson, “The Rise of Europe: Atlantic Trade, Institutional Change, and Economic Growth,” *The American Economic Review*, Vol. 95, No. 3, 2005, pp. 546-579; 郝诗楠、唐世平:《社会科学研究中的时间:时序和时机》,载《经济社会体制比较》,2014年第2期,第194—205页。

④ Robert Putnam, *Making Democracy Work: Civic Traditions in Modern Italy*, Princeton: Princeton University Press, 1993, pp. 133-137.

在联盟内部的一系列纠纷后,瑞典的行为体意识开始逐渐觉醒,拒绝交出主权,这种矛盾在16世纪初达到了顶峰。卡玛尔联盟的领导者丹麦国王克里斯蒂安二世(King Christian II)上台后实施了残酷的镇压,在1520年11月的“斯德哥尔摩大屠杀”中处决了82名瑞典贵族,此后瑞典在幸存的贵族古斯塔夫·瓦萨(Gustav Vasa)的领导下发动了起义,最终在1523年脱离了丹麦的统治。^①

瓦萨成为瑞典国王后建立了一套安全有序的国内制度。在自德国出身的职业官僚的帮助下,他建立了有效的官僚体制,王室财产和收入爆炸性增长,同时通过没收天主教会的资产来获得新教贵族和议会的支持,最终瑞典议会宣布承认实行永久性的世袭君主制。^② 而瑞典真正意义上的军事财政建设则是开始于17世纪初期,阿道夫·古斯塔夫二世(Adolf Gustav II)继位之后通过了1612年宪章,从而在王权和贵族之间进一步达成共识与和解。古斯塔夫二世对中央政府进行了重组,建立了皇家上诉法院体系,精简了国家财政,顺利地整合了议会、行政部门和军事机构。^③ 古斯塔夫二世在国家建设问题上最大的贡献是通过改革军队将农民招募进入部队,从而实现了在战时与和平时期的身份转换,以此来减轻财政负担。^④ 这一举措的优势是解决了过去困扰欧洲各国政府的与雇佣军首领之间的薪酬和欠款谈判问题,建立了常备军制度。

瑞典的国家建设较为完整,但是缺乏一套通过外部扩张汲取资源的正向反馈机制。因此,尽管古斯塔夫通过改革拥有了十几万陆军,但是这些强大的战争机器很大程度上是不可持续的。因为瑞典的经济总量相对于欧洲强国是渺小的,瑞典军队要防止哗变就需要在德意志进行抢劫,而要维持海军以及国内防御,国家就不得不大量消耗财政,并不顾一切地向贵族出售王

① T. K. Derry, *A History of Scandinavia: Norway, Sweden, Denmark, Finland and Iceland*, Minnesota: University of Minnesota Press, 1979, pp. 83-85.

② Paul Lockhart, *Sweden in the Seventeenth Century*, New York: Palgrave, 2004, pp. 7-8.

③ Paul Lockhart, *Sweden in the Seventeenth Century*, pp. 25-27.

④ Andre Corviser, *Armies and Societies in Europe, 1494—1789*, Bloomington and London: Indiana University Press, 1979, p. 119.

室资产。^① 瑞典的实力在三十年战争中被大量消耗,古斯塔夫的阵亡则进一步打击了瑞典,在他阵亡之后两年,瑞典军队在巴伐利亚几乎全军覆没。^② 此后随着在 16 世纪末的北方战争中惨败,瑞典从此退出了欧洲大国竞争的舞台。

普鲁士的经历是类似的,但是其崛起时间相对更晚一些。勃兰登堡—普鲁士在形成共主联邦之后,逐渐谋求其国家建设之路。三十年战争给了勃兰登堡机会,选帝侯腓特烈·威廉(Fredrick Willian)通过精简军队和解雇雇佣兵,打造了效忠王室的精锐部队,维持了当地的秩序,从而获得了勃兰登堡议会的资助,建立最初近 8000 人的常备军。^③ 早期的普鲁士以此作为国家建设的基础,但是由于周边落后的经济水平和缺乏海外金银等问题,其一直都是欧洲的弱国,到 1701 年才成为获得正式承认的王国,最终在 18 世纪中后期崛起成为大国。^④

(四) 王朝帝国

16 世纪以来的王朝帝国在性质上介于传统帝国和主权国家之间,其核心领域具有主权国家的特征,但帝国在各区域间协调和权力集中上不如主权国家,而过度分散的领地也使其时常在战略上处于劣势,典型的案例就是哈布斯堡帝国。

哈布斯堡帝国的皇帝查理五世(Charles V)从其家族手中继承了大量的海外领地,包含了西班牙及其美洲殖民地、意大利和奥地利的大部分领土,其本人还当选了神圣罗马帝国的皇帝,控制着近 40% 的西欧领土,也是最后一个试图主张基督教普世帝国的皇帝。但是 1517 年的宗教改革打破了基督

① Paul Kennedy, *The Rise and Fall of the Great Powers: Economic Change and Military Conflict from 1500 to 2000*, London: Unwin Hyman, 1988, pp. 64-66.

② 布伦达·刘易斯著、荣予等译:《君主制的历史》,生活·读书·新知三联书店 2016 年版,第 74—75 页。

③ Gordon Craig, *The Politics of the Prussian Army, 1640—1945*, London: Oxford University Press, 1955, pp. 3-5.

④ 此后普鲁士崛起的国家建设过程参见:叶成城:《第一波半现代化之“帝国的胎动”——18 世纪普鲁士和奥地利的崛起之路》,载《世界经济与政治》,2017 年第 5 期,第 126—154 页。

教在德意志的“一统天下”,而1527年帝国军队劫掠罗马进一步破坏了他作为基督教世界守护者的形象。

哈布斯堡的国家构建过程从领土上来看更像是一个从庞大帝国逐渐瓦解为主权国家的过程。以当时的交通和通信条件而言,无论是查理五世还是此后的腓力二世(Felipe II),都很难控制如此庞大且分散的领地。同时受国内政治的影响,查理五世让其弟弟费迪南一世(Ferdinand I)放弃了对勃艮第和西班牙土地的继承权,反而是让其获得奥地利哈布斯堡的领地,并承诺其后人拥有奥地利土地的绝对继承权。^①事实上,这一决定将哈布斯堡帝国一分为二,成为以西班牙和奥地利为核心的两个主权国家的雏形。西班牙由以卡斯蒂利亚为核心的3个王国合并而成,国王免除贵族的课税,以此作为他们不与王室争夺政治权力的条件。税收和兵役制度让西班牙得以维持当时欧洲最庞大的军队规模,西班牙军队的数量从1492年的2万人上升到1532年的10万人,到1552年查理五世的军队有14.8万人的规模,这是罗马时代以来史无前例的数字。^②而整个帝国同样是由高度集中的官僚系统联系起来的,到腓力二世的时代,国王通过派遣总督(通常是卡斯蒂利亚的大贵族)管理遥远的领土,而这些总督则对马德里的各个监督委员会负责,同时腓力二世通过精心设计的官僚制度让他们互相制衡,从而巩固其个人权力。^③

西班牙哈布斯堡帝国的优势在于其最早参与大西洋贸易,从而不断从外部汲取资源。西班牙通过对墨西哥和秘鲁的掠夺获得了大量的海外金银,在1500—1660的160年间,有1.6万吨白银流入欧洲,使得欧洲白银总量翻了三倍,同时有185吨黄金流入欧洲,这是欧洲黄金总量的20%。^④西班牙在美洲的军事扩张取得了丰硕的成果,尤其是1550年以后美洲金银大量流入西班牙,才使得腓力二世认为他可以同时与土耳其和荷兰人作战。

① 卫克安著,李丹莉、韩微译:《哈布斯堡王朝:翱翔欧洲700年的双头鹰》,中信出版社2017年版,第148—150页。

② Charles Tilly, *Coercion, Capital, and European States, AD 990—1992*, pp. 78-79.

③ 理查德·邓恩著、唐睿超译:《现代化欧洲史·卷二·宗教战争的年代:1559—1715》,中信出版社2016年版,第16—17页。

④ J. H. Elliott, *Imperial Spain: 1469—1716*, New York: Penguin, p. 183.

而西班牙的军费从1556年的每年200万达克特(1达克特相当于约3.5克黄金),上涨到60年代的450万达克特,到70年代平均每年则有800万达克特,到1590年则高达1300万达克特。^①腓力二世在1580年继承了葡萄牙的王位后,进一步获得了大量来自美洲殖民地以及当地的资源,从而让哈布斯堡帝国的实力达到顶峰。

哈布斯堡过于分散的领土和多线作战的方略很快使其陷入困境,同时由于宗教和税赋等因素引发的矛盾,在帝国内部引发了诸多叛乱。1568年西班牙的宗教迫害和过重的赋税引发了尼德兰的独立运动,开始了旷日持久的八十年战争。在英国的玛丽一世(Mary I)去世后,哈布斯堡失去了英格兰的王冠,并因宗教冲突使得两国关系急剧恶化,最终导致了1588年无敌舰队的覆灭。1500—1648年,哈布斯堡帝国同绝大多数的欧洲强国作战。长达140年的战争造成了巨额的战争费用,过重的负担恶化了西班牙的经济,美洲金银流入西班牙后迅速流入外国银行家和军火商的手里,同时美洲金银带来的通胀进一步损害了西班牙的制造业,并导致王室多次破产。^②此后英国与荷兰的海上劫掠则让西班牙的处境进一步恶化,最终三十年战争的失败使得哈布斯堡帝国进一步分崩离析,并且失去了对尼德兰和葡萄牙的控制,哈布斯堡帝国逐渐以西班牙、奥地利以及葡萄牙等主权国家方式参与此后的国际竞争。

(五) 海权型主权国家

领土主权国家是在宗教改革后最为高效的行为体,在1648年后长期的国际竞争中,其他行为体也逐渐向这类组织形式趋同,成为国际社会最主流的行为体。在大西洋贸易出现之后,这类行为体的国家主权特性与海权地缘政治属性相结合,逐渐成为拥有广阔海外市场的强国。在1517—1648年的后罗马体系中,这类行为体数量仍然较少,主要以英国、法国和联合省(荷兰)为代表。

^① William H. McNeill, *The Pursuit of Power: Technology, Armed Force, and Society Since AD 1000*, pp. 109-110.

^② Paul Kennedy, *The Rise and Fall of the Great Powers: Economic Change and Military Conflict from 1500 to 2000*, pp. 53-55.

英国的强国之路较为顺利,岛国优势使其获得了天然的主权边界,在历史上一直保持独立国家的传统,而亨利八世(Henry VIII)在1533年的宗教改革让英国彻底脱离了教会的控制。英国的国家建设过程较为顺利,很大程度源于英国的强国家传统。英国的议会制维持了强大的中央权威,各地代表负责忠实地执行国王的决议而没有提出异议的权力。^①同时由于宗教冲突加剧了英国与西班牙的矛盾,英国在1588年战胜了西班牙无敌舰队,在此后逐渐开拓海外殖民地。大西洋贸易进一步改变了英国国内的阶级力量对比,日益强大的商人阶级在赢得内战后建立了君主立宪制度。^②在光荣革命之后,英国通过《权利法案》确保了国内的产权制度,以此来鼓励国内的投资和创新,成为欧洲最具活力的经济体。^③同时英国的代议制民主和财政预算制度保证其可以用高强度的税收和较低的融资利率参与国际竞争,最终英国在17世纪中后期相继战胜和超越西班牙、荷兰和法国等对手,成为欧洲头号强国。^④

法国在现代早期就一直存在完整的国家意识,这种国家意识主要以巴黎为中心向外部区域延伸,其国家建设则是典型的绝对主义制度确立的过程。法国从14世纪开始征收人头税,到16世纪40年代已经逐渐积累了常规性的军事人头税,从而使得君主政体强化为由贵族指挥的正规军,并且可

① Deborah Boucoyannis, "No Taxation of Elites, No Representation State Capacity and the Origins of Representation," *Politics & Society*, Vol. 43, No. 3, 2015, pp. 303-332.

② 张宇燕、高程:《美洲金银和西方世界的兴起》,载《社会科学战线》,2004年第1期,第42—69页;叶成城、唐世平:《第一波现代化:一种“因素+机制”的新解释》,载《开放时代》,2015年第1期,第119—137页。

③ Douglass North and Robert Thomas, *The Rise of the Western World: A New Economic History*, Cambridge: Cambridge University Press, 1973.

④ Douglass North and Barry Weingast, "Constitutions and Commitment: The Evolution of Institutions Governing Public Choice in Seventeenth-Century England," *The Journal of Economic History*, Vol. 49, No. 4, 1989, pp. 803-832; Ronald Findlay and Kevin H. O'Rourke, *Power and Plenty: Trade, War and the World Economy in the Second Millennium*, Princeton: Princeton University Press, 2007.

以不受等级会议的控制而直接向民众征税。^① 在常备军出现之后,国王开始对容易屈服的平民以及神职人员征税,而贵族通过对国王的服从换取了财政豁免权,从而逐步构成了绝对主义王权的基础。亨利四世(Henry IV)登基后,依靠娴熟的政治技巧,分裂瓦解当地反对王权的贵族和王公的联盟,在中央和地方吸纳那些他可以信任的贵族,依靠这些贵族所组成的网络强化了王权的基础。^② 亨利四世巩固王权的另一途径是通过务实的宗教宽容来弥合国内分裂,他在1598年颁布了《南特敕令》,在政治、财政、司法等方面的规定都赋予新教利益在国家内部的特权地位,从而巧妙地获得了各派的支持。^③ 在确保了国内多数天主教徒忠诚的同时,法国王室积极支持大西洋贸易和海外殖民地的拓展,1605年在新斯科舍建立起皇家港,此后数年占领魁北克,并逐渐在加拿大建立起北美殖民地。亨利四世在对外事务上斩断了天主教同盟与哈布斯堡王朝的纽带,并继续推行倾向新教的胡格诺教派的政策,在战略上通过联合尼德兰、信奉新教的德意志诸侯以及奥斯曼帝国,组织起一个反哈布斯堡霸权的同盟。^④ 最终法国在17世纪后半叶战胜西班牙与荷兰,成为欧洲主要强国之一。

联合省国家意识的觉醒源于对哈布斯堡王朝对其施加过重财务负担的不满,联合省所信奉的加尔文主义与西班牙的保守天主教观念产生分歧,此后尼德兰爆发的“破坏圣像运动”进一步引发了宗教冲突,而哈布斯堡王朝选择严厉镇压,从而使得这场冲突变得完全不可调和。^⑤ 数万荷兰人因为宗教观念的分歧而遭到杀害,直到1566年,部分爵位较低的荷兰贵族达成协议

① Perry Anderson, *Lineages of the Absolutist State*, London: NLB, 1974, pp. 86-87.

② Nicholas Henshall, *The Myth of Absolutism: Change and Continuity in Early Modern European Monarchy*, New York And London: Routledge, 2013, pp. 18-20.

③ Yves-Marie Berce, *The Birth of Absolutism A History of France, 1598—1661*, Hampshire: Macmillan, 1996, pp. 1-5.

④ Adam Watson, *The Evolution of International Society: A Comparative Historical Analysis*, London: Routledge, 1992, pp. 126-127.

⑤ James Tracy, *The Founding of the Dutch Republic: War, Finance, and Politics in Holland, 1572—1588*, Oxford: Oxford University Press, 2008, pp. 52-73.

共同对抗宗教法庭和限制宗教自由的敕令。^① 1579年初,尼德兰北方诸省成立乌特勒支联盟,确立了七省联合共和国的政治框架以谋求独立。荷兰拥有高效率的常备陆军和海军,在三十年战争期间一直维持近7万人的军队,这一规模是法国的1/3,但是荷兰的人口仅仅是其1/10,而强大的商业和金融体系为荷兰军队提供了充裕的资金,其军费支出在总收入的占比为欧洲最高。^② 尽管联合省没有确立一个强有力的领导机构,但得益于大西洋贸易,沿海的商业化社会所缴纳税赋大幅度增加,荷兰省在八十年战争期间贡献了52%~64%的财政收入,成为联合省实质上的中央权威。^③ 此后荷兰依靠同英法等国的合作,在三十年战争后从西班牙独立,一度崛起成为“海上马车夫”。

(六) 小结

在后罗马体系中,多数行为体都没有通过构建现代主权国家来实现富国强兵,真正意义上相对成功的国家是英国、法国和荷兰,他们显然都是毋庸置疑的早期现代主权国家。基于因果机制的案例分析了成功者的相似之处,即都在出现主权意识之后,开始建立中央权威和财政军事制度,对外通过大西洋获取资源,依靠相对明智的战略崛起成为欧洲主要大国。相反,失败者则各有各的缺陷:德国的城市联盟几乎没有主权行为体的意识,而意大利的城市国家则缺乏完整的国家构建,欧洲内陆的君主国则因为地理等因素的限制无法通过大西洋贸易汲取足够的外部资源,而最接近于成功的哈布斯堡帝国曾经一度成为欧洲的“超级大国”,但是在长期竞争中由于战略失误而逐步解体。在1648年威斯特伐利亚体系建立之后,各类行为体都朝着主权国家的方向转型,例如普鲁士、奥地利和西班牙的国家构建都是在18世纪完成的,而德国和意大利则要到19世纪才建立起来。

① 马丁·胡克著、黄毅翔译:《荷兰史》,东方出版中心2009年版,第83—84页。

② Jan Glete, *War and the State in Early Modern Europe: Spain, the Dutch Republic and Sweden as Fiscal-Military States, 1500—1660*, New York: Routledge, 2002, pp. 140-173.

③ 这部分财政数据参见 Richard Bonney ed., *The Rise of the Fiscal State in Europe, C. 1200—1815*, Oxford: Oxford University Press, 1999, pp. 318-319.

六、结论

时空情境的差异使得具体演化过程的内容、方式与辅助机制有很大的差异,因为在不同情境下地缘政治的逻辑是不同的。^① 如表 4 所示,在核心的趋同演化机制的基础上,不同情境下的两个体系的核心资源、演化方式以及辅助机制都会存在明显的时代特征。

表 4 东汉末期与后罗马时期国际体系的演化机制

	东汉末期	后罗马时期
时空情境与核心资源	土地和人口(农战型)	海外贸易(海权型)
变异方式	乱世的认知	宗教理念的分裂
选择方式	战争淘汰为主	效率竞争为主
演化结果	均势和趋同	均势和趋同
重要辅助机制	继承人制度	大西洋贸易

资料来源:笔者自制。

汉末处于典型的农业时代,人口和农田是最为核心的资源,战国时期李悝和商鞅等人的变革展示了农战是最优的扩张战略。体系发生剧变从而导致行为体变异的原因在于意识到汉朝权威的崩溃与乱世的来临,而汉末体系更多是以在内部变革的基础上发动战争来淘汰其他行为体的方式实现选择,这可能与中原地区较为平坦的地理环境以及秦汉以来文字和制度的统一等因素有关。^② 汉末体系演化的结果是,幸存的三个行为体魏、蜀、吴最终都采取了类似于领土主权国家的战略方式和制度安排,并在一段时期内达成了均势。由于汉朝本身已经有相对完善的制度体系,行为体内部的整合没有欧洲那样“痛苦”,而早期各路军阀更多是受到继承人问题的影响而导致内部权力分裂。此后到三国时代,最符合农战逻辑的行为体是魏国,最终

① 时空与地缘政治的具体讨论参见叶成城:《重新审视地缘政治学:社会科学方法论的视角》,载《世界经济与政治》,2015 年第 5 期,第 100—124 页。

② 进一步的讨论仍然涉及为什么古代中国统一而近代欧洲则处于分裂的“大问题”,这甚至并不是一个好问题,已经超出本文的讨论范围。

魏晋的统一也符合这一演化逻辑。

后罗马时代的欧洲已经进入大航海时代,贸易和殖民地带来的资源的重要性日渐突出。欧洲没有像汉朝那样的中央政府,而是依靠基督教的理念维持表面的共识。宗教改革撕裂了基督教的统一,从而造成行为体的变异。尽管欧洲行为体消失的速度更快一些,从1500年的近500个行为体到1648年只剩下一半左右^①,但是欧洲主要通过效率竞争而非战争和淘汰的方式来进行选择,因此许多失败者并未彻底消亡。战争对于主权国家体系的发展是必要的,因为主权要求独立于任何外部力量,并最终对生活在一定领土范围内的人拥有权威。^②但是战争在欧洲的选择机制中并没有起到决定性的作用,只是向政治精英和社会团体指明了主权国家的组织形式更有效率,他们随后也采用了这种最具竞争力的制度形式。^③而欧洲体系演化的结果是1648年威斯特伐利亚体系的出现,在以主权国家为主要行为体的系统中实现均势和趋同,而大西洋贸易很大程度上影响了国家的兴衰,是重要的辅助机制。此后,欧洲国际体系的趋同演化仍在持续,传统帝国分裂并演变为主权国家,而德意志、意大利以及奥地利地区的行为体彻底演化为现代意义上主权国家的时间则更晚,要到19世纪中后期乃至一战之后。

因此可以看出,尽管两个国际体系的时空情境完全不同,但是从变异到选择这一核心机制是一致的:等级制崩溃→行为体意识觉醒→国家建设→扩张型资源汲取→战略优势。具体而言,在等级制崩溃之后,那些迅速意识到无政府状态的来临并具备主权意识的行为体会逐渐通过内部的变革进行“国家建设”,包括稳定治理环境、强化中央权威和财政军事化,通过对外扩张不断进行有效的资源汲取以实现正向反馈,最终通过采取明智的对外战略以求在无政府状态下实现生存与壮大。上述机制所描绘的是从等级制出现到最终少量幸存行为体实现一定时期均势的过程。受到地理环境、文化

① 参见 Charles Tilly, “Reflections on the History of European State-Making,” p. 24.

② Joseph Strayer, *On the Medieval Origins of the Modern State*, Princeton: Princeton University Press, 1970, pp. 58-59.

③ Hendrik Spruyt, *The Sovereign State and Its Competitors: An Analysis of Systems Change*, pp. 178-179.

等制度遗产和领导人及其继任者能力的影响,体系既有可能会继续维持均势,也有可能最终趋向统一,但这并不影响最初行为体朝着领土主权国家演化这一具体机制的真实存在。需要指出的是,上述机制运行的前提之一是封闭系统,因而需慎重尝试用上述理论解释魏晋之后其他朝代的分裂与统一。在此之后的体系演化还需要在上述研究基础上考虑农耕帝国—游牧帝国互动这一重要的辅助机制。机制的增加会导致理论变得更加复杂,但这并不影响核心机制的客观实在性,并且可以为后续研究其他分裂时期的体系演化提供基础。

中美双边合作空间进一步缩小^{*}

(清华大学国际关系研究院中外关系定量预测组 王侯嘉遇 赵珣佳)

新冠肺炎疫情暴发之初,清华大学中外关系定量预测组指出,疫情高峰过后中美矛盾不会缓和,反而可能更加尖锐。^①过去一年间,中美关系的走向符合持续恶化的预测:2021年1月中美关系分值降至近期最低点-8.3(见图1),基本与抗美援朝战争时期中美关系分值持平。^②拜登正式就任以来,中美双边关系分值下降趋势有所减缓(见图1),但中美之间正面事件较少(见图2),并无整体回暖趋势。受美国国内政治和中美全面竞争总体基调影响,相较于特朗普执政时期,拜登政府对华战略未发生明显变化,但手段和侧重点有所改变。拜登政府不再采取单边主义和极端“脱钩”的施压手段,且尽量避免意

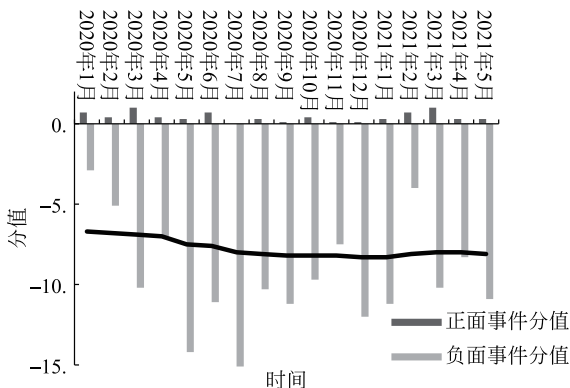


图1 2020年1月—2021年5月中美关系分值

^{*} 本文是国家自然科学基金委重大项目“国家安全管理决策体系基础科学问题研究”(项目资助号:71790613)的部分成果。

^① 赵珣佳、李冲、王琪:《新冠肺炎疫情后中美关系将持续恶化》,载《国际政治科学》,2020年第3期,第151—155页。

^② 中美关系历史分值见阎学通等:《中外关系鉴览 1950—2005——中国与大国关系定量衡量》,高等教育出版社2010年版。

《国际政治科学》2021年第6卷第4期(总第24期),第180—186页。

Quarterly Journal of International Politics

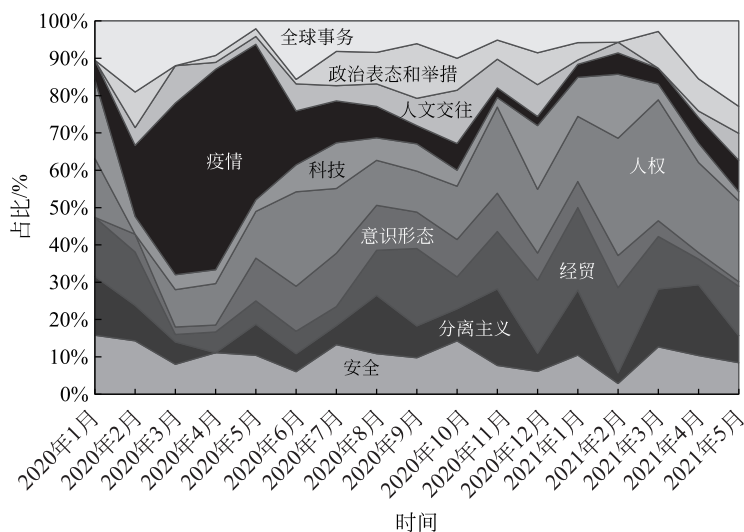


图2 2020年1月—2021年5月中美双边关系事件分布

识形态领域的直接对抗。尽管中美贸易争端近期出现缓和迹象，且各界盼望中美在人文交往和气候变化等议题上有更多合作，但由于拜登政府采取多领域施压、议题挂钩和盟友协作的对华竞争方式，双边关系的复杂性增加，中美事实合作空间进一步缩小。这种趋势将在未来的一年间延续，中美关系将以低位震荡的方式持续恶化。

一、高频率低烈度的多领域施压

拜登上台以来，美国在人权和全球事务上增加了对华施压的力度，在安全、经贸和分离主义问题上延续了2020年下半年的施压情况。人权问题方面，2021年1月以来，美国在香港、新疆议题上指责中国政府所谓侵犯公民生存、自由、发展等权利的行为明显增加。全球事务方面，美国就世贸组织、世卫组织规则以及朝核、伊核、裁军等问题，对中国加以指责、干涉和间接制裁。安全议题方面，美国继续利用中国周边争议领土问题对华施压，且热衷于结合盟友军演、“航行自由”，大肆渲染所谓的“中国威胁”。经贸领域的焦点集中于倾销和垄断问题，以及对科技领域公司的审查问题。与分离主义相关的台湾与西藏问题也是目前影响中美关系的重要议题。拜登上台后，

虽然看重人权与民主体制,但减少了直接对中国共产党进行合法性攻击、寻求政权更迭的行为,转而在更多具体问题上施压,两国因意识形态分歧直接导致的摩擦频率降低。

中美双边关系事件呈现高频率低烈度的特点。2021年3月,美国国务卿布林肯指出,处理中美关系的标准是“该竞争的时候是竞争关系,可以合作的时候是合作关系”;7月美国国务院发言人也宣称,美国希望确保两国关系存在“护栏”,使竞争不会演变为冲突。尽管拜登政府有意识地避免与中国陷入激烈冲突和对抗,中美双边关系不会出现高烈度的单一负面事件,但出于美国总体对华战略指向以及美国重回世界领导地位的政治诉求,美国会在多个领域寻求对华施压。因此未来一年中,中美将会出现占据主导的敌对事件缺乏、竞争领域扩大的情况。由于多议题、全方位竞争的现状,中美之间小摩擦会不断发生,中美双边负面事件涉及的领域广且出现的频率高。

二、议题联动比例增加

拜登上台后,中美双边关系事件中跨议题事件比例增加,重点有所调整。同时,分离主义、人权、政治表态和举措三类相关跨议题事件的比重增长,而疫情和意识形态类的跨议题联动减少。2020年1月—2021年5月,平均每一条跨议题的中美双边事件会涉及1.16个议题领域,而拜登执政时期平均涉及1.21个议题领域,高于总体平均值(见表1),这说明拜登时期某一事件的跨议题数量更多、涵盖领域和波及范围更广。从具体议题上看,拜登政府更多地将人权与其他议题特别是经贸、人文交往等议题相互挂钩,将分离主义与安全议题挂钩。

议题挂钩是美国常用的外交谈判技巧,有助于美国利用其在全球多领域的优势地位,通过威胁和利诱的方式逼迫他国接受美国的条件。基辛格在南部非洲成功结束白人少数统治的案例就是美国在外交谈判中运用这种手段的典型代表。然而,在目前中美实力差距相对缩小、中美竞争相对激烈的情况下,中国难以接受美国通过议题挂钩所提出的无理要求。拜登政府囿于国内政治极化和自身在民主党内的限制,亦难以作出实质让步,反而可能为了缓解国内政治压力,进一步利用议题挂钩对华施压。由于双方的自身发展需求和对等报复原则,中美之间议题挂钩程度将深化发展,实质让步空间均受到限制。随着负面事件的增多,未来中美双边事件中议题挂钩的比例还将上升。

表 1 2020 年 1 月—2021 年 5 月中美跨议题双边事件中各主要议题占比情况

	安全	分离主义	经贸	意识形态	人权	科技	疫情	人文交往	政治表态和举措	全球事务
安全		50.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	50.0%
		(29.4%)	(10.9%)	(0.0%)	(4.0%)	(14.6%)	(4.8%)	(8.0%)	(8.3%)	(6.3%)
分离主义	75.0%		18.2%	0.0%	8.7%	12.5%	0.0%	0.0%	0.0%	50.0%
	(31.3%)		(4.3%)	(1.8%)	(9.3%)	(2.4%)	(19.0%)	(8.0%)	(0.0%)	(6.3%)
经贸	25.0%	16.7%		0.0%	34.8%	75.0%	0.0%	0.0%	50.0%	0.0%
	(31.3%)	(11.8%)		(3.5%)	(17.3%)	(56.1%)	(14.3%)	(4.0%)	(33.3%)	(6.3%)
意识形态	0.0%	0.0%	0.0%		30.4%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%
	(0.0%)	(5.9%)	(4.3%)		(54.7%)	(7.3%)	(14.3%)	(36.0%)	(0.0%)	(0.0%)
人权	0.0%	33.3%	72.7%	100.0%		12.5%	100.0%	75.0%	50.0%	50.0%
	(18.8%)	(41.2%)	(28.3%)	(71.9%)		(7.3%)	(19.0%)	(16.0%)	(33.3%)	(25.0%)
疫情	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	4.3%	0.0%		0.0%	0.0%	0.0%
	(6.3%)	(23.5%)	(6.5%)	(5.3%)	(5.3%)	(2.4%)		(0.0%)	(0.0%)	(43.8%)

注：百分比为该纵坐标类跨议题事件占横坐标类事件的比重，括号外为 2021 年 1 月拜登上台后的情况，括号中为 2020 年 1 月—2021 年 5 月中美跨议题双边事件情况。阴影部分指比重较高的跨议题事件。

三、强化盟友协作

拜登政府还重视盟友在实施对华政策中的作用。图 3—5 展示了 2020 年 1 月—2021 年 5 月美国的盟友或伙伴在中美负面事件中的参与情况。盟友

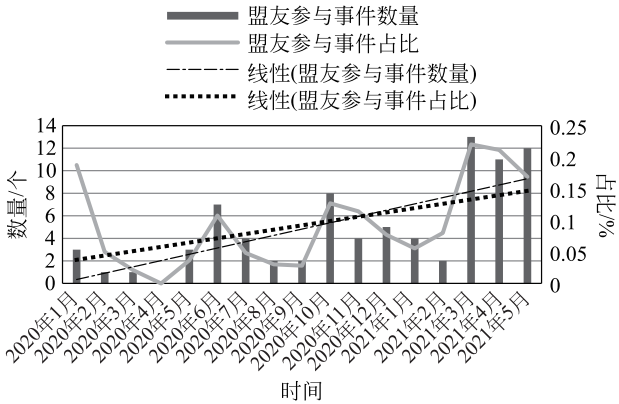


图 3 2020 年 1 月—2021 年 5 月涉及美国盟友/伙伴参与的中美负面事件情况以及趋势

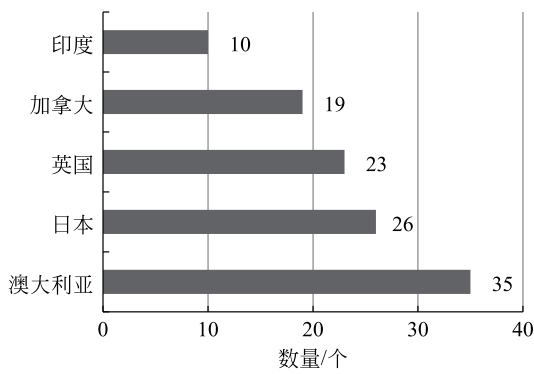


图4 2020年1月—2021年5月参与最多的5个美国盟友/伙伴及其参与中美负面事件数量

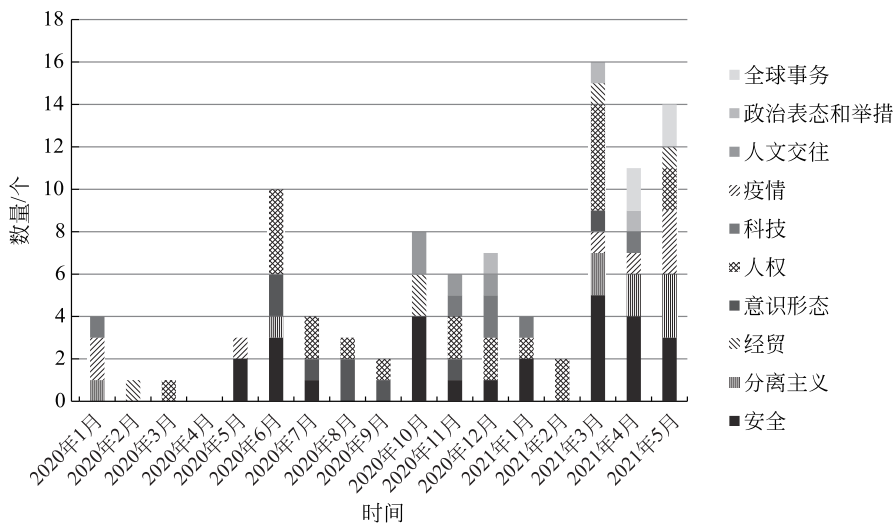


图5 2020年1月—2021年5月美国盟友/伙伴参与的中美负面事件按类别划分

在中美竞争中发挥的作用不断增加,参与的议题领域也更加丰富。在安全、分离主义、科技以及人权议题上,盟友发挥了越来越重要的作用。主要发挥作用的盟友或伙伴为澳大利亚、日本、英国、加拿大和印度。

美国强化盟友协作具有两层重要含义。一方面,盟友体系是美国相较于中国的战略优势。以联盟形式应对中国崛起,在地缘政治和科技经贸标准等多个方面争取建立应对中国的统一战线,可以高效地压缩中国在国际

舞台上的活动空间。另一方面,拜登上台后致力于修复特朗普造成的同盟体系裂痕。通过整合不同国家、不同诉求和对华担忧心态,拜登政府将中国塑造为全方位的“他者”形象,并以共同对华施压的行动增进了盟友间的互动关系,借此重新赢得美国领导地位。

当前,拜登倾向于整合不同国家、不同诉求,建立多层次的盟友和伙伴体系,而非冷战时期的完全一致的全面联盟。^① 因此美国将出于实用主义而非意识形态的目的提升自由民主人权外交的分量,灵活和有针对性地整合不同议题,在对华施压中实现修补盟友关系、强化合作的目的。在伊朗核问题、阿富汗问题等国际事务可能继续侵蚀美国与盟友间关系的背景下,未来一年,美国还会继续通过破坏盟友与中国的双边关系、压缩中国的国际活动空间的手段,强化盟友协作,巩固其盟友和伙伴体系。

四、结语

基于对 2020 年 1 月至 2021 年 5 月中美双边关系事件的梳理,预测组认为,未来一年,中美两国将继续在多领域发生高频率低烈度的负面事件,议题挂钩的事件比例将继续上升;美国盟友会更多地参与到影响中美双边关系的负面事件中。这意味着,中美双边关系虽然不会剧烈恶化,但其复杂程度将会不断增加。双方在具体议题上的分歧有可能因为挂钩的其他议题或者涉及第三方利益而无法解决。此外,虽然中美在气候变化等事务中存在积极合作的可能性,但基于中美关系的复杂程度,致力于促成这些积极合作的努力也可能被当作美国对华施压的筹码,与其他议题相挂钩,合作的难度也将加大。

未来一年,中美两国可能在以下领域出现更多的负面事件:由于阿富汗的撤军和后续事态发展,美国盟友或伙伴对其信任程度下降,如何恢复盟友信心会成为美国关注的问题。这会直接影响到台湾问题。2021 年 8 月 19 日,拜登对台湾释放承诺信号,这些承诺将很有可能转化为安全、经贸和科

^① 赵明昊:《红色警报:如何在危局中寻求“中美相处之道”?》,清华大学战略与安全研究中心,<http://ciss.tsinghua.edu.cn/info/zmgx/3844>,访问时间:2021 年 8 月 30 日。

技领域的具体事件。美国甚至会在全球事务上以邀请台湾加入各类国际组织等方式变相承认“台独”,进而对华施压。

人权议题也将是导致中美关系恶化的主要因素。作为民主价值观的重要概念,人权是美国拉拢盟友特别是欧盟盟友的重要抓手。美国会在包括新疆、香港问题在内的人权议题上拉拢盟友继续对华施压。

此外,中美双边负面事件集中出现的领域将继续随热点事件的发展而改变。例如,全球疫情的反弹将导致中美之间与疫情相关的事件比例上升;2021年年底美国将举办全球民主峰会,也可能成为中美双边事件中的一个热点,导致双方在人权领域的负面事件比例增加。其他值得关注的热点还包括阿富汗问题、伊朗核问题、2022年北京冬奥会、德国和法国大选等。

2020年9月,布林肯指出拜登政府对外政策的三个重要理念“领导、合作和民主”,通过恢复与国际社会的接触,“重新赢得领导地位”,强调美国要通过发挥榜样的作用来领导世界。尽管拜登政府和特朗普当局理念不同,中美之间也出现了相较于2020年更多的高层互访和合作议题,但通过上文中的事件分析,预测组认为拜登的上台并不会改变美国对华战略的大方向,除非美国放弃议题挂钩的谈判策略,不然基于目前中美之间竞争手段的特点,两国实际合作的可能性会进一步缩小,未来一年中美关系将在低位震荡中走向恶化。

2021 年匿名评审专家学者名单

为保证《国际政治科学》发表稿件的学术质量,我刊坚持每一篇发表稿件均由专家进行匿名评审通过的制度,以下是今年为此辛勤工作和作出贡献的专家名单(按姓氏拼音顺序排名)。值此岁末之际,编辑部特向他们表示诚挚的感谢。

陈慈航	陈小鼎	陈 尧	董柞壮	顾 炜
管传靖	贺 平	节大磊	雷少华	李开盛
李 巍	黎文涛	李振福	连 波	林民旺
凌胜利	刘若楠	罗 杭	蒲晓宇	秦立志
苏若林	孙 茹	汤 蓓	王 浩	王 凯
王明国	温 尧	徐 进	许少民	薛 松
杨辰博	杨倩如	杨振蛟	于 镭	余 瀚
曾向红	张 春	张佳威	赵明昊	周方银
左希迎				

《国际政治科学》2021年总目次

第一期

编者寄语:我国国际关系理论创新:议题与方法	漆海霞(Ⅲ)
时间维度与战略目标	徐进(1)
数字时代初期的中美竞争	阎学通(24)
国际信誉、国家实力与东南亚战略选择	张伟玉 王丽(56)
大国协调与国际金融组织决策效率	刘玮 宋锦 李曦晨(93)
战略释疑与克林顿的对华政策转向	刘舒天(120)
国际关系预测:“黄金时代”结束:后疫情时期中英关系将继续下滑	傅聪聪 李明泽(167)

第二期

编者寄语:科学化是提升国关研究专业水平的一条出路	阎学通(Ⅲ)
全球供应链安全与效率关系分析	苏庆义(1)
联盟异化的起源	任琳 郑海琦(33)
技术政治时代的权力与战略	唐新华(59)
互联网如何改变国际关系	郎平(90)
第四次工业革命与外交变革探究	蔡翠红 戴丽婷(122)
国际关系预测:越南将继续采取“中美平衡”的外交策略	管浩(152)

第三期

编者寄语:国际关系理论的突破与研究方法的应用	漆海霞(Ⅲ)
美国内部失衡如何撼动了国际秩序	黄琪轩(1)
霸权国修正国际制度的策略选择	陈拯(33)
国家核心利益与中国新外交	方力 赵可金(68)
政党政治与澳大利亚对华政策的转变	宁团辉(95)
北极治理规范供给过剩与有限融合	肖洋(125)
国际关系预测:中日关系下滑态势将加剧	黄贝(154)

第四期

编者寄语：美国与盟友的关系非冷战化	阎学通(Ⅲ)
大国经济竞争策略的选择机制	肖河 潘蓉(1)
权力转移中的地位承认	王梓元(41)
外交决策中的风险偏好：概念与形成	苏若林(77)
员工结构会影响国际组织决策吗？	陈胤默 张明(106)
汉末与后罗马体系中的趋同演化	叶成城(142)
国际关系预测：中美双边合作空间进一步缩小 ...	王侯嘉遇 赵珣佳(180)

《国际政治科学》期刊订阅单

《国际政治科学》由教育部主管，清华大学主办，清华大学出版社有限公司出版发行。本刊致力于推进国际关系的科学研究，重点关注国际安全、对外政策、国际关系理论、国际政治经济、外交学领域，尤其重视与中国对外政策和东亚国际关系相关的研究成果，倡导理论流派和研究方法的多样性，主要刊登包括问题提出、文献回顾、逻辑推论和经验检验等在内的研究程序完整的学术论文，同时适当刊出学术性较强的综述文章和书评。

2022 年《国际政治科学》全年 4 期（季刊），国内零售价 35 元/期，140 元/年。

订阅方式：

一、邮局订阅

邮发代号：80-899

二、出版社汇款

- 1. 电 话：010-83470506 联系人：段先生
- 2. 邮 件：journal@tup.tsinghua.edu.cn
- 3. 回 执：填妥以下回执并以挂号信或传真的方式发回。

收款地址：北京市清华大学出版社 邮编：100084

收 款 人：《国际政治科学》编辑部

附 言：订购《国际政治科学》期刊

- 4. 办理汇款后请将汇款凭证发邮件或传真给我们（传真号码：010-62770175-3414）。

订户单位			
收刊地址			
订户姓名		职务：	邮政编码：
电子邮件		电话：	传真：
订阅起止	年 月 至 年 月	订阅份数： 本	
付款方式	☐ 邮局	需开发票： ☐ 是 ☐ 否	
合计金额（大写）：		合计金额（小写）：	
备注			

征稿启事

随着我国参与国际事务程度的日益加深以及当前国际形势深刻复杂演变,打造具有国际水准的国际关系学术共同体,推动与中国自身国际地位相称的国际问题研究,是时代的需要,也是国家发展的需要。

《国际政治科学》自 2005 年创办、2016 年由集刊转为期刊以来,始终坚持发表科学方法研究国际政治学术成果的办刊定位,致力于推进国际关系理论及实证性研究的学术发表。旨在增加学界对于国际关系学科的科学认识,倡导国际关系理论流派和研究方法的多样性,促进具有问题意识、创新意识和实证规范的科学研究。努力营造实事求是、科学创新的学术氛围。根据中国学术期刊影响因子年报(人文社会科学 2021 版),《国际政治科学》最新复合影响因子学科排序 6/50,期刊综合影响因子学科排序 5/50,人文社科影响因子学科排序 5/50。为进一步提高办刊质量,欢迎学界同仁积极投稿。

当前《国际政治科学》重点关注议题如下:

1. 变动环境下的中国与美国关系以及各国的外交选择。
2. 新形势下国际关系重要理论的创新与实证探索。
3. 数字技术(如网络、人工智能技术等)引发的国际关系理论创新。
4. 中国外交政策与外交实践引发的国际关系理论突破。

《国际政治科学》采用双向匿名评审制度。来稿内容应包括问题提出、文献回顾、逻辑推论和经验检验等;形式上应包括文章标题、内容提要、关键词、作者简介、正文、注释等部分。文章标题一般不超过 15 个字;“内容提要”部分字数通常在 400 字左右,应简要介绍论文的研究问题、研究目的、研究发现和结论;“关键词”为 3~5 个词汇,能够表现该论文的主题思想、研究领域、理论特点、创新概念等;“作者简介”包括:姓名、单位、职务、职称、电子邮箱等;正文字数控制在 2 万字左右;注释体例参考本刊与《世界经济与政治》《当代亚太》三刊统一标准。

来稿可将电子版发至电子信箱:cjip@tsinghua.edu.cn,或通过本刊官方网站(qjip.tsinghuajournals.com)进行投稿,联系电话:010—62786023。《国际政治科学》还将于 2022 年定期举办清华大学国际关系论坛,聚焦时事问题及选题重点,请关注公众号“国关新青年”以获取会议相关资讯。