

国际斡旋的成败分析

漆海霞

在国际政治学界,国际合作是学者们关注的焦点之一。目前学界对国际合作的探讨较为注重冲突双方互动的互动,而相对忽视第三方的作用。但当前国际政治的实践中存在大量第三方斡旋的现象(如联合国的维和行动等),因此可以说学界对于斡旋的理论研究落后于现实。由于以往对国际斡旋的探讨集中于案例分析和数据统计,缺乏对斡旋机理的系统梳理,因此本文将博弈论为分析工具,致力于寻找影响国际斡旋成败的因素,并尝试为国际斡旋的实践提供一些理论指导。

一、国际斡旋的含义

战争与和平、冲突与合作是国际关系研究的永恒主题。如何缓解冲突、化解矛盾是摆在国际问题研究者面前的重大难题。对于这一问题,中国古代兵法家孙臆说过:“夫解杂乱纠纷者不控拳,救斗者不搏撻。批亢捣虚,形格势禁,则自为解耳。”^①这句话道出了斡旋的实质。

^① 司马光:《资治通鉴·周纪二》第一册,长沙,岳麓书社1990年版,第13页。

《国际政治科学》2005年第4期(总第4期),第24—51页。

Science of International Politics

与均势和集体安全等方案不同,斡旋不是要预防冲突的发生,而是要在冲突发生后尽快缓解矛盾,避免冲突激化,进而使冲突双方实现和解。简而言之,斡旋的目的不是保证长期和平,而是争取实现短期和解。那么,斡旋的定义是什么?目前学界对斡旋缺乏统一的定义,不同的学者强调斡旋的不同内涵。谢林(T. C. Schelling)从信息角度指出:“斡旋者是促进通信的一个因素,或者说是拥有收益结构的第三方。”^①而埃克霍夫(Torstein Eckhoff)强调冲突双方的利益,他认为:“斡旋是指斡旋者通过游说,使冲突双方重新认识自己的利益,从而影响冲突双方达成协议。”^②亨特(S. Hunter)的定义包含更多内容,他认为:“斡旋是在第三方对冲突双方阐明道理的条件下,冲突双方试图达成解决冲突的双边协议。”^③也就是说,亨特认为斡旋的关键是阐明道理,而不是信息和利益。

然而,上述定义只是分别强调斡旋中的各种手段——信息、利益与说理。从实质上看,斡旋应该满足两个基本条件:第一,斡旋是由第三方进行的;第二,斡旋的目的是化解双方冲突。因此本文对斡旋的定义为:斡旋是第三方用非暴力手段介入冲突、试图结束冲突的努力。

需要强调的是,斡旋不同于第三方干涉。斡旋包括以下特点:1. 斡旋是冲突管理的扩展和延续;2. 斡旋涉及第三方(个人、团体、组织)对冲突的干预;3. 斡旋是非强制性、非暴力和无约束的国际干预方式;4. 斡旋把双边争端转化为三边互动,通过增加互动者,斡旋带来了结构性变化并且为和谈提供了新的焦点;5. 斡旋者介入冲突的目的是缓和或解决冲突;6. 斡旋者给冲突双方带来自己的观念、知识和资源等,并且通过提供解决方案和议程来成为三方互动中的重要行为体;7. 斡旋者是自愿介入冲突的,这意味着冲突双方控制着冲突结果,因为是否接受斡旋者的提议是冲突双方的自由。^④

在第三方机制中,调停、斡旋与第三方干涉往往容易被混淆。它们的区别

① T. C. Schelling, *The Strategy of Conflict* (Cambridge, MA: Harvard University Press, 1960), p. 37.

② Torstein Eckhoff, "The Mediator and the Judge," *Acta Sociologica*, Vol. 10, 1966, p. 158.

③ John S. Dryzek and S. Hunter, "Environmental Mediation for International Problems," *International Studies Quarterly*, Vol. 31, No. 1, 1987, p. 89.

④ Jacob Bercovitch, "The Structure and Diversity of Mediation in International Relations," in Jacob Bercovitch and Jeffrey Z. Rubin, eds., *Mediation in International Relations: Multiple Approaches to Conflict* (New York: St. Martin's Press, 1992), pp. 4—5.

在于:调停较侧重法律,而第三方干涉较多使用武力。为便于分析,本文把斡旋限定为典型的斡旋行为,即第三方保持中立立场,并且较少使用武力来缓解冲突的行为。而且,本文主要分析安全与政治领域的国际斡旋,并不讨论经济领域的斡旋。

绝大多数学者都认同斡旋可以有效缓解两国冲突。但有学者发现,国际斡旋的成功概率低于国内斡旋。詹姆斯·华尔(James A. Wall)指出:“相对于国内的各种冲突,国际冲突更为复杂、难以斡旋,因此针对国际冲突的斡旋的成功率较低。”^①那么,国际斡旋成败的主要原因是什么?本文的目的在于给这个问题找到合理的解释,并为国际斡旋的实践提供一定的理论支持。

二、关于实力与策略的争论

由于斡旋属于外交实务,因此学界对斡旋的研究中案例分析多,但理论探讨少。具体到国际斡旋成败的原因这一问题,学界主要是从文化、利益等各种角度进行研究,其中比较有说服力的是对各种影响斡旋成败的因素进行统计分析。根据统计结果,学者们发现,冲突双方的实力对比和第三方斡旋的策略与斡旋的结果有强烈的相关关系。

对于实力对比与斡旋成果的关系,学界存在不同观点。奥特(Ott)认为,冲突双方实力对比越小,斡旋越容易成功。因为如果冲突双方的实力悬殊,实力强的一方一般不愿意妥协或退让,所以斡旋难以成功。^②而其他学者的观点则相反。如德特茨(Deutsch)认为,如果冲突双方认识到实力的差距,则冲突容易解决。因为实力弱的一方认识到自己实力不如对方,所以在斡旋中会主动做出让步。面对这两种对立的观点,雅各布(Jacob Bercovitch)统计了1945年—1989年的79次国际冲突。在这些冲突中,有56%(即44次)的冲突存在第三方斡旋;由于一场冲突里可能有多次斡旋,因此共有284次斡旋。根据统计结

^① James A. Wall, John Stark and Rhetta Standifer, "Mediation: A current review and theory development," *The Journal of Conflict Resolution*, Vol. 45, No. 3, 2001, p. 381.

^② Jacob Bercovitch, J. T. Anagnoson & D. L. Wille, "Some conceptual issues and empirical trends in the study of successful mediation in international relations," *Journal of Peace Research*, Vol. 28, No. 1, 1991, p. 10.

果,雅各布发现,在1945—1989年的所有冲突中,在实力差距较大的冲突双方之间进行的斡旋只有6%成功;而如果冲突双方实力过于悬殊,斡旋成功的概率会非常小。^①因此,雅各布的统计结果有力地支持了奥特的观点。但是,对实力对比的统计并没有解决这一问题:在冲突双方实力接近的冲突中(如大国间的冲突),为何有的斡旋成功,有的斡旋失败?因此,学者们开始从斡旋策略方面寻找原因。

有学者认为,斡旋策略是影响斡旋成败的关键因素。斡旋策略是指斡旋者提供的解决冲突的所有方法,包括如何管理冲突、协调冲突双方等内容。^②学界对斡旋策略的分类存在争议。传统上把斡旋策略分为内容性策略和程序性策略。^③而雅各布把斡旋策略分为三种:直接改变收益策略、信息明确收益策略、程序改变收益观念策略。^④雅各布指出,从效果上看,这三种策略都能有效缓解危机。^⑤但是由于这三种策略介入冲突的程度不同,它们产生的效果各不相同。其中信息明确收益策略介入程度最低,斡旋成功率也最低;直接改变收益策略介入程度最高,成功率也最高。^⑥雅各布发现,统计结果支持直接改变收益策略最有效的观点,但是对于信息明确收益策略,他只是说其成功率较低^⑦,却没有对程序改变收益观念策略和信息明确收益策略的效果进行有效统计。因此本文将试图从逻辑和统计上比较这三种策略的效果,并加以解释。

本文认为学界对斡旋的研究存在以下问题:

首先,学者们在分析实力对比时,考虑的是冲突双方的整体实力。但是在

① Jacob Bercovitch, J. T. Anagnoson and D. L. Wille, "Some conceptual issues and empirical trends in the study of successful mediation in international relations," *Journal of Peace Research*, Vol. 28, No. 1, 1991, pp. 11—12.

② D. Kolb, "Strategy and Tactics of Mediation," *Human Relations*, Vol. 36, No. 3, 1983, p. 249.

③ J. Bartunek, A. Benton and C. Keys, "Third Party Intervention and the Bargaining Behavior of Group Representatives," *Journal of Conflict Resolution*, Vol. 19, No. 3, 1975, pp. 532—557.

④ Jacob Bercovitch, "The Structure and Diversity of Mediation in International Relations," p. 17.

⑤ Jacob Bercovitch and Karl Derouen, "Mediation in Internationalized Ethnic Conflicts: Assessing the Determinants of a Successful Process," *Armed Forces & Society*, Vol. 30, No. 2, 2004, pp. 147—170.

⑥ Jacob Bercovitch, J. T. Anagnoson and D. L. Wille, "Some conceptual issues and empirical trends in the study of successful mediation in international relations," p. 16.

⑦ Jacob Bercovitch & Karl Derouen, "Mediation in Internationalized Ethnic Conflicts: Assessing the Determinants of a Successful Process," p. 158.

冲突中,决定胜负的关键往往是双方投入的资源总量。例如在越战期间,虽然美国整体实力远超越南,但是美国在越南投入的兵力等资源不多,导致美国深陷越战泥淖。因此本文认为直接影响斡旋效果的是冲突双方在冲突中投入的资源总量。

其次,上述学者分别分析了实力对比和斡旋策略对斡旋成败的影响,但没有考虑这两个因素相结合的效果。事实上,在斡旋实践中,这两个因素是不能分开的。因此本文将探讨,投入资源对比不同时,三种斡旋策略各起多大作用。

再次,虽然学者们通过统计发现,不同策略的效果不同,但是他们并没有对其原因做出理论解释。虽然雅各布认为斡旋策略的介入程度越高,斡旋越有效。但斡旋成功与否的关键,并不在于斡旋者个人的努力,而在于冲突双方是否同意斡旋者的解决方案。而且雅各布的逻辑是因果互证,他是从斡旋的结果来判断斡旋策略的介入程度。事实上,雅各布并没有从斡旋者提供斡旋的成本等方面来考量斡旋策略的介入程度,其结论是一种主观判断,因此雅各布的解释略嫌武断。下文将对冲突双方进行收益分析,由此寻找冲突双方接受斡旋的真正原因。

最后,虽然雅各布发现直接改变收益策略最有效,但他没有比较程序改变收益观念策略和信息明确收益策略的效果。因此本文试图通过逻辑分析,发现不同策略的应用界限。所谓的应用界限就是指在某种特定的界限内,应用这一策略才有效;一旦超出界限,这种斡旋策略就无效。确定了应用界限,就能确定在不同的投入资源对比下,这三种斡旋策略产生的不同效果。斡旋策略的界限越宽泛,其适用范围就越广,效果也越好;斡旋策略的界限越窄,其适用范围就越小,效果也越差。下文将从博弈论的角度探求斡旋成败的原因,进而确定不同策略的应用界限。

三、斡旋的博弈分析

(一) 博弈模型

本文的第二部分已经谈及对斡旋的统计分析,下面将用博弈论解释统计结果背后的理论原因,进而从中找到斡旋成功的条件。在展开分析之前,下文提

出以下假设：

假设一：斡旋中的三方（包括冲突双方和斡旋者）是独立决策的行为体，其决策不是国内各集团相互妥协的结果。目前学界对这一假设有较多争议，但由于本文分析的层次是国家间的互动，而不是国内社会对国家决策的影响，因此这一假设可以成立。

假设二：斡旋中的三方是理性的，采取任何行动都要考虑成本和收益。经济学研究经常用理性人假设，但是在国际政治学界，理性国家假设常常引发争议。由于本文所采用的分析工具是博弈论，因此本文将假设国家是理性的。这就意味着，国家会比较不同行为的期望收益，并且会选择能够获得最大期望收益的行为。

假设三：在冲突中投入资源（包括军事资源、军队数量等）多的一方容易取胜。尽管在战争中有以少胜多的特例，但这种情况不具有普遍性。就像克劳塞维茨（C. V. Clausewitz）说的那样：“数量上的优势不论在战术上还是在战略上都是最普遍的致胜因素。”^①

根据以上三个假设，斡旋的过程可以用图-1 来表示。由于本文分析的问题是影响斡旋成败的因素，故笔者假定斡旋已经存在，即不考虑那些影响第三方是否会提供斡旋的因素，而只关注出现斡旋以后，冲突双方如何实现和解的

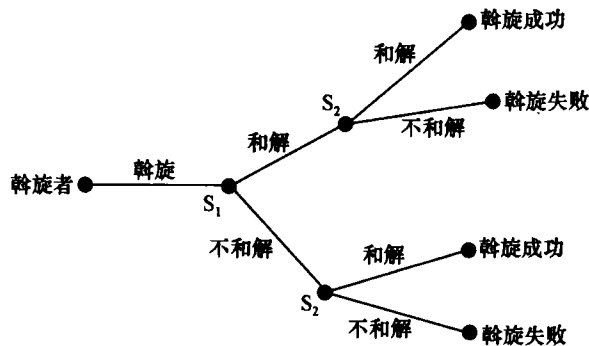


图-1 斡旋的过程描述

^① 克劳塞维茨：《战争论》第一卷（中国人民解放军军事科学院译），北京，商务印书馆 1978 年版，第 204 页。

问题。在图-1中, S_1 是对斡旋先做出反应的国家,它先决定是接受斡旋,实现和解,还是不接受斡旋而重新陷入冲突。 S_2 是后做出反应的国家,它在 S_1 之后决定是否和解。从最终结果看,只有双方都选择和解才表明斡旋成功,只要有一方不和解,斡旋就失败。

如果以博弈论为分析工具,那么,选用什么博弈来类比国家间冲突的状况呢?首先,以往的研究经常采用囚徒困境来分析国家间冲突。如现实主义往往通过囚徒困境下的不和解行为来分析战争^①,并认为无政府状态下,战争难以避免。^②而新自由制度主义也认为“囚徒困境”博弈有助于理解国际冲突与和解的一些基本特点。^③其次,斯奈德(Snyder)提出了常见的六种博弈,不同的博弈中行为者对相对获益的重视程度不同。在这六种博弈中,囚徒困境是由于双方极度重视相对获益而产生的^④,因此囚徒困境可以说是类比国家间冲突的理想类型。用“囚徒困境”博弈进行解释,虽然不一定完全符合现实,但可以抽象出斡旋的一般特征。为了从博弈分析中找到斡旋成败的一般规律,本文将以囚徒困境为例分析三种斡旋策略的有效性。

需要强调的是,在做博弈分析时,收益矩阵往往带有很大的主观随意性,而且在国际关系现实中,很多事情不能用数字来解释。因此本文采用博弈分析所得的结论只具有定性的意义。此外,由于囚徒困境只是国家间冲突的类型之一,因此在对实践的具体分析中不必局限于囚徒困境。

囚徒困境的主要内容是:警察缺少证据来对两个囚徒定罪,因此警方把两个囚犯关在不同房间以防止他们彼此交流,并且告诉他们:如果一人坦白(不和解),另一人保密(和解),则坦白者会得到奖励(收益为6),保密者会受到惩罚(收益为0);如果两人都不坦白,则都被释放(两人获得的收益都为2),但得不到奖励;如果两人都坦白,则都受到惩罚(两人获得的收益都为1)。

① 海伦·米尔纳:《国际关系理论中的无政府假设》,载于鲍德温编:《新现实主义和新自由主义》(肖欢容译),杭州,浙江人民出版社2001年版,第145页。

② 肯尼思·沃尔兹:《人、国家与战争:一种理论分析》(倪世雄等译),上海译文出版社1991年版,第124页。

③ 罗伯特·基欧汉:《霸权之后:世界政治经济中的合作与纷争》(苏长和译),上海人民出版社2001年版,第82—84页。

④ 当肯·斯奈德:《相对获益和国际和解的模式》,载于鲍德温主编:《新现实主义和新自由主义》,第183页。

在表-1 的囚徒困境中^①,纳什均衡是(1, 1),即双方都不和解。如果以囚徒困境比拟国际冲突,那么在图-1 中,(和解,和解)即 S_1 和 S_2 都接受斡旋方案的情况下,两国获得的收益相当于囚徒困境中的(和解,和解),即两国都得到 2。但是,在斡旋的过程中,由于不存在囚徒困境中警察所给予的奖励,一方的不和解会导致双方继续冲突,因此在斡旋中不和解方获得的收益与冲突的收益相同,都为 1;而寻求和解的一方的收益与表-1 中一样,为 0。所以,与表-1 不同的是,在图-1 中,(和解,不和解)和(不和解,和解)中和解的一方获得的收益为 0,不和解的一方获得的收益为 1。图-1 中的(不和解,不和解)相当于囚徒困境中的(不和解,不和解),双方获得的收益都为 1。因此,在下文的分析中,事实上的支付矩阵与表-1 有不同之处,而是以图-1 中博弈树的支付进行动态分析。

表-1 囚徒困境博弈

		B	
		和解	不和解
A	和解	2,2	0,6
	不和解	6,0	1,1

以上只是对斡旋的理想分析,并没有考虑到不同策略和不同投入资源对比对斡旋结果的影响。下文将分别阐述三种斡旋策略,并详细分析在不同投入资源对比的情况下,三种策略的不同收益。

(二) 斡旋策略与冲突类型

按照雅各布的分类,三种斡旋策略的具体内容是:

^① 在表-1 中,支付值可能与其他书中囚徒困境的支付值不同,拉缪尔森对此提出解释:“囚徒困境并不总是以相同方式来设定的。如果我们仅考虑序数支付,则下表的博弈也是一种囚徒困境,条件 $T > R > P > S$ 。”参见艾里克·拉斯缪森著:《博弈与信息:博弈论概论》(王晖等译),北京大学出版社 2003 年版,第 28 页。根据这个定义,表-1 符合囚徒困境的要求。

		B	
		和解	不和解
A	和解	R,R	S,T
	不和解	T,S	P,P

直接改变收益策略是指斡旋者通过改变冲突双方的期望收益,使和解的收益大于冲突的收益,从而使冲突双方实现和解。从实质上看,这一策略就是斡旋者人为改变冲突双方的收益。直接改变收益策略的目的就是要改变冲突双方的态度和行为。这一策略的具体方法包括:改变双方的期望、为谈判中的妥协负责、使双方认识到不达成和解的后果、对妥协行为施与奖励、对不和解的行为进行惩罚或恐吓等。

信息明确收益策略是通过增加信息,使冲突双方认识到和解的收益大于冲突的收益,从而使冲突双方实现和解。这一策略的目的是使冲突双方认识到他们原先不知道的事实:和解收益更大。信息明确收益策略的主要内容有:第三方通过与冲突双方交往,获得双方信任,并让双方重新认识各自的利益、给双方传递信息、提出一个能被双方接受的框架协议等。

程序改变收益观念策略是通过增强冲突双方的谈判耐心,使之认识到和解收益大于不和解的收益,从而使他们实现和解。这一策略是要创造一个有利的谈判环境,逐步改变冲突双方的观念,使他们由不愿意谈判变为愿意谈判。这一策略的主要方式是斡旋者通过改变环境而控制冲突双方,包括选择会议地址、控制会议步骤、控制外部环境、控制会议时间等。

从实质上看,直接改变收益策略是通过改变收益,使冲突双方的收益发生变化,从而使双方达成和解;信息明确收益策略是加强冲突双方的信息沟通,使双方认识到和解比冲突收益更大;程序改变收益观念策略是改变环境,使冲突双方认为谈判可能长期进行下去,对谈判更有耐心,从而促使双方选择和解。本文认为,这三种斡旋策略可以用博弈的语言重新阐释。因为斡旋的英文是 mediation,而在博弈论中,mediation 指调解机制,也需要第三方的参与。^① 所以笔者认为,斡旋与博弈论中的 mediation 有相同之处。下文将从内容上比较斡旋的三种策略与博弈机制,以发现它们的共同点。

从囚徒困境的角度看,有三种方式可以缓解或者避免这种困境。第一是第三方通过利诱等方式改变博弈双方的收益,从而改变均衡结果;第二是通过第

^① 按照迈克森的定义,在一个调解通信系统中,如果每个局中人都秘密向调解人报告自己的类型,而且调解人根据这些报告秘密向每个局中人推荐一个行动,那么这一过程就是调解机制。参见罗杰·迈尔森:《博弈论:矛盾冲突分析》(于寅等译),北京,中国经济出版社 2001 年版,第 204 页。

三方通信,使双方认识到和解是比冲突更好的选择,从而改变博弈结果;第三是通过改变环境使冲突双方的观念和耐心发生变化,从而实现和解,即阿克塞尔罗德(Robert Axelrod)所说的多轮囚徒博弈(通过把单轮博弈变为多轮博弈,使结果有利于双方和解)。当然此处所提的三种方法并非缓解囚徒困境的所有方法。本文的目的是从现实中寻找一些可能解决问题的思路,并结合国际政治的现实找到缓解国际冲突的一些方案。而从斡旋的角度看,三种斡旋策略恰恰对应了这三种改变囚徒困境的方法,因此可以从博弈的角度分析这三种策略。下文将进一步分析博弈思路与斡旋策略的契合性。

1. 直接改变收益策略

根据上文的阐述,直接改变收益策略主要采用的是改变收益的方法。改变收益有两种具体办法:一是第三方通过利诱,增加双方和解的收益,从而使双方选择和解;二是第三方通过威胁或惩罚,减少双方不和解的收益,使双方选择和解。从实质上看,这两种方式改变的是不同选择的收益,使选择和解的行为获得的收益比原来更大。为了避免重复,下文在分析中只论述利诱的收益矩阵(表-2)。表-2中,x是斡旋者提供的激励。

表-2 改变收益后的博弈

		B	
		和解	不和解
A	和解	2 + x, 2 + x	x, 6
	不和解	6, x	1, 1

根据表-2,当 $x \geq 4$ 时,纳什均衡就为(和解,和解),即第三方通过利诱、威逼的方式,可以改变博弈双方的收益,从而改变他们的行为,促使双方和解。表-2继承了囚徒困境的假设:冲突双方的能力相等,而没有考虑双方投入资源不同的情况,因此,下面将分别考虑三种情况: $S_1 = S_2$ (即冲突双方投入的资源一样多)、 $S_1 > S_2$ (即对斡旋先做出反应的国家投入更多资源)和 $S_1 < S_2$ (即对斡旋后做出反应的国家投入更多资源)。此外,根据假设三,在冲突中,投入资源多的一方容易获胜。因此笔者假定:如果发生冲突,投入资源多的一方所获得的收益要比表-2中的多得y。针对不同的投入资源对比,冲突双方获得的收

益为表-3。需要强调的是,在囚徒困境中,警察对囚徒的不和解行为进行鼓励;但是在国际冲突中,没有这种警察,因此选择不和解的一方将陷入冲突,获得的收益为冲突情况下的收益,即收益为1。

表-3 直接改变收益策略的各种收益

	(和解,和解)	(和解,不和解)	(不和解,和解)	(不和解,不和解)
$S_1 = S_2$	$(2+x, 2+x)$	$(x, 1)$	$(1, x)$	$(1, 1)$
$S_1 > S_2$	$(2+x, 2+x)$	$(x+y, 1)$	$(1+y, x)$	$(1+y, 1)$
$S_1 < S_2$	$(2+x, 2+x)$	$(x, 1+y)$	$(1, x+y)$	$(1, 1+y)$

若 $S_1 = S_2$: S_1 和解时, S_2 和解的收益为 $(2+x, 2+x)$, S_2 不和解的收益为 $(x, 1)$; S_1 不和解时, S_2 和解的收益为 $(1, x)$, S_2 不和解的收益为 $(1, 1)$ 。

若 $S_1 > S_2$: S_1 和解时, S_2 和解的收益为 $(2+x, 2+x)$, S_2 不和解的收益为 $(x+y, 1)$; S_1 不和解时, S_2 和解的收益为 $(1+y, x)$, S_2 不和解的收益为 $(1+y, 1)$ 。

若 $S_1 < S_2$: S_1 和解时, S_2 和解的收益为 $(2+x, 2+x)$, S_2 不和解的收益为 $(x, 1+y)$; S_1 不和解时, S_2 和解的收益为 $(1, x+y)$, S_2 不和解的收益为 $(1, 1+y)$ 。

2. 信息明确收益策略

信息明确收益策略的实质是加强冲突双方的信息沟通,避免双方做出错误判断,使双方认识到和解的收益大于冲突的收益,从而促成双方和解。20世纪70年代,约翰·伯顿(J. Burton)针对冲突问题首次提出了通信在斡旋中的作用。他使用“受控制的通信”这一概念,并强调,通信不是要消弭两国战争,而是要使冲突双方产生新的认识,为冲突的解决提供基础。^①伯顿由此指出通信成功的关键:使冲突双方产生新的认识,由原来不清楚和解能带来更高收益,变为认识到和解收益高于冲突收益。

从逻辑上看,囚徒困境之所以会产生,是因为两个囚徒之间没有通信,双方都不知道对方会做何种选择,所以只好假设对方会选择最不利于自己的行为,然后考虑如何自我保护——困境由此产生。可见,信息是和解的关键因素。因此,当国家陷入囚徒困境式的冲突中时,如果存在第三方通信,则困境会得到一定程度的缓解,冲突双方甚至可能实现和解。

^① J. Burton, *Conflict and Communication* (New York, Free Press, 1969), pp. 23—67.

信息在两种情况下发挥作用,一种是双方的直接沟通,另一种是第三方通信。基欧汉所提出的方案就是双方的直接沟通。他认为,若两个行为者可以沟通信息,就会形成和解。^① 第三方通信不是冲突双方直接交流信息,而是第三方分别与冲突双方通信。这样双方都与第三方互动,而冲突双方之间没有通信。^② 加入通信后的囚徒困境表明,在国际冲突中,如果第三方分别和冲突双方通信,双方可能实现和解。^③ 表-4 分析的是,在不同实力对比情况下,采用信息明确收益策略给冲突双方带来的不同收益。

① 罗伯特·基欧汉:《霸权之后:世界政治经济中的和解与纷争》,第 83—92 页。

② 假设有第三方向博弈双方出示一份契约。契约的内容是:如果两人都签名,则表示双方都会选择和解,若只有一个人签名,则表示签名者会选择不和解。现假设签名也是一种行为选择,则原来的“囚徒困境博弈”将变为“有通信的囚徒困境”,即加入通信的囚徒困境。以下两种博弈的证明可参见罗杰·迈尔森:《博弈论:矛盾冲突分析》,第 194 页。在下表中,(签字,签字)是唯一的完美均衡。对于完美均衡的表述,可参见罗杰·迈尔森:《博弈论:矛盾冲突分析》,第 171—173 页。

有通信的囚徒困境博弈

		B		
		合作	背叛	签字
A	合作	2,2	0,6	0,6
	背叛	6,0	1,1	1,1
	签字	6,0	1,1	2,2

③ 首先,第三方通信不仅可以有效解决囚徒困境,而且对于存在多个纳什均衡而又没有清楚聚点的状况,第三方通信也可以通过向双方建议一个均衡而帮助双方。见艾里克·拉斯缪森著:《博弈与信息:博弈论概论》,第 27 页。其次,由于行动者间的直接通信破坏了囚徒困境,也不能保证和解,因为本文没有分析囚徒困境中的非中介通信,但不能避免以下问题:第三方通信与非中介通信之间,哪一个结果更佳? 具体分析可以见下表,对于直接的非中介通信,双方在无契约的条件下能自动实施的唯一计划就是 $0.5(x_1, x_2) + 0.5(y_1, y_2)$, 双方获益为 $(2.5, 2.5)$, 而在调解人(即第三方)的帮助下,如果调解人将策略 (x_1, x_2) , (y_1, y_2) 和 (y_1, x_2) 每个以 $1/3$ 的概率向双方推荐,且假设双方只知道从第三方所获得的推荐,那么即使推荐不具约束力,双方也可以通过服从推荐获得纳什均衡,获益为 $1/3(5, 1) + 1/3(4, 4) + 1/3(1, 5) = (10/3, 10/3)$, 大于上面的非中介通信所获得的 $(2.5, 2.5)$ 。具体论证过程见罗杰·迈尔森:《博弈论:矛盾冲突分析》,第 198—199 页。

非中介通信

		B	
		X_2	Y_2
A	X_1	5,1	0,0
	Y_1	4,4	1,5

表-4 通信明确收益策略的各种收益

	(和解, 和解)	(和解, 不和解)	(不和解, 和解)	(不和解, 不和解)
$S_1 = S_2$	(2,2)	(0,1)	(1,0)	(1,1)
$S_1 > S_2$	(2,2)	(y, 1)	(1+y, 0)	(1+y,1)
$S_1 < S_2$	(2,2)	(0,1+y)	(1,y)	(1,1+y)

若 $S_1 = S_2$: S_1 和解时, S_2 和解的收益为(2,2), S_2 不和解的收益为(0,1); S_1 不和解时, S_2 和解的收益为(1,0), S_2 不和解的收益为(1,1)。

若 $S_1 > S_2$: S_1 和解时, S_2 和解的收益为(2,2), S_2 不和解的收益为(y,1); S_1 不和解时, S_2 和解的收益为(1+y,0), S_2 不和解的收益为(1+y,1)。

若 $S_1 < S_2$: S_1 和解时, S_2 和解的收益为(2,2), S_2 不和解的收益为(0,1+y); S_1 不和解时, S_2 和解的收益为(1,y), S_2 不和解的收益为(1,1+y)。

3. 程序改变收益观念策略

程序改变收益观念策略主要是通过改变环境而使冲突双方和解。所谓改变环境,就是改变博弈的外在环境,从而使博弈双方对互动的认知产生变化、认为博弈将一直持续下去。因此双方的耐心得到增强,博弈结果可能变为和解。如果以囚徒困境为例,本文认为多轮囚徒困境可以比拟这一策略。阿克塞尔罗德对此做出了有益的探讨。他提出多轮囚徒困境下的和解,反驳单轮囚徒困境中的不和解。如果博弈期限是无限的,而且博弈双方有充分的耐心,即贴现值 $\delta > 1/2$,则双方会采用冷酷策略,即开始时选择和解,若对方和解,自己就一直和解,一旦对方不和解,则自己此后也将永远不和解,作为对对方的惩罚。这一冷酷策略是子博弈完美均衡。^① 这样,双方最后实现了和解。由于多轮谈判要计入贴现值,所以原来和解所得的(2,2)变为(2 δ^t , 2 δ^t)。从斡旋过程看,在此期间,冲突双方投入的资源对比不会发生大的变化,所以由实力优势所产生的收益 y 不需要计入 δ^t 。把这种思路运用在国际政治上,无政府状态下存在国际社会,各国相互依存,因此各国可以实现和解。^② 从实质上看,多轮囚徒困境是从演化博弈的角度进行分析的。在演化过程中,道金斯创造了类似于“基因”的概念“拟子”(meme)。拟

① 艾里克·拉斯穆森:《博弈与信息:博弈论概论》,第132页。

② 罗伯特·阿克塞尔罗德、罗伯特·基欧汉:《无政府状态下的战略和制度和解》,载于鲍德温编:《新现实主义和新自由主义》,第103—106页。

子是一个规范、经验法则、行为标准。在稳定的环境下,演化产生的均衡将使低级拟子消失。^① 因此演化的结果与单轮博弈的均衡结果不同。表-5 分析的是三种实力对比情况下,采用程序改变收益观念策略给冲突双方带来的不同收益。

表-5 程序改变收益观念策略的各种收益

	(和解,和解)	(和解,不和解)	(不和解,和解)	(不和解,不和解)
$S_1 = S_2$	$(2\delta', 2\delta')$	$(0, \delta')$	$(\delta', 0)$	(δ', δ')
$S_1 > S_2$	$(2\delta', 2\delta')$	(y, δ')	$(\delta' + y, 0)$	$(\delta' + y, \delta')$
$S_1 < S_2$	$(2\delta', 2\delta')$	$(0, \delta' + y)$	(δ', y)	$(\delta', \delta' + y)$

若 $S_1 = S_2$: S_1 和解时, S_2 和解的收益为 $(2\delta', 2\delta')$, S_2 不和解的收益为 $(0, \delta')$; S_1 不和解时, S_2 和解的收益为 $(\delta', 0)$, S_2 不和解的收益为 (δ', δ') 。

若 $S_1 > S_2$: S_1 和解时, S_2 和解的收益为 $(2\delta', 2\delta')$, S_2 不和解的收益为 (y, δ') ; S_1 不和解时, S_2 和解的收益为 $(\delta' + y, 0)$, S_2 不和解的收益为 $(\delta' + y, \delta')$ 。

若 $S_1 < S_2$: S_1 和解时, S_2 和解的收益为 $(2\delta', 2\delta')$, S_2 不和解的收益为 $(0, \delta' + y)$; S_1 不和解时, S_2 和解的收益为 (δ', y) , S_2 不和解的收益为 $(\delta', \delta' + y)$ 。

(三) 寻找均衡解

上文分别讨论了采用不同斡旋策略的情况下,冲突双方实力对比不同时所获得的收益。表-6 把这些情况归纳起来:

表-6 考虑策略和实力对比的博弈收益

		(和解,和解)	(和解,不和解)	(不和解,和解)	(不和解,不和解)
直接改变 收益策略	$S_1 = S_2$	$(2+x, 2+x)$	$(x, 1)$	$(1, x)$	$(1, 1)$
	$S_1 > S_2$	$(2+x, 2+x)$	$(x+y, 1)$	$(1+y, x)$	$(1+y, 1)$
	$S_1 < S_2$	$(2+x, 2+x)$	$(x, 1+y)$	$(1, x+y)$	$(1, 1+y)$
促进信息 明确收益 策略	$S_1 = S_2$	$(2, 2)$	$(0, 1)$	$(1, 0)$	$(1, 1)$
	$S_1 > S_2$	$(2, 2)$	$(y, 1)$	$(1+y, 0)$	$(1+y, 1)$
	$S_1 < S_2$	$(2, 2)$	$(0, 1+y)$	$(1, y)$	$(1, 1+y)$
程序改变 收益观念 策略	$S_1 = S_2$	$(2\delta', 2\delta')$	$(0, \delta')$	$(\delta', 0)$	(δ', δ')
	$S_1 > S_2$	$(2\delta', 2\delta')$	(y, δ')	$(\delta' + y, 0)$	$(\delta' + y, \delta')$
	$S_1 < S_2$	$(2\delta', 2\delta')$	$(0, \delta' + y)$	(δ', y)	$(\delta', \delta' + y)$

① 宾默尔:《博弈论与社会契约:公平博弈》(王小卫等译),上海财经大学出版社 2003 年版,第 28 页。

由于本文使用的是动态博弈,因此将用逆向归纳法求得均衡解。如果均衡解为(和解,和解),则斡旋成功;否则,斡旋失败。逆向归纳法是寻找多轮动态博弈的均衡的方法,即先考虑后行动者的选择,然后由此逆向推算出先行动者的最优选择。^①

首先考虑直接改变收益策略。当 $S_1 = S_2$ 时:对 S_2 而言,由于 $2 + x > 1$,如果 S_1 选择和解, S_2 也会选择和解。当 $x > 1$ 时,如果 S_1 选择不和解, S_2 还会选择和解;当 $x < 1$ 时,如果 S_1 选择不和解, S_2 也会选择不和解。对 S_1 而言,针对 S_2 的选择,由于 $2 + x > 1$,所以 S_1 总会选择和解。所以只要满足 $x > 0$ 的条件,均衡解是双方都选择和解。

当 $S_1 > S_2$ 时:对 S_2 而言,由于 $2 + x > 1$,如果 S_1 选择和解, S_2 也会选择和解。当 $x > 1$ 时,如果 S_1 选择不和解, S_2 会选择和解;当 $x < 1$ 时,如果 S_1 选择不和解, S_2 也会选择不和解。对 S_1 而言,针对 S_2 的选择,只有 $2 + x > 1 + y$ 即 $x > y - 1$ 时, S_1 才会选择和解。所以只要满足 $x > y - 1$,均衡解就是双方都选择和解。

当 $S_1 < S_2$ 时:对 S_2 而言,当 $2 + x > 1 + y$ 即 $x > y - 1$ 时,如果 S_1 选择和解, S_2 才会选择和解;当 $x + y > 1 + y$ 即 $x > 1$ 时,如果 S_1 选择不和解, S_2 也会选择和解;当 $x + y < 1 + y$ 即 $x < 1$ 时,如果 S_1 选择不和解, S_2 也会选择不和解。对 S_1 而言,针对 S_2 的选择,由于 $2 + x > 1$,则不论 S_2 作何选择, S_1 都会选择和解。所以只要满足 $x > y - 1$,均衡解就是双方都选择和解。

其次考虑信息明确收益策略。当 $S_1 = S_2$ 时:对 S_2 而言,由于 $2 > 1$,如果 S_1 选择和解, S_2 也会选择和解;由于 $0 < 1$,如果 S_1 选择不和解, S_2 也会选择不和解。对 S_1 而言,针对 S_2 的选择,由于 $2 > 1$,则无论 S_2 作何选择, S_1 都会选择和解。所以均衡解就是双方都选择和解。

当 $S_1 > S_2$ 时:对 S_2 而言,由于 $2 > 1$,如果 S_1 选择和解, S_2 也会选择和解;由于 $0 < 1$,如果 S_1 选择不和解, S_2 也会选择不和解。对 S_1 而言,针对 S_2 的选择,只有 $2 > 1 + y$ 即 $y < 1$ 时, S_1 才会选择和解。所以只有 $y < 1$ 时,均衡解才是双方都选择和解。

^① 弗登博格、梯若尔:《博弈论》(黄涛等译),北京,中国人民大学出版社 2002 年版,第 64 页。

当 $S_1 < S_2$ 时:对 S_2 而言,当 $2 > 1 + y$ 即 $y < 1$ 时,如果 S_1 选择和解, S_2 也会选择和解;由于 $y < 1 + y$,如果 S_1 选择不和解, S_2 也会选择不和解。对 S_1 而言,针对 S_2 的选择,由于 $2 > 1$, S_1 会选择和解。所以只有 $y < 1$ 时,均衡解才是双方都选择和解。

最后考虑程序改变收益观念策略。当 $S_1 = S_2$ 时:对 S_2 而言,由于 $2\delta' > \delta'$,如果 S_1 选择和解, S_2 也会选择和解;由于 $0 < \delta'$,如果 S_1 选择不和解, S_2 也会选择不和解。对 S_1 而言,针对 S_2 的选择,由于 $2\delta' > \delta'$,无论 S_2 做何选择, S_1 都会选择和解。所以只要满足 $\delta' > 0$,均衡解就是双方都选择和解。

当 $S_1 > S_2$ 时:对 S_2 而言,由于 $2\delta' > \delta'$,如果 S_1 选择和解, S_2 也会选择和解;由于 $0 < \delta'$,如果 S_1 选择不和解, S_2 也会选择不和解。对 S_1 而言,针对 S_2 的选择,只有 $2\delta' > \delta' + y$ 即 $\delta' > y$ 时, S_1 才会选择和解。所以只有满足 $\delta' > y$,均衡解才是双方都选择和解。

当 $S_1 < S_2$ 时:对 S_2 而言,当 $2\delta' > \delta' + y$ 即 $\delta' > y$ 时,如果 S_1 选择和解, S_2 也会选择和解;由于 $y < \delta' + y$,如果 S_1 选择不和解, S_2 也会选择不和解。对于 S_1 而言,针对 S_2 的选择,由于 $2\delta' > \delta'$,不论 S_2 作何选择, S_1 都会选择和解。所以只有满足 $\delta' > y$,均衡解才是双方都选择和解。

表-7 总结了以上讨论的各种斡旋成功条件。上文是分 $S_1 = S_2$ 、 $S_1 > S_2$ 、 $S_1 < S_2$ 三种情况分别讨论的,由于在 $S_1 > S_2$ 、 $S_1 < S_2$ 这两种情况下,成功条件相同,因此在表-7 的归纳中,为了简化结论,把 $S_1 > S_2$ 、 $S_1 < S_2$ 都归于 $S_1 \neq S_2$ 这种情况进行总结。

表-7 不同实力对比和不同策略下斡旋成功的条件

	$S_1 = S_2$	$S_1 \neq S_2$
直接改变收益策略	$x > 0$	$x + 1 > y$
信息明确收益策略	无	$1 > y$
程序改变收益观念策略	$\delta' > 0$	$\delta' > y$

从上表可以看出, $S_1 = S_2$ 时,斡旋非常容易成功,因为所需的条件容易具备。当 $S_1 \neq S_2$ 时,由于 $x + 1 > 1 > \delta'$,因此直接改变收益策略下实现和解的条件最宽松,信息明确收益策略次之,而程序改变收益观念策略需要的条件最严格。所以本文得出如下结论:冲突双方投入资源差距越大,三种策略的效果差

别越明显,直接改变收益策略最有效,信息明确收益策略次之,程序改变收益观念策略效果最差。冲突双方投入资源接近时,三种斡旋策略都容易取得成功。

首先,在冲突双方投入资源不平衡的情况下,采用直接改变收益策略最容易成功。从逻辑上看,直接改变收益改变的是现实收益结构。具体说,斡旋者以激励或者威胁等方式,使冲突双方和解的收益大于冲突的收益。而理性的行为者很容易观察到收益结构的变化,从而接受和解。对于在冲突中投入资源多的国家而言,如果没有斡旋者提供的激励,冲突获得的收益可能大于和解获得的收益。但是斡旋者提供的激励可能使和解的收益更大,因此只要斡旋者提供的收益足够大,双方就会同意和解。从直接改变收益策略的成功边界看, $x + 1 > y$ 使强国选择和解获得的收益大于冲突获得的收益,因此斡旋能够成功。但如果激励或威胁不够(即 $x + 1 < y$),直接改变收益策略有可能失败。

其次,在冲突双方投入资源不等的情况下,采用信息明确收益策略较容易成功,但效果不如直接改变收益策略。从逻辑上看,信息明确收益策略成功的关键就是改变冲突双方的认识。斡旋前,冲突双方没有认识到和解的收益高于冲突的收益,或者他们认为无法和解。斡旋者通过加强双方的信息沟通,使双方都认识到对方并无恶意,排除了双方的相互猜疑,认识到实现和解的可能性。但是由于错误的知觉和先入为主等思维惯性^①,通信有时难以达到预期效果,特别是在冲突中,资源多的一方可能认为和解不如冲突获益大。如果和解,资源多的一方要做出一定让步;如果冲突,该国很有可能获胜,所以信息明确收益策略也有局限。因此只有资源多的国家从冲突中获得的收益不如和解时获得的收益多时(即 $2 > 1 + y$,亦即表-7 中的 $1 > y$),信息明确收益策略才会成功。与直接改变收益策略相比,改变观念比改变收益结构更困难,陷入冲突的双方的相互仇恨和猜忌很难简单地通过信息沟通得到解决,因此信息明确收益策略不如直接改变收益策略有效。

再次,在双方投入资源不等的情况下,程序改变收益观念策略是三种斡旋策略中效果最差的。从逻辑上看,程序改变收益观念策略成功的关键就是通过改变谈判的外在环境,使冲突双方接受谈判,并且增强他们对谈判的耐心,从而

^① 罗伯特·杰维斯:《国际政治中的直觉与错误知觉》(秦亚青译),北京,世界知识出版社 2003 年版,第 402 页。

使冲突双方由不愿意和解变为愿意和解。这一策略是要增强双方的耐心,使它们认识到斡旋可能长期持续。但这个条件比较难实现,特别是投入资源多的国家可能认为自己实力强,在冲突中会获得更大收益。因此程序改变收益观念策略的效果较差。从程序改变收益观念策略的成功边界看,要求的条件是 $\delta' > y$, 即对于资源多的国家而言,冲突的收益小于和解的收益,只有满足这一条件,斡旋才会成功。在信息明确收益策略中,和解的收益在事实上高于不和解,因此只要双方认识到这一点,就可能斡旋成功。但是在程序改变收益观念策略中,不一定存在这一事实,而要使双方由对现在的收益评估变为对未来的期望收益评估。因此程序改变收益观念策略比信息明确收益策略更难以成功。

最后,上文主要分析了冲突双方投入资源不等的情况。如果双方投入资源接近,则可适用的斡旋策略较多,斡旋容易成功。如果双方投入资源差别大,则适用的策略少,斡旋不容易成功。因为投入资源不等时,投入多的一方可能不愿意让步,冲突双方难以相互妥协、实现和解。而在双方投入资源接近时,双方都没有必胜的把握。相比之下,和解可能取得更有利的结果,于是双方在斡旋中都会妥协,斡旋容易成功。例如,1971年美国斡旋印巴危机时,印度和巴基斯坦投入战争的资源接近,双方都难以迅速取得彻底胜利,因此斡旋最终成功。而在1979年苏联与阿富汗的冲突中,由于苏联不愿让步,斡旋很难成功。

上文只是从逻辑上阐释了上述结论的合理性,而逻辑的证明需要经过事实的检验才能成立,因此下文将分别以数据和案例来检验上述结论。

四、斡旋的实证分析

(一) 数据分析

当两国投入资源差距大时,三种策略的效果不同,直接改变收益策略最有效,信息明确收益策略次之,程序改变收益观念策略效果最差。当两国投入资源接近时,三种斡旋策略都容易成功。上文是分 $S_1 = S_2$ 、 $S_1 > S_2$ 、 $S_1 < S_2$ 三种情况分别讨论的,由于 $S_1 > S_2$ 、 $S_1 < S_2$ 这两种情况下的成功条件相同,因此可以把 $S_1 > S_2$ 、 $S_1 < S_2$ 都归于 $S_1 \neq S_2$ 这种情况进行分析。下文将分别考虑实力不同

和实力相同时的斡旋效果的差别。^① 由于本文用以分析的数据库中并没有涉及冲突双方投入的资源对比,因此下文的统计将假设:实力强的国家投入的资源多。对于不符合这种假设的情况,只能在案例分析中进行具体分析。

1. 冲突双方实力不同时三种斡旋策略的不同效果

以上三种斡旋策略在理论上可以实现,但在实际中会面临问题,即冲突双方可能不遵守在斡旋下的和解承诺^②,一旦斡旋者退出,则冲突双方可能重新陷入冲突。海萨尼(John C. Harsanyi)提出的对“契约主义”的批评也适用于此处,他说:“除非他们已经接受了要求他们遵守契约的社会契约,否则没有人能理性承诺去遵守契约。”^③也就是说,冲突双方很可能违约。对此,宾默尔(Ken Binmore)解释道:“之所以遵守嵌入在契约中的义务,并非因为社会成员承诺要遵守它,而是因为它与每一个有权利毁约的成员的利益相一致。”^④而且,在阐释休谟(David Hume)所说的不遵守约定会受到的惩罚时,宾默尔继续强调:“这种惩罚可能不只是对方在未来对你的拒绝,它可能还是如果你在社会中抱此现状的话,还会遭受到其他令人尊敬的人的否定。”^⑤换句话说,如果满足博弈中的均衡的要求,承诺就可以自动实施,而不需要承诺守约的道德约束。即“对于具有自我约束特征的均衡,就不必为一个适当定义的均衡中的承诺的实施而担心,因为没有人偏离这一预定博弈的激励”^⑥。此外,对于多轮博弈,如果实现移情均衡,就可以保证遵守契约。^⑦

由此可见,斡旋的结果非常难以衡量,有的斡旋短期成功,但在长期看来却是失败的。因此本文在衡量斡旋的结果时,采用比较严格的标准,即当斡旋的

① 下文进行数据分析的数据库是雅各布教授提供给笔者的,该数据库包括1945—1995年共295次斡旋的资料。

② 拉斯缪森指出:“如果这两个囚犯可以在作决定前通气,那么结果会有所不同吗?这取决于承诺的可信度。若承诺是无约束力的,则即使这两个囚犯最初同意抵赖,但到了选择行动时,他们仍然会坦白。”参见拉斯缪森:《博弈与信息:博弈论概论》,第13页。

③ 宾默尔:《博弈论与社会契约》,第40页。

④ 同上。

⑤ 同上书,第44页。

⑥ 同上。

⑦ 对于移情均衡,宾默尔是如此定义的:“在中期,社会演化的力量为个人的移情偏好定了型,我认为这主要是通过模仿和教育完成的,一旦到达均衡为止,演化过程就会停止,这样的均衡可以称之为移情均衡。”同上书,第82页。

最终结果为彻底解决冲突时,斡旋才算成功。^① 此标准中,斡旋的最终结果是指,斡旋结束后整个冲突的最终结果。

表-8 中给出的百分值是指在有斡旋的冲突中,彻底解决冲突的斡旋所占的百分比。可以看出,直接改变收益策略的成功率最高,达 39%;信息明确收益策略次之,为 27%;而程序改变收益观念策略最低,为 9%。这符合表-7 得出的结论。

表-8 不同策略的斡旋结果

	斡旋次数	冲突最终彻底解决	
		成功次数	成功率
直接改变收益策略	23	9	39%
信息明确收益策略	51	14	27%
程序改变收益观念策略	11	1	9%

2. 冲突双方实力接近时的三种斡旋效果

当两国实力接近时,若假设双方投入的资源也接近,那么按照上文的逻辑推理,三种斡旋策略的效果接近,都容易成功。由于在 1945—1995 年的数据库中,针对实力相等的国家采用程序改变收益观念策略只有 1 次,而且其结果为冲突最终部分解决。为了便于比较,本文将以冲突最终部分解决和冲突最终彻底解决为衡量斡旋成败的指标。

从表-9 可以看出,冲突双方实力接近时,不同策略的斡旋结果也比较接近。如果综合计算冲突部分解决和彻底解决两种情况,则直接改变收益策略的成功率为 75%,促进信息明确收益策略为 66%,程序改变收益观念策略为 100%。三种策略的成功率都非常高,而且比较接近。虽然对实力接近的国家采用的程序改变收益观念策略只有一次,偶然性太大,统计结果难以有力支持表-7 的结论。但是即使仅考虑彻底解决的部分,直接改变收益策略为 50% (高于实力不同时的 39%),促进信息明确收益策略为 44% (高于实力不同时的

^① Jacob Bercovitch, J. T. Anagnoson & D. L. Wille, "Some conceptual issues and empirical trends in the study of successful mediation in international relations," p.9. 此外,在雅各布提供给笔者的数据库中,所提供的指标包括:仅提供斡旋、斡旋不成功、停火、部分解决、彻底解决。笔者认为,彻底解决最能衡量斡旋的成败,因此才用这一指标。

27%),而且50%与44%也非常接近。因此表-9的数据可以支持“当两国投入资源越接近时,三种斡旋策略都容易成功”这一结论。

表-9 实力接近时不同策略的效果

	斡旋次数	冲突最终部分解决		冲突最终彻底解决	
		成功次数	成功率	成功次数	成功率
直接改变收益策略	4	1	25%	2	50%
信息明确收益策略	9	2	22%	4	44%
程序改变收益观念策略	1	1	100%	0	0

以上是对斡旋策略的数据分析,下文将对表-7的结论进行实证分析。由于笔者目前搜集的资料有限,因此事实检验仅限于对事件的描述,更具体的实证过程将在下一步研究中完善。

(二) 案例分析

根据表-7的结论,在投入资源不相等时,不同策略的效果不同,直接改变收益策略效果最好,程序改变收益观念策略的效果最差。下文将分别讨论三种情况:采用信息明确收益策略不成功而采用直接改变收益策略成功的冲突、采用程序改变收益观念策略不成功而采用直接改变收益策略成功的冲突、采用程序改变收益策略不成功而采用信息明确收益策略成功的冲突。如果这三种冲突都存在,就能够证明直接改变收益策略的应用边界最宽泛,采用程序改变收益策略的应用边界最狭窄。对于“当冲突双方投入资源接近时,斡旋容易成功,而且三种斡旋策略的成功率接近”这一结论,由于案例难以体现斡旋成功率的高低,因此本文主要举实例来表明,在冲突双方实力接近的情况下,斡旋都容易成功。下文将分别分析冲突双方实力不同和实力接近的案例。

1. 冲突双方投入资源不同时的三种斡旋策略

(1) 东方危机

1821年,奥斯曼帝国领土上爆发了希腊独立战争,土耳其政府对其进行镇压,产生了东方危机。由于希腊起义军实力较弱,而土耳其全力镇压,因此这符合双方投入资源不同的要求。

各大国积极斡旋东方危机。1821年10月英国和奥地利领导人举行汉诺

威会晤,并于会后与俄国取得一致,要求土耳其苏丹接受俄国的四点要求。1822年8月,土耳其接受四点要求,东方危机得到缓解。但是几年后东方问题被再次提出。1826年4月4日,英俄签订《圣彼得堡议定书》,主要内容是如果土耳其接受调解,希腊将成为土耳其的附属国,土耳其享有任命希腊官员的权力。但土耳其不接受《圣彼得堡议定书》。1827年7月6日,作为《圣彼得堡议定书》的延续,英法奥普等国签订《巴黎条约》,其主要内容与《圣彼得堡议定书》相同,但土耳其仍不接受。为此,盟国舰队发动了纳瓦里诺海战,俄国发动对土战争,最终取得了近东和平。^①

可以看出,在东方危机的斡旋过程中,前期主要采用的是信息明确收益策略,即各国提出解决方案,请冲突双方接受。但是由于土耳其对希腊拥有一定的优势,所以土耳其不愿接受这个方案,斡旋没有成功。最终斡旋方案是以强迫的方式改变了土耳其的收益,迫使土耳其接受。可见直接改变收益策略的效果高于信息明确收益策略。

(2) 苏伊士运河危机

20世纪50年代,埃及领导人纳塞尔(Nasser)试图把英国和法国的势力逐出中东。1956年7月26日,纳塞尔挑衅英、法,示意埃及部队占领苏伊士运河,这标志着苏伊士运河危机开始。在危机中,英国、法国在中东都有军队部署,而埃及的军事实力较弱,可见冲突双方投入的资源并不对等。

从危机过程看,先后有两种斡旋策略来解决苏伊士运河危机。前期是美国采用的程序改变收益观念策略,但没有成功;后期是美、苏采用的直接改变收益策略,获得成功。

对于埃及的挑衅,英、法反应激烈,准备联合进攻埃及。而美国却主张召开航运会议,想从法律上解决问题。但纳赛尔回绝了伦敦航运会议的提案。美国的程序改变收益观念策略失败了。

在美国两度拒绝英法以武力解决问题的建议以后,英、法失望之余,决定自行解决。法国怂恿以色列袭击埃及。10月29日,以色列入侵西奈半岛。10月31日,英、法宣布将出动地面部队,两国联军4天后在埃及登陆。对此,美、苏

^① 洪迪生:《东方问题和坎宁的“外交革命”》,《南京大学学报》1994年第2期,第98—107页。

采取了强硬态度。10月30日,美国在安理会提出决议案,要求以色列部队立刻撤至停火线后。美国总统艾森豪威尔(Dwight D. Eisenhower)公开表态反对英、法的行为。11月5日,苏联总理致信英、法、美、以四国领导人,要求英、法、以停止对埃及的侵略,并表示苏联决心以武力粉碎侵略者的人侵计划,且暗示这场危机可能引发第三次世界大战。由于美、苏施加的压力和威胁非常大,因此最后英、法撤兵,苏伊士运河危机得到解决。^①可见,直接改变收益策略效果高于程序改变收益观念策略。

(3) 中苏“81国共产党会议”冲突

1960年,布加勒斯特会议上,苏共严厉指责中共,中苏冲突公开化。此后,苏联从中国撤走专家、撕毁合同,这导致双方关系急剧恶化。当时苏联是超级大国,中国只是地区大国,而且两国接壤,苏联陆军很容易进犯中国,且苏联核武器可以发射到中国境内,可见两国在冲突中投入的资源并不对等。

对于中苏冲突,越南劳动党主席胡志明非常不安,试图进行斡旋。1960年8月胡志明来到中国,希望中苏两党团结,毛泽东表示同意中苏协商解决问题,胡志明到苏联后,赫鲁晓夫也表示愿意协商,因此1960年9月15日,邓小平率中共代表团赴苏联谈判。但是经过三轮谈判后,双方都没有作让步,结果不欢而散。11月,81国共产党会议上,中苏互相指责,会议濒临破裂。11月26日,胡志明与其他几个国家代表团组成请愿团,劝赫鲁晓夫作适当让步,以保证会议文件能够一致签字,赫鲁晓夫不同意。胡志明又找到中共,中共也不同意让步。28日夜,赫鲁晓夫要求胡志明安排与刘少奇见面,刘少奇断然拒绝,他说,破裂不破裂由赫鲁晓夫决定,没有讨价还价的余地。胡志明把刘少奇的话转告赫鲁晓夫,使他认识到事情的严重性。第二天赫鲁晓夫态度有了重大转变,12月1日,中苏双方都作了一定的让步和妥协,会议成功闭幕。^②

在这个过程中,胡志明对中苏双方的斡旋是信息明确收益策略,即把中苏各自的意见传达给对方;而81国党会议则是改变环境,这符合程序改变收益观念策略的要求。从谈判结果看,中苏在81国党会议上矛盾公开化;而在胡志明

^① 基辛格:《大外交》(顾淑馨、林添贵译),海口,海南出版社1998年版,第501—520页。

^② 卓爱平、王永贵:《1960年中苏关系危机中的和事佬》,《湖北档案》2005年第3期,第41—43页。

对双方进行通信后,中苏都了解到对方的底牌,才避免了 81 国党会议的破裂。由此可见,信息明确收益策略的效果优于程序改变收益观念策略。

2. 冲突双方投入资源接近时的三种斡旋策略

由于现实中没有两个国家在冲突中投入资源完全相等的情况,因此下面在枚举案例时,只能寻找冲突双方资源接近的情况。

(1) 印巴冲突

1971 年 11 月,印巴爆发战争,战争双方军队人数和武器质量接近,且在战争中都全力以赴,可以认为双方投入的资源接近。从双边关系上看,巴格拉指出:“印度与巴基斯坦自从它们独立开始就战斗了 34 年,其结果是敌意成为印巴关系的代名词。”^①因此,国内学者认为:“印巴之间互相敌对的共有观念,直接导致了双方行为的敌对和军事上的安全两难。”^②可见印巴双方都极端重视相对获益,故可以用囚徒困境来比拟印巴关系。

美国对印巴战争进行了斡旋。从策略上看,美国采用的是直接改变收益策略。由于苏联在背后支持印度,因此 1971 年 12 月 10 日,美国总统办公厅主任黑格(Alexander Haig)打电话告诉沃龙佐夫(Vorontsov Yuliy Mikhailovich),威胁说美国会采用强硬措施,包括调动舰队。^③12 月 12 日,美国首次使用莫斯科—华盛顿电报线路,电报结尾说:“为了避免我们双方都不愿看到的后果,时间是极为重要的。”^④同时,尼克松命令航空母舰特遣舰队驶经马六甲海峡,进入孟加拉湾。在美国的压力下,苏联也对印度进行控制。12 月 14 日,沃龙佐夫向黑格提交一份苏联的正式照会,说:“印度领导人坚决保证,印度没有夺取西巴领土的计划。”^⑤

由于美国采用强硬的直接策略,12 月 15 日,巴基斯坦驻东巴部队的司令官再次要求停火。16 日,印度的甘地夫人提议在西巴实行无条件停火,印巴冲突得到解决。对此,基辛格(Henry Kissinger)评价说:“我直到现在也毫不怀

① G. S. Bhargara, *South Asia Security after Afghanistan* (Lexington, MA: Lexington Press, 1982), p. 107.

② 林海虹:《美国的南亚安全政策及其效果分析》,中国人民大学国际关系学院硕士论文,2003 年,第 6 页。

③ 基辛格:《白宫岁月》第三册(杨静予等译),北京,世界知识出版社 2003 年版,第 1155 页。

④ 同上书,第 1158 页。

⑤ 同上书,第 1161 页。

疑,这(甘地夫人提议停火)是在苏联压力下勉强做出的决定,而苏联的压力又是由于美国坚持了自己的立场,包括调动舰队和甘愿拿首脑会谈冒险在内。”^①这表明,美国采用的直接改变收益策略取得成效,南亚的紧张局势得到缓解。

(2) 巴以冲突

巴以双方的实力比较接近,双方军队人数和武器数量、质量差别不太大。从斡旋方式看,布什政府的“路线图”方案符合信息明确收益策略的要求。

首先,巴以双方冲突频繁,相互猜忌,而且双方间很少直接通信。在这种情况下,巴以双方往往选择扩大冲突,如2000年9月28日,沙龙(Ariel Sharon)强行进入位于耶路撒冷的伊斯兰圣地阿克萨清真寺,引发大规模流血冲突。因此可以用囚徒困境来比拟巴以双方所面临的形势。

其次,在斡旋的三种方式中,美国所采取的策略符合通信改变收益策略的要求,即布什政府(第三方)提出一个方案(契约),让巴以双方决定是否签约,美国分别对巴以双方提出了中东和平“路线图”方案,在解决问题的先后顺序上进行了小小调整,即“先建国、再谈判”,把有争议的问题搁置,使得方案易于被各方所接受。在2002年提出的方案中,“路线图”的实施分为三个阶段。第一阶段从2002年12月至2003年5月,要求巴勒斯坦采取实质性措施,打击和制止一切针对以色列的暴力与恐怖活动,实行全面的政治改革;要求以色列撤出自2000年9月28日以来占领的巴勒斯坦领土,冻结所有定居点活动。第二阶段从2003年6月至2003年12月,要求于巴勒斯坦举行大选之后,确立巴勒斯坦民主制度,在国际社会的帮助下建立一个独立的、拥有临时边界和主权的巴勒斯坦国。第三阶段从2004年至2005年,巴以双方在联合国安理会242号、338号和1397号决议的基础上,通过谈判处理边界、耶路撒冷、难民和定居点等最终地位问题,使巴以冲突最后得到公正、合理和现实的解决,并推动以色列与黎巴嫩、以色列与叙利亚之间遗留问题的解决。可以看出,在2002年所提出的“路线图”方案中,美国只采取了不干涉、不介入的第三方立场,因此美国的斡旋行为实质上应属于雅各布所指出的通信改变收益策略。

第三,虽然“路线图”方案遇到一些困难,如2002年10月15日,“路线图”

^① 基辛格:《白宫岁月》第三册,第1162页。

第一稿正式完成,沙龙没有公开表示接受“路线图”,而且对“路线图”第一稿提出了一百多条修改意见。^①但从最终的结果看,它确实有利于避免巴以双方冲突的扩大。“先建国”对于巴勒斯坦一方来说充满了诱惑,美国允诺可以在暂不解决棘手问题的情况下先行“建国”,是巴方接受“路线图”的重要原因。旷日持久的暴力冲突使以色列认识到,目前局面僵持不下,如果不让巴勒斯坦获得一些利益,就很难使双方坐下来谈判,并最终实现沙龙所倡导的“绝对安全”。在诸多议题中,让巴勒斯坦“建国”是以色列损失最小的“让步”,以色列付出的只是一个虚名,而没有任何实质让步,棘手的问题全都留到了以后。^②从巴以双方的选择看,同意第三方契约(即美国的路线图方案)是两个行为者的完美均衡。

第四,巴以双方的反应也符合要求,他们只是在同意方案还是不同意方案之间进行选择,而且从结果上看,巴以最终都同意这一方案。2003年5月25日,以色列内阁以微弱优势表决批准接受中东和平“路线图”方案。这是以色列建国半个多世纪以来,第一次公开承认巴勒斯坦建国的权利。沙龙在25日的内阁会议上强调,他本人虽不情愿接受“路线图”,但这却是目前的唯一选择。他表示,“任何一位部长,如果能让经济增长,想有几年时间的安宁,就必须接受‘路线图’”。可见,“路线图”至少不会让巴以双方陷入战争这种最坏结果出现。^③因此,从结果上看,美国对巴以双方的斡旋比较成功。

(3) 柬埔寨和平进程

1978年,越南与柬埔寨发生边界冲突,越南于12月入侵柬埔寨。1982年,柬越冲突演变为越南扶植的柬埔寨人民共和国和民主柬埔寨联合政府间的冲突。冲突双方的军队人数和武器装备都接近,符合投入资源接近的条件。

针对柬埔寨冲突,国际社会进行了多次斡旋。1987年底,国际社会促成柬埔寨冲突双方进行多次会谈,1988年7月和1989年2月召开两次解决柬埔寨问题的“雅加达非正式会议”,确立了解决柬埔寨问题的协商机制。1989年1

^① 齐昌:《“路线图”计划出台前后》,《人民日报海外版》2003年6月5日,第3版。

^② 杨俊:《中东路线图计划来龙去脉:解决神人制造难题》,http://www.people.com.cn/GB/guojj/24/20030522/998061.html。

^③ 明大军、刘洪:《以色列接受“路线图”能否带来和平》,http://news.xinhuanet.com/world/2003-05/26/content_887336.htm。

月,越南宣布从柬埔寨撤军。1989年7月,巴黎会议召开,但没有达成和平解决的全面协议。1990年8月,五个常任理事国达成全面政治解决柬埔寨问题的框架协议。9月,巴黎会议主席和柬埔寨冲突双方接受协议,同意建立“柬埔寨全国最高委员会”。在各方斡旋下,1991年5月1日,柬埔寨冲突双方自动停火,并于10月签订了《巴黎和平协议》。1993年5月,柬埔寨举行民主选举,柬埔寨问题得到和平解决。^①

在解决柬埔寨问题的过程中,采用了两种斡旋方法:程序改变收益观念策略(多次举行国际会议)和信息明确收益策略(提出框架协议)。其中又以程序改变收益观念策略为主要斡旋策略,因为由始至终,巴黎会议、联合国会议都是斡旋的主要形式。由于柬埔寨冲突双方陷入长期内战,两败俱伤,没有一方可以获胜,参加会议是除了内战之外的唯一选择,因此双方愿意接受斡旋。从各方的耐心(δ)看,将近十年的内战期间举行了多次国际会议,可见双方对谈判的耐心较高,因此柬埔寨冲突符合程序改变收益观念策略所说的条件,最后成功解决。

五、结 论

由于以往对斡旋的研究偏向现实描述,对斡旋的理论研究也较片面,学者们往往关注个别变量(如斡旋者的实力等)对斡旋的影响,而缺乏对斡旋机制的整体研究。即使部分学者通过统计发现一些规律,也无法从理论上解释这些规律。本文通过逻辑分析,确定了三种斡旋策略在不同实力对比下的成功边界,并且通过比较斡旋的成功边界的大小,得出以下结论:冲突双方投入资源差距越大时,三种策略的效果不同。直接改变收益策略最有效,信息明确收益策略次之,程序改变收益观念策略效果最差。当双方投入资源接近时,三种斡旋策略都容易取得成功。

此外,在外交实践方面,以往对斡旋的研究较少关注斡旋成败的决定性因素,本文寻找到不同策略的应用边界,可在实践上针对不同的投入资源对比情

^① 汪诗明:《澳大利亚与柬埔寨的和平进程》,《史学月刊》2002年第11期,第62—68页。

况采用不同的斡旋策略。笔者发现,投入资源对比大的国家间冲突,最好采用直接改变收益策略,而程序改变收益观念策略适用于冲突双方投入资源接近的情况。例如,六方会谈采用的是程序改变收益观念策略。这一策略在投入资源对比较大的情况下较难成功,因此虽然六方会谈已经举行多轮谈判,但还没有取得实质性进展。中国想要使六方会谈取得更大成功,可以采取两种对策:一、减小冲突双方的实力差距。在六方会谈中,美国的实力远远强于朝鲜。因此如果要使斡旋成功,中国就要支持实力弱的朝鲜,并且争取韩国、俄罗斯、日本都支持朝鲜。中国还应努力加大美国在亚洲特别是韩国、日本驻军的难度,减少美国在冲突中投入的资源,这样的话美国可能会容易接受斡旋。二、采用更有效的策略。中国不仅可以采用程序改变收益观念策略,也可以采用直接改变收益策略,或者两种策略结合使用,这样也可能提高斡旋的成功率。

但是,从研究方法上看,本文用博弈论进行分析,而且在赋值上具有一定的主观性,由于现实情况千变万化,各国的冲突不一定完全接近本文的模型,因此本文的结论比较抽象,不一定完全符合现实应用。而且由于笔者对史料的掌握不多,本文在案例分析中主要是描述,而没有用求同、求异等变量控制方法,因此本文的结论略显粗糙,还需要进一步的研究和完善。

作者简介

冯惠云 美国亚利桑那州立大学教师,1994 年在北京外国语大学获英语语言文学学士学位。2002 年和 2005 年在美国亚利桑那州立大学分别获政治学硕士和博士学位。研究方向为国际关系和比较政治学,代表作有“Crisis Deferred: An Operational Code Analysis of Chinese Leaders Across the Straits,” in Stephen G. Walker and Mark Schafer, eds., *Beliefs and Leadership in World Politics* (Under contract with Palgrave Macmillan Press)。

电子信箱: huiyun.feng@asu.edu

漆海霞 清华大学国际问题研究所博士生。2000 年中国人民大学本科毕业,获政治学学士学位;2003 年中国人民大学国际关系学院毕业获硕士学位。

电子信箱: qhx03@mails.tsinghua.edu.cn

韦宗友 上海外国语大学国际问题研究所教师。1998 年南京大学历史系国际关系史专业硕士毕业,2004 年复旦大学国际关系与公共事务学院博士毕业,研究方向为国际政治理论、美国国家安全与战略。

电子信箱: wzy82@yahoo.com

钟振明 同济大学国际政治研究所教师。2003 年复旦大学国际政治系博士毕业,研究方向为国际关系理论、美欧联盟关系和国际安全问题。

电子信箱: zhongzhenming@mail.tongji.edu.cn

刘丰 南开大学周恩来政府管理学院国际关系学系硕士研究生。2004 年南开大学国际关系学系本科毕业,获政治学学士学位,研究兴趣为国际关系理论和社会科学研究方法。

电子信箱: liufeng00@mail.nankai.edu.cn

张睿社 南开大学周恩来政府管理学院国际关系学系教授。1997 年获美国加州大学伯克利分校政治学博士学位,研究领域为国际关系理论、美国对外政策与中美关系、社会科学研究方法。

电子信箱: rzhang@nankai.edu.cn