

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,所以他们会在不同的“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

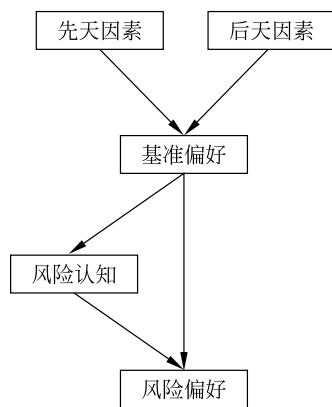


图1 基准偏好形成阶段

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)。

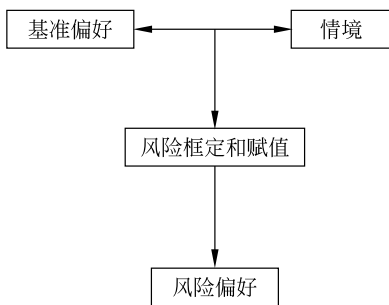


图2 风险认知阶段

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)。

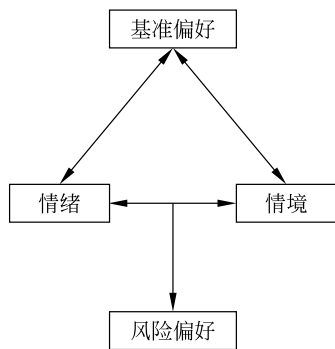


图3 最终决策阶段

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。

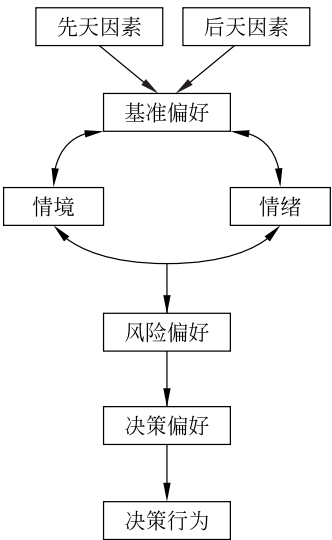


图4 风险决策过程

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。