

## 理论探讨

# 结盟外交与国际安全竞争中的“三层博弈”模式<sup>\*</sup>

孙德刚

[摘要] 普特南的两层博弈模式丰富了外交谈判理论,但是在结盟外交领域缺乏普遍解释力。本文提出了三层博弈模式,认为结盟国家不仅是在对内与对外两个层面展开博弈,而且还在特殊的联盟框架内与盟友展开博弈,这种博弈主要依靠高层互访、口头承诺、安全合作协定和相互援助等手段加以实现。根据性质不同,联盟博弈可分为合作性博弈与竞争性博弈两大类。因此,当国家奉行不结盟政策时,双层博弈模式较具有解释力;当国家奉行结盟政策时,三层博弈模式更具有解释力。

[关键词] 结盟外交;准联盟;双层博弈;三层博弈

[中图分类号] D80 [文献标识码] A [文章编号] 1008-1755(2008)06-0041-46

结盟外交是两个或两个以上国际实体在正式或非正式安全协定之上开展的外交。<sup>[1]</sup>结盟外交与中立外交存在类别上的差异。结盟外交的本质是博弈,其任务是管理彼此间安全合作关系,尤其是随着国际形势的变化,决策者如何因势利导、调整与各方的权利与义务关系。在收益最大化和成本最小化这一理性选择模式下,结盟外交的决策者会与各个层面的竞争对手展开博弈。

### 一、普特南的双层博弈模式及其内在缺陷

国际安全竞争本质上就是国与国、集团与集团之间塑造对自身有利权力关系的竞争。从决策者角度来看,国家领导人在不同的场合具有不同身份——在国内是执政党,他们经过一定的程序掌控国家机器,享有国内最高管辖权;在国际上他们是主权国家意志的载体,代表主权国家同他国谈判。目前就内政与外交的互动而言,学界存在着双层博弈模式假设。双层博弈模式最早是由美国学者罗伯特·普特南(Robert D. Putnam)1988年在《国际组织》杂志上撰文提出的。他

认为:外交谈判过程总的看来是国内政治与国际政治的双层博弈,并认为决策者实际上充分利用国内和国际两个平台展开博弈,在国内政治和国际政治博弈中讨价还价,并在内政与外交两个层面寻找平衡点。<sup>[2]</sup>

普特南的双层博弈模式丰富了外交学理论,创造性地提出了国内政治与国际政治的互动模式,解析了外交谈判的双重特性,在国际安全竞争问题上具有普遍解释力,但是仍然存在局限性。首先,他提出的双层博弈理论更符合西方民主体制下外交的特点,对于威权式国家的决策行为缺乏普遍解释力。如在有些专制或世袭制国家,决策者不一定在决策中充分考虑反对党的意志,甚至某些国家根本不存在反对党,国内的制衡作用不太明显。其次,普特南的双层博弈理论过于简化,未能考虑到决策者权衡的多重因素,例如他未能解释国家在结盟状态下是如何参与多重博弈的。因此,普特南的双层博弈模式理论的最大软肋是他忽视了国家的结盟偏好——当一国选择不结盟外交时,决策者实际上是在国内政治和国际政治两个层面展开博弈;当一国选择结盟外交时,决策者身份呈现多元化趋势,普特南的双层博弈模式就会有局限性。

\* 本文为国家社会科学基金项目“准联盟外交与中国安全战略研究”(07CGJ003)和上海外国语大学2006年校重大课题“当代外交类型研究”之子课题“准联盟外交”的阶段性成果。本文受上海市重点学科B701资助。

## 二、结盟国家的“三层博弈”模式

本文在普特南的双层博弈模式基础上提出了“三层博弈”模式的理论假设,认为结盟外交本质上是博弈,它包括执政党与国内反对党、盟友以及敌国的相互博弈,这种博弈具有三重性,结盟国家的三层博弈之间不是孤立的,而是相互影响、相互促进的。

### 1、与国内反对党的博弈

当一国选择结盟政策时,执政党与反对党首先会在国内展开博弈,前者会在国内兜售自己的结盟政策,希望赢得国内的支持,通过财政预算。为增加国内在野党、政治团体、主流媒体和普通民众的支持,执政党会千方百计宣传自己的外交政策。由于观念、利益和立场的不同,国内各种政治派别对于同特定国家开展安全合作存在不同看法。例如“9·11”后,布什总统以维护国家安全为由,向美国国会游说,要求国会解除对巴基斯坦的经济制裁,并希望国会能够拨款、支持巴基斯坦参与美国的反恐战争。但是国会以巴基斯坦民主化进程遥遥无期为由拒绝了这一请求。后经总统与国会的博弈,国会同意行政部门(白宫)与巴基斯坦政府建立以反恐、推翻塔利班政权、清剿基地组织成员为主要任务的战略关系。在这场反恐战争中,巴基斯坦同美国政府通力合作,成为美国“反恐”战争中最重要的一线国家。2007年7月21日,巴基斯坦外长卡苏里(Khurshid M. Kasuri)在美国芝加哥发表讲话时指出:“截至2007年6月,巴基斯坦在同阿富汗的边境线上驻扎了9万军队,采取了多达85次的反恐军事行动,共抓获和打死数百名塔利班和‘基地’组织成员。”<sup>[6]</sup>美巴结盟外交的运作与美国国内政治博弈不无关系,它实际上是美国行政部门与立法部门相互博弈、相互妥协的结果。只有当决策者在国内赢得了反对党和其他部门的支持时,他们才能够对外政策制定上有充足的资源加以支配,确保对外战略的实施。

### 2、与敌国的博弈

决策者开展的第二层博弈是与敌国或潜在敌国的博弈,其核心是安全博弈,亦即敌我双方围绕安全利益冲突点展开激烈的竞争。决策者在制定对外政策时往往会确立战略目标,而战略目标的设定与本国的实力尤其与决策者能够调动的资源息息相关。例如,1996年2月23日,在美国的积极协调下,土耳其和以色列签订了《军事训练合作协定》,该协定的签署标志着双方结盟外交的开始。两国的安全合作主要针对共同的

邻国和竞争对手叙利亚。随后,土耳其与叙利亚展开了博弈。1998年10月,土耳其要求叙利亚停止支持库尔德工人党游击队,并在土叙边界地区陈兵数万,要求叙利亚驱逐库尔德工人党领袖奥贾兰,否则将对叙利亚采取报复性打击。<sup>[4]</sup>尽管叙利亚采取了反制措施,但最终不得不满足土耳其的要求,并于当年10月驱逐了奥贾兰,土耳其在同叙利亚的博弈中充分利用了以战略合作关系的威慑力,以最后通牒的方式威逼叙利亚,实现了战略目标。

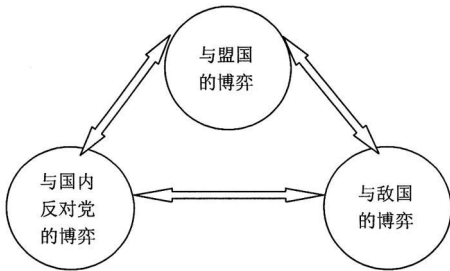
### 3、与盟友的博弈

决策者参与的第三层博弈是与盟友的博弈。对于结盟国家来说,决策者不仅考虑国内的政治和经济需要,而且考虑盟友的安全关切与利益诉求。盟友之间不仅需要在国内职能部门如军队、外交、安全、财政、经贸等实现功能和机制对接,还需要在理念层面实现相互对接。联盟内部的博弈主要围绕权利与义务展开。联盟关系的确立为联盟内部各种资源的重新分配提供了条件,也助长了联盟决策者的机会主义心理。作为本民族国家的全权代表,决策者一般会争取尽可能多的联盟资源,同时承担尽可能少的义务,因为只有这样,其在国内的政治影响力、合法性和支持度才有可能上升。但是当联盟内部成员都以此心态试图“捞取利益、拒绝责任”时,联盟实际上存在“公共物品透支”的潜在危机。为确保联盟关系的延续,决策者常常会与盟友展开讨价还价,达成妥协。例如,1971年5月苏联与埃及《友好合作条约》签订后,双方开展了战略合作。但是1971年埃及派兵帮助苏丹政府镇压了苏丹共产主义进步力量,重申了反对共产主义在非洲扩张的决心,这一举措引起苏联的强烈不满。此后,为消除苏联同埃及因苏丹事件而引发的争端,萨达特于1971年10月11日访问莫斯科,同勃列日涅夫总书记举行了会谈。经过一系列讨价还价,双方达成了共识——苏联承诺向埃及提供军事援助,埃及在政治上支持苏联,苏埃战略关系得以维系。<sup>[5]</sup>

由此可见,当一国奉行不结盟外交时,决策者参与国内政治和国际政治双层博弈;当一国奉行结盟外交时,其在外交领域的博弈更加复杂,因为决策者不得不在国内、联盟内部和敌国三个层面展开博弈。结盟外交中的三层博弈是由决策者的三重身份决定的。在国内,决策者代表的是执政党利益和意志,它的对立面是反对党利益群体;在联盟内部,决策者代表的是盟国的意志,其对立面是与该国争夺外交资源的盟友;在联盟以外,决策者代表的是联盟的集体意志,它的对立面是

联盟所要防范的对象与潜在敌人。决策者的三重身份决定了它的三层博弈特性,但由于在博弈过程中,竞争与合作常常都是决策者的战略选项,他们往往在以上三层博弈中综合运用各种手段,体现出竞争与合作、谈判与威逼、强制与妥协并存之特点(见下图)。

结盟外交中“三层博弈”互动模式



### 三、联盟博弈的四种手段

联盟博弈是普特南双层博弈之外的第三种博弈,也是一种特殊的博弈模式,目前学界对其研究尚处于摸索阶段。格伦·斯奈德在《联盟政治》中曾提出了联盟安全困境问题,包括决策者对牵连、抛弃和挑衅的担心,这是联盟博弈的重要研究文献。<sup>[6]</sup>在结盟外交中,联盟博弈是连接决策者国内博弈与国际博弈的纽带,意义重大。下文重点探讨此类博弈,分析联盟博弈的四种手段。

#### 1、高层互访

首先,高层互访是联盟内部讨价还价的重要手段。领导人互访是结盟外交管理功效的“风向标”,当盟友领导人频繁互访时,联盟关系往往较为密切;当联盟领导人互访次数较少时,联盟关系往往暗藏危机。大国对小国的访问常常被视为对后者政权合法性的承认,也体现出对后者的控制。领导人互访还具有实质性意义。领导人在互访过程中能够对双方或多方面面临的问题展开探讨,未雨绸缪,防止矛盾的激化,从而有益于消除误解、达成共识和预防突发事件。以美国与沙特结盟外交为例,20世纪60年代初期,由于埃及卷入也门内战,对沙特在阿拉伯半岛南部的战略利益构成了威胁,以纳赛尔为首的阿拉伯共和制国家与以费萨尔为首的阿拉伯君主制国家在也门激烈争夺。为遏制埃及的扩张,1966年6月21—23日,沙特国王费萨尔正式访问美国。<sup>[7]</sup>沙特敦促美国承担对沙特的保护义务,积极提供援助。经过双方领导人的激烈争论,美国承诺向沙特提供先进武器,以帮助沙特提高自身防卫能力。

#### 2、口头承诺

在联盟博弈中,口头承诺是联盟内部讨价还价的筹码。首先,当一国反对党有异议,或因潜在敌人反对而无法在行动中体现对盟友支持时,口头承诺不失为一种阐述本国立场、显示对盟友支持的姿态,也是迫使盟友作出让步的筹码;其次,口头承诺是一种重要信号,显示盟友之间的密切合作关系,使盟友执政当局在国内获得更多的合法性;最后,口头承诺还可以对潜在敌人产生威慑作用,使潜在敌人清楚敌对联盟的利益和安全关切的“边界线”。冷战期间,美国对以色列的安全承诺主要通过美国总统的讲话体现出来,它对阿拉伯国家以及前苏联的外交行为起到了一定的约束作用,也迫使以色列不得不按照美国的意志行事。

#### 3、合作协定

联盟内部还围绕安全协定的签订而开展博弈,因为安全协定是联盟外交的载体。如1956年10月22—24日,英国、法国和以色列代表在法国召开了秘密会谈,经过数轮博弈签署了《塞弗尔条约》,该条约在战术层面规定了三国联合行动推翻埃及政府,<sup>[8]</sup>它是三国结盟外交的重要载体。同样,约翰逊时期美国同以色列的结盟外交依赖于1965年3月11日美以双方秘密签订的《美国与以色列谅解备忘录》;<sup>[9]</sup>卡特执政后期至今美国与中国台湾之间的结盟外交主要依据1979年美国国会通过的《与台湾关系法》。<sup>[10]</sup>前苏联在冷战期间开展的结盟外交主要以友好合作条约为载体。例如埃及与苏联的结盟外交依赖于双方1971年签订的《苏埃友好合作条约》;1971年苏联同印度、1972年苏联同伊拉克、1978年苏联同越南等分别开展了结盟外交,其载体主要是苏联与上述国家分别签订的友好合作条约。

友好合作条约、谅解备忘录、合作备忘录、联合声明、联合宣言等均无需各国的立法部门批准,也无需其他行政部门审批,情报、外交、安全、国防等部门都有权与特定对象在特定条件下为特定目标签订非正式协定,这些非正式协定灵活便捷,可以避免各国政府审批时复杂的官僚与行政程序,大大减少运作时间与精力成本,使结盟外交的灵活性、动态性、便捷性的优势得以充分发挥。安全协定的形式与内容是参与博弈的联盟各方意志的体现。

#### 4、相互援助

联盟博弈还常常围绕援助问题展开。正如美国普林斯顿大学高娃(Joanne Gowa)研究发现的那样:一国同盟友开展贸易会增加盟友的收入,其中一部分收入

用于国防,对盟友的安全有利;一国同敌人开展贸易会增加敌人的收入,其中一部分用于国防后对贸易伙伴的安全不利。国家会以变更关税的方式促进联盟内部的贸易,限制同敌人之间的贸易关系。<sup>[11]</sup>作为低级政治的经贸与高级政治的国家安全之间实际上存在密切关系。联盟内部的相互援助常表现为在贸易领域作出让步,因为盟友经济取得发展,会将部分国力变成国防实力,而其国防实力的增强又能够变成公共物品,这种公共物品在联盟内部享受层面不具有排他性,一国的国防能力的增强也能够增加盟友的防御能力。从这一点来看,经济援助和军事援助是可以相互转化的,且考虑到军事援助的敏感性,大国在对弱小盟友的援助时常以经济援助的形式,包括贸易优惠政策、进口配额、优惠贷款项目、援建项目和赠款等。无论是经济援助还是军事援助都是结盟外交的手段,不是目的,各国制定的援助项目最终将服务于本国的政治目的,各方会围绕这些问题展开讨价还价。

#### 四、联盟博弈的两种形式

联盟关系确立后,成员国须审时度势,根据形势的变化调整联盟的功能,以适应新形势的发展。但是在实践中,盟友可能会作出不同的选择,一是维持原有的联盟不变,主要表现为内部围绕安全协定的争吵,如尼克松访华后的中国同越南的关系;二是终结联盟关系,如戴维营会谈后苏联与埃及的结盟外交;三是调整盟友之间的权利与义务关系,从而使原先的安全合作适应新安全形势的变化,如“9·11”后叙利亚和伊朗的结盟外交。上述三个选项实际上体现了结盟外交中领导人外交艺术的高低和对安全—自立的权衡,体现出联盟博弈模式的不同特征。

结盟外交千差万别,但是其主要有两个目的——增加权力和减少成本。联盟的总力量不等于各成员力量的总和,因为盟友间协调难以尽善尽美,且各国领导人之间常常缺乏信任,他们在战略目标、后勤保障、组织行为等问题上也难以达到优化的程度。<sup>[12]</sup>结盟外交是否能够接近优化的程度,最主要取决于联盟的博弈,它表现为两种博弈形态,即合作性博弈与竞争性博弈。

##### 1、合作性博弈

合作性博弈是指盟友在安全问题上向对方积极提供援助,从而使双方合作所需公共物品能够得到充分补给。通常情况下,合作性博弈状态下盟友会发挥经济杠杆的作用,通过提供战斗人员、武器装备、基础设

施、军事基地、自然资源、经济援助、贸易优惠政策、领空飞越权等形式配合盟友,鼓励盟友履行联盟规范,从而确保安全合作的正常开展。合作性博弈属于协商型与协调型博弈模式,决策者着眼点于结盟外交的延续。

尽管合作性博弈从行为表现上是利他的,但是这并不意味着结盟外交的开展可以让一国完全将本国利益放在次要位置,实际上决策者从联盟集团角度审视自己的利益,认为联盟能够产生公共物品,而公共物品是本国实现利益的重要基础。<sup>[13]</sup>合作性博弈的认知基础是集体利益。

各国在选择合作性博弈方面是否存在偏好?一国在何条件下更容易选择合作性博弈?首先,如果决策者将联盟视为一种合资,且坚信一损俱损、一荣俱荣,相信集体的力量大于个体力量,该国就倾向于选择合作性博弈;其次,当没有爆发国际危机时,盟友之间常常表现为合作性博弈;再次,合作性博弈与成员间的声誉存在重要关联,成员国同可信度高的国家更容易形成合作性博弈;<sup>[14]</sup>最后,联盟关系刚刚确立后,成员之间更容易选择合作性博弈,因为其签订的协定或达成的共识最能体现双方的愿望和要求。但随着国际形势的变化,各国的利益诉求与原先达成的合作协定相差甚远,各方对自己与盟友应承担的责任和应履行的义务会产生不同看法,其身份界定、利益诉求和价值判断也存在严重分歧。1956年苏伊士运河战争爆发前,法国承诺将保护以色列领空,英法以结盟外交初见成效。但是随着战争的爆发、苏联的警告和美国的反对,英法很快选择了推卸责任,三国合作性博弈终结。<sup>[15]</sup>

##### 2、竞争性博弈

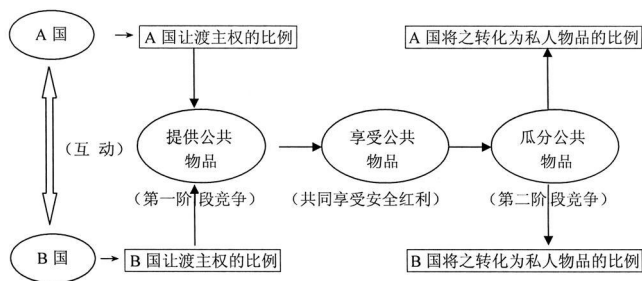
合作性博弈是相对的和暂时的,竞争性博弈是绝对的和长期的。结盟外交往往根据形势的变化而不得不调整联盟内部的关系,包括权力关系和责任关系。从责任关系的调整来看,结盟外交实际上会促使内部公共物品的供给比例发生变化,从而使结盟外交更好地适应外部安全形势的变化。<sup>[16]</sup>

与合作性博弈依靠利诱手段不同,竞争性博弈依靠的是威逼和强制,以惩罚手段迫使对方作出让步。它的基本逻辑是,如果盟友不能按照该国的意志行事,其蒙受的损失超过执行其意志需付出的成本,这种心理作用是竞争性博弈得以奏效的主要原因。在非对称性结盟关系中,大国对小国的操纵主要表现为武器出售,其讨价还价能力取决于受援国需具备以下几个条件:(1)没有其他的援助来源;(2)不具有战略位置;(3)国家安全受到了威胁;(4)在国际社会中倍受孤

立; (5) 无法支付购买的武器; (6) 缺乏武器的生产能力; (7) 没有稀缺性、不可替代性原材料; (8) 零配件生产能力有限; (9) 需要盟友提供武器维修和训练人员; (10) 从盟国进口武器符合本国意识形态标准。<sup>[17]</sup>当大国依靠经济杠杆如贸易优惠政策、经济援助、补贴等相威逼时, 小国不得不为自己的政策付出巨大代价。<sup>[18]</sup>

当然, 由于盟友之间的相互依赖性, 竞争性博弈对威逼和强制手段的使用是相互的。小国对大国的威逼和强制主要是因为其拥有的特殊地缘位置, 如埃及掌握着苏伊士运河, 新加坡扼守着马六甲海峡, 巴拿马连接着大西洋和太平洋, 巴基斯坦处于中东、中亚和南亚的战略要冲。此外, 小国所拥有的无法替代的能源也常常使其在联盟内部讨价还价中处于优势地位, 如沙特丰富的石油储量和里海沿岸国家丰富的油气资源等。小国除依靠同大国讨价还价外, 还积极在大国内部培养代言人, 影响大国的外交政策走向, 如犹太院外集团对美国选举和外交政策的影响。此外, 小国还以“倒戈”相威胁, 迫使盟友作出让步, 否则将加入敌人阵营。<sup>[19]</sup>例如, 冷战期间越南和阿尔巴尼亚曾以中国受到西方的孤立与中苏交恶为契机, 千方百计向中国“漫天要价”, 获得大量援助。

竞争性博弈示意图



竞争性博弈本质上属于利己性联盟博弈模式, 决策者希望将公共资源变成自己的“独有资源”。竞争性博弈对结盟外交的开展具有潜在的破坏作用, 但同时也能够促使联盟内部早日调整权利与义务关系。在竞争性博弈中, 盟友博弈的核心是公共物品的重新分配问题, 能否在博弈中取得优势地位取决于一国的讨价还价能力, 而一国的讨价还价能力又取决于两方面: 该国对盟友的奖励能力与意愿、以及该国对盟友的惩罚能力与意愿。<sup>[20]</sup>前者主要表现为其提供的公共物品稀缺性与数量多寡; 后者主要表现为盟友不按照该国的意志行事, 受到的损失将是惨重的。当该国拥有奖励和惩罚盟友的双重能力与意愿时, 其操纵能力才会很

强, 讨价还价空间才会更大。联盟成员之间的安全合作实际上是提供公共物品——享有公共物品——瓜分公共物品的过程。由于公共物品的使用不具有排他性, 联盟成员均可享受, 它们在享受公共物品阶段并无矛盾, 但是在提供公共物品和瓜分公共物品两个阶段则在理论上存在机会主义, 即尽可能承担较少的义务, 尽可能享受更多的“战利品”。

竞争性博弈是结盟外交的重要博弈模式, 它还表现为安全合作协定所规定的合作范围以外存在的竞争关系。<sup>[21]</sup>这是它们出现竞争的另一层面。例如, 在美国和沙特结盟外交中, 双方的竞争关系不仅表现为美国对沙特的约束、以及沙特对美国安全的诉求, 而且表现为美沙双方围绕以色列问题出现的分歧。由于以色列同沙特的冷战外交, 美国向以色列提供的任何援助都是沙特难以接受的。

## 五、结语

联盟是个有价值的生命体, 如何精心调养和维护这个生命体, 并通过它创造新的安全供给, 获得安全剩余, 进而走出联盟的“逻辑陷阱”, 是个重要研究议题。<sup>[22]</sup>20年前, 普特南提出的双层博弈不失为外交学理论的重要假设, 但这一假设忽视了结盟国家博弈的特殊情况。本文在普特南双层博弈的基础上, 探讨了结盟外交下国际安全竞争中的三层博弈现象——国内博弈、联盟博弈和联盟同外部敌人的博弈。

结盟外交中的博弈是其维持联盟生命力的主要途径, 它赋予决策者三重身份, 并促使其在国内同反对党派进行博弈, 在联盟内部同盟友进行博弈, 并在联盟外部同潜在敌人进行博弈。结盟外交实际上是多种力量相互博弈的结果。结盟外交生成的三层博弈可以通过国内政治学加以解读, 可以通过国际政治经济学加以解读, 亦可以通过国际安全合作加以解读。

联盟博弈是三层博弈的中心环节, 它联系了国内博弈和联盟—敌国之间的博弈, 其依靠手段包括领导人互访、口头承诺、安全协定和相互援助。其中安全承诺是联盟博弈的口头形式, 安全协定是联盟博弈的书面形式, 领导人互访与相互援助是联盟博弈的实际操作形式, 联盟博弈是个立体、多维的安全博弈模式。

联盟博弈按性质可分为合作性博弈与竞争性博弈两大类。前者着眼于增进互信, 并根据形势的变化找到双方或多方合作的公分母, 不仅突出结盟外交的安全功能, 而且突出安全—政治—经济复合体特征, 从而

使联盟更能够适应新环境, 承担新任务; 后者则着眼于获取公共物品。

后冷战时期, 结盟外交日趋频繁, 这对当今世界的国际体系将产生“侵蚀”作用。随着中国国家利益的内涵与外延不断丰富和扩展, 多边外交将成为我国维护安全、提高地位和拓宽海外利益的重要借助手段。但是, 中国政府在与战略伙伴的博弈战略与策略方面仍然处于探索阶段。如何根据形势的发展设定新的议事日程、确立新的任务、满足各方的利益诉求, 值得进一步探讨。中国奉行不结盟外交, 有利于在国际纷争面前保持超然态度。但是无论是西方的结盟外交还是当前中国的多边外交, 都将塑造对自身有利的权力关系作为归宿。在这一点上, 西方国家结盟外交中的三层博弈在操作层面的成功经验对中国开展多边外交亦具有重要借鉴意义。

[注释]

- [1] 孙德刚:《多元平衡与“准联盟”理论研究》[M], 时事出版社, 2007年版, 第71—76页。
- [2] Robert D. Putnam, “Diplomacy and Domestic Politics: The Logic of Two-Level Games”, *International Organizations*, Vol. 42, No. 3, 1988, pp. 427-460; 钟龙彪:《双层博弈理论: 内政与外交的互动模式》[J], 《外交评论》2007年第2期, 第61—67页。
- [3] “Speech by Foreign Minister Khurshid M. Kasuri, at the Chicago Council on Global Affairs: Chicago, 21 June 2007,” in Riaz Ahmad Syed, ed., *Foreign Affairs Pakistan*, Islamabad: Ministry of Foreign Affairs, Government of Pakistan, Vol. 34, No. 6, 2007, p. 42.
- [4] Robert Olson, *Turkey's Relations with Iran, Syria, Israel and Russia, 1991-2000: The Kurdish and Islamist Questions*, Costa Mesa, California: Mazda Publishers, 2001, pp. 110-111.
- [5] George W. Breslauer, *Soviet Strategy in the Middle East*, London: Unwin Hyman, 1990, pp. 48-49.
- [6] Glenn H. Snyder, *Alliance Politics*, Ithaca and London: Cornell University Press, 1997.
- [7] Memorandum of Conversation, June 21, 1966, 6: 25-7: 10 p. m., *Foreign Relations of the United States (FRUS)*, 1964-1968, Vol. XXI, Document 276.
- [8] Avi Shlaim, “The Protocol of Sevres, 1956: Anatomy of a War Plot,” in David Tal, ed., *The 1956 War: Collusion and*

- Rivalry in the Middle East*, London: Frank Cass, 2001, p. 120; pp. 140-141.
- [9] Telegram from the Embassy in Israel to the Department of State, March 11, 1965, *FRUS, 1964-1968*, Vol. XVIII, Arab-Israeli Dispute 1964-67, No. 185.
- [10] 梅孜主编:《美台关系重要资料选编: 1948. 11—1996. 4》[M], 时事出版社, 1996年版, 第167—176页。
- [11] Joanne Gowa, *Allies, Adversaries, and International Trade*, Princeton: Princeton University Press, 1995, p. 9.
- [12] Risa A. Brooks and Elizabeth A. Stanley, eds., *Creating Military Power: The Sources of Military Effectiveness*, Stanford: Stanford University Press, 2007, p. 189.
- [13] Francis A. Beer, *The Political Economy of Alliance: Benefits, Costs, and Institutions in NATO*, Beverly Hills and London: Sage Publications, 1972, pp. 7-37.
- [14] Gregory D. Miller, *The Shadow of the Past: The Influence of Reputation on Alliance Choice*, Ann Arbor: UMI, 2003, p. 60.
- [15] Cabinet Meeting, 6 November, 1956, Public Record Office, CAB128/30. C. M. 80 (56), in Scott Lucas, ed., *Documents in Contemporary History: Britain and Suez, The Lion's Last Roar*, Manchester and New York: Manchester University Press, 1996, p. 102.
- [16] Tatsuro Yoda, *Recalibrating Alliance Contributions: Changing Policy Environment and Military Alliances*, Ann Arbor: UMI, 2005, p. 3.
- [17] [19] Yaacov Bar-Siman-Tov, *Israel, the Superpowers, and the War in the Middle East*, New York: Praeger, 1987, p. 7, pp. 8-9.
- [18] Lars S. Skalmes, *Allies and Rivals: Politics, Markets, and Grand Strategy*, University of California, Ann Arbor: UMI, 1993, p. 47.
- [20] Avi Kober, *Coalition Defection: The Dissolution of Arab Anti-Israeli Coalitions in War and Peace*, Westport, Connecticut: Praeger, 2002, p. 20.
- [21] Anthony Lake and David Ochmanek, eds., *The Real and Ideal: Essays on International Relations in Honor of Richard H. Ullman*, Lanham: Powman & Littlefield Publishers, 2001, p. 210.
- [22] 赵可金:《军事同盟及其生命力问题》[J], 《太平洋学报》2005年第4期。

作者简介: 孙德刚, 上海外国语大学中东研究所助理研究员, 博士。(上海, 200083)

收稿日期: 2008-05-05

修改日期: 2008-07-03

some shortcomings in their analyses.

**29** On China's Diplomacy toward Neighbouring Countries since the Beginning of Reform and Opening Up *by Wang Guanghou*

Affected by the factors of the deepening of peace and development characteristics of the times, complex and volatile international situation and decision makers' perceptions of international environment, China's diplomacy toward neighbouring countries has undergone three obvious stages. This paper analyzes the main content and characteristics of China's diplomacy at those three stages. On this basis, this paper concludes that tremendous changes in goal, content and form of China's diplomacy toward neighbouring countries have taken place.

**34** Trying to Explain U. S. Involvement in Hong Kong Affairs: Reason, Influence and Suggestion *by Shen Benqiu*

After 1997, the U. S. has been deeply involved in Hong Kong affairs. This study tries to find out the reasons for U. S. involvement, analyzing the influences and challenges to China's implementation of One Country Two Systems' policy in Hong Kong. Finally, the study intends to give some suggestions to the government of China and the government of Hong Kong Special Administrative Region.

**Theoretical Probes**

**41** Coalition Diplomacy and the "Three-Level Game" in International Security Competition

*by Sun Degang*

The Two-Level Game Theory, put forward by Robert D. Putnam, greatly enriches the theory on diplomatic negotiation. Nevertheless, Putnam's theory fails to offer convincing explanation in the context of coalition diplomacy. This paper raises a hypothesis of Three-Level Game Theory, and argues that allied states not only carry out game with domestic opposition party and antagonistic states, but also with allies. In the game with allies, decision-makers rely on the means of high-level exchanges, oral commitment, security treaties and mutual aid. In terms of the types of the alliance diplomacy game, there exist cooperative and competitive games. Hence, in the context of neutrality diplomacy, the Two-Level Game Theory seems to be more convincing, while in terms of coalition diplomacy, the Three-Level Game Theory is more convincing.

**47** The Re-understanding of Appeasement Policy — An Analysis of "Munich Analogy" At the Same Time *by Wang Tiaoyun*

After the failure of the British and French Appeasement policy towards the Nazi Germany in 1930s, an argument called "Munich analogy" has prevailed in international relations, having profound influence on the policy making of American government. The argument, which has formed an important basis of "Chinese threat" theory, denies all kinds of compromise and advocates containment and military intervention. Through case studies, the present paper argues that as a general diplomatic policy, appeasement was not a new thing, although the Munich Agreement was a total conspiracy and a complete failure. The content of appeasement is compromise and therefore scenario has to be made clear before any conclusion is made. Besides preventing conflict, saving power and transferring threat to others, a successful appeasement has the most important benefit in shaping a non-antagonistic relationship between two states. But an unsuccessful appeasement inflicts a power and moral loss upon a state. Case studies prove the viewpoints above, and attest the absurdness of "Munich analogy". The paper further points out that appropriate international arrangement and advisable strategic foresight may be the key factors for the success of appeasement.

**54** "Neo-Neo Synthesis" and Its Inspiration *by Chen Xiaoding*

Neoliberalism, in its debate with neorealism, demonstrates a tendency of theoretical congruence, under that is "Neo-Neo synthesis", thus causing more and more scholars to query the theoretical position of neo-liberalism.