

政治领导人的行为码与 领导力特征分析^{*}

李 泉^{**}

【内容提要】 当下复杂多变的国际形势对研判各国对外战略走向提出了更高的挑战。新古典现实主义理论的兴起也更加凸显了单一国家内部因素作为中介变量对国际政治的影响，其中领导人个人特质如何影响一国对外政策是新古典现实主义分析范式的重要组成部分。本文介绍了政治领导人心理分析中常用的两种分析方法：行为码分析和领导力特征分析，包括其理论假设基础、文本分析编码原则以及分值解读办法。采用这两种方法，基于分析对象的对外政策正式讲话以及特定期限所接受的媒体采访，本文初步揭示了特定领导人的复杂性格的不同侧面。具体表现在其自信度、风险承受能力、猜忌他人的程度和对权力的渴望度方面都显著高于其他同类领导人；在对外博弈过程中行事灵活，倾向于在两种主要方式中变通：要么与对手形成僵持局面，要么通过更激烈的冲突手段来迫使对手屈服；在对外战略的实际操作中并不僵化，不属于意识形态笼罩下一意孤行的领导人类型。

【关键词】 行为码分析 领导力特征分析 对外政策分析
政治心理学

2016年特朗普当选美国总统后，开启了美国对外战略重大调整，采取了

* 感谢《世界政治研究》匿名审稿人的宝贵意见，笔者文责自负。

** 李泉，武汉大学政治与公共管理学院教授。

一系列比如退出巴黎气候协定、修改北美自由贸易协定、打击叙利亚、向阿富汗增兵、对朝鲜“极限施压”，以及退出伊核协议并对伊朗实施制裁等措施。美国和中国的贸易摩擦也给中美关系带来很大冲击。这些都在客观上对美国对外战略走向的研究提出了更迫切的要求。从国际政治研究和对外政策分析的范式角度而言，我们可以从国际体系、国家或个人层面展开分析，本文聚焦于个人层面的心理分析。

领导人的个性、行为特征以及政策偏好如何最终影响国家的对外政策选择一直是对外政策分析中的经典命题，也形成了不同的分析流派，比如杰维斯(Robert Jervis)的“错误知觉”理论，巴伯(James D. Barber)、格林斯坦(Fred I. Greenstein)和斯科罗内克(Stephen Skowronek)的总统领导风格研究。^① 本文采用斯蒂芬·沃克(Stephen G. Walker)的行为码分析法和玛格丽特·赫尔曼(Margaret Hermann)的领导力特征分析法，在个人层面对特朗普的政治信念体系、策略偏好以及领导风格展开量化研究，为后续研究判断美国的国际政治行为提供分析基础。

一 领导人政治人格和领导力研究

根据赫德森(Valerie Hudson)的总结，^② 在对外政策分析领域，对领导人的个人特质研究是从领导人的感知和认知能力出发，探讨个人层面的情感、动机、态度和认知模式对行为的影响。大体存在两种技术路线：第一种是心理分析，通过心理画像、类型学和实验的方法展开研究，代表性的成果除前述巴伯和格林斯坦的，还包括明茨(Alex Mintz)的多元启发理论。^③ 国内最新成果以尹继武、

① Robert Jervis, *Perceptions and Misconceptions in International Politics*, Princeton: Princeton University Press, 1976; James D. Barber, *The Presidential Character: Predicting Performance in the White House*, 4th ed., New York: Longman, 2009; Fred I. Greenstein, *The Presidential Difference: Leadership Style from FDR to Clinton*, Princeton: Princeton University Press, 2000; Stephen Skowronek, *The Politics Presidents Make: Leadership from John Adams to Bill Clinton*, Cambridge: Harvard University Press, 1997.

② Valerie M. Hudson, *Foreign Policy Analysis: Classic and Contemporary Theory*, 2nd ed., Lanham: Rowman & Littlefield, 2014.

③ Alex Mintz and Nehemia Geva, “The poliheuristic theory of foreign policy decision making,” in Nehemia Geva and Alex Mintz, eds., *Decisionmaking on war and peace: The cognitive-rational debate*, Boulder: Lynne Rien, 1997; 对多元启发理论的详细介绍可参见韩召颖、袁维杰：《对外政策分析中的多元启发理论》，《外交评论》2007年第6期，第75—83页。

郑建君和李宏洲的研究为代表。通过利用专家评定法，他们发现特朗普人格特质由五个纬度构成：不羁善变、精干有为、逐利自我、好胜执着以及积极外向。这五个方面又塑造了特朗普倾向于依靠个人直觉和通过战略欺骗与谈判来达成对外政策目标的行为特征。^① 第二种技术路线以内容/文本分析为基础。这种方法假设领导人的个性特征和政策偏好或多或少都能从其公开发言或政策文本中得到体现。为了克服瞬息万变的国际政治环境导致领导人言行不一这种情况，以文本分析为基础的研究一般倾向于利用现场采访形成的文字资料、领导人的日记、私密信件或长时段的大样本政策文件来确保能从中提炼出领导人的核心特质和偏好。这方面的研究以玛格丽特·赫尔曼（Margaret G. Hermann）和斯蒂芬·沃克（Stephen G. Walker）的为代表。^②

对这两种技术路线以及国际政治分析中的心理学流派，张清敏在 21 世纪前十年就已经做了比较详细的介绍。^③ 美中不足的是国内目前对具体分析方法的技术细节以及实际应用还比较少。贺凯和冯慧云利用行为码对中国领导人展开了分析，^④ 杨溢以中国国防白皮书为基础，借助行为码方法分析了中国的对外政策偏好，^⑤ 李泉运用行为码分析了小布什和奥巴马的国家安全团队如何应对国际危机并展望了特朗普政府的危机应对模式。^⑥ 目前还没有中文文献对行为

① 尹继武、郑建君、李宏洲：《特朗普的政治人格特质及其政策偏好分析》，《现代国际关系》2017 年第 2 期，第 15—22 页。

② Margaret G. Hermann, "Explaining Foreign Policy Behavior Using the Personal Characteristics of Political Leaders," *International Studies Quarterly*, vol. 24, 1970, pp. 7—46; Stephen G. Walker, "The Interface between Beliefs and Behavior: Henry A. Kissinger's Operational Code and the Vietnam War," *Journal of Conflict Resolution*, vol. 21, 1977, pp. 129—168.

③ 张清敏：《国际政治心理学流派评析》，《国际政治科学》2008 年第 3 期，第 71—101 页；张清敏：《外交决策的微观分析模式及其应用》，《世界政治与经济》2006 年第 11 期，第 4、15—23 页；张清敏：《外交政策分析的认知视角：理论与方法》，《国际论坛》2003 年第 1 期，第 39—45 页；张清敏：《外交政策分析的三个流派》，《世界经济与政治》2001 年第 9 期，第 18—23 页。

④ He, Kai and Feng Huiyun, "Transcending Rationalism and Constructivism: Chinese Leaders' Operational Codes, Socialization Processes, and Multilateralism after the Cold War," *European Political Science Review*, vol. 7, no. 3, 2015, pp. 401—426; He, Kai and Feng Huiyun, "Xi Jinping's Operational Code Beliefs and China's Foreign Policy," *The Chinese Journal of International Politics*, vol. 6, 2013, pp. 209—231.

⑤ Yang, Yi Edward, Jonathan W. Keller and Joseph Molnar, "An Operational Code Analysis of China's National Defense White Papers: 1998—2015," *Journal of Chinese Political Science*, vol. 23, no. 4, 2018, pp. 585—602.

⑥ 李泉：《个人信念体系对美国国际危机应对行为的影响》，《国际关系研究》2017 年第 6 期，第 106—126、154 页。

码和领导力特征分析法进行详细梳理。有鉴于此,本文围绕上述两种方法,以特朗普为对象详细解释如何在个人层面获得有关心理和领导风格特征的定量研究结论。

这两种具体分析方法的重要性体现在两个方面。第一,从学理上而言,和对外政策分析注重决策者心理结构的传统类似,新古典现实主义现在也非常重视领导人心理分析。里普斯曼、托利弗和洛贝尔在其新著中就将领导人心理认知特征(leader images)作为四类中介变量中的重要组成部分。根据他们的定义,这些心理认知特征包含一系列能够指导领导人和外界互动的核心价值观、信念和意象。在特定情况下,是领导人的心理结构而不是体系环境决定国家的行为。^①杰维斯更是早在1976年就指出,如果不了解决策者对世界和他人的认知和信念就几乎不可能解释关键决定和政策。^②这样一来,测量领导人的心理结构和特征就构成了在更高层次研究对外政策和国际政治规律的基础。

第二,从科学的角度而言,不仅研究过程可复现、可验证,而且研究结果也具有好的拓展性。有鉴于大多数学者并没有机会接触任何国家领导人,仅仅依据新闻报道所获得的二手信息来判断领导人心理特质很难获得严谨的结论。以特朗普为例,伍德沃德(Bob Woodward)2018年出版了基于大量第一手采访获得的关于白宫运行状况的新书《恐惧:特朗普在白宫》,为解读特朗普的个性特征提供了很多素材。书中所描绘的特朗普与其幕僚以及行政部门官员的互动事例显示出他几个比较重要的性格和行为特征:自恋、固执己见、缺乏同情心、无知、说谎成性,因为通俄门的调查而情绪不稳,正常情况下也无法集中注意力听取情况简报,迷信通过制造恐惧和突然袭击让对手屈服等。虽然这些涵盖决策细节层面的披露可以丰富我们对美国当下决策过程的认识,并展示出特朗普个人决策的一些特点,但和科学系统性的分析还存在很大距离。不同的学者基于这些二手材料会得出不同的判断,既缺乏一致性的检验标准,也难以在更高层次的研究中得到系统性的运用。本文将要详细介绍的两种方法

① Ripsman, Norrin M., Jeffrey W. Taliaferro, Steven E. Lobell, *Neoclassical Realist Theory of International Politics*, Oxford University Press, 2016, pp. 21, 62.

② Robert Jervis, *Perceptions and Misconceptions in International Politics*, Princeton: Princeton University Press, 1976, p. 28.

恰好可以弥补传统方法的不足。本文的第二部分以行为码分析为核心，第三部分以领导力特征分析为核心，第四部分以两种方法的分析结果为基础综合评价特朗普的心理和风格特征，第五部分探讨两种方法的不足之处以及未来可能的拓展改进方向。

二 行为码分析法及应用

行为码分析最初起源于美国对掌握苏联领导层动态的需要。^① 莱茨 (Nathan Leites) 分别在 1951 年和 1953 年出版了对苏联政治局和布尔什维克主义的分析。不过“行为码”一词 (operational code) 的出现时间更早, 最初由莫顿 (Robert K. Merton) 在 1940 年提出, 意指个人在组织中所形成和共享的价值偏好、世界观和习惯性应对措施^②。莱茨的首创在于将莫顿一般意义上的组织决策研究纳入到了社会心理学和心理分析领域, 并总结出苏联政治局所遵循的决策原则和基本的世界观。有趣的是美国国际关系学界在接下来的十五年中并未重视莱茨的研究, 直到 1969 年乔治 (Alexander George) 重新发现了其研究的价值。乔治的贡献在于将研究的重心聚焦在“政治战略准则” (maxim of political strategy), 也就是行为规则 (rules of conduct) 上。他认为政治人物所遵循的这些规则隐藏在他们对一系列基本问题的理解之中, 这些问题包括如何理解政治及政治斗争的本质、个人在历史中的地位和作用, 以及哪些是最有效的策略和手段。在乔治的研究基础上, 霍尔斯蒂 (Ole R. Holsti) 于 1977 年总结出了六种信念体系 (belief systems)。沃克将该项工作继续推进, 于 1983 年将霍尔斯蒂的六种信念体系的后三种合并, 最终固定成为今天所通用的四种信念体系, 或者说四种领导人类型。为了更有效地将分析对象准确地归入不同的信念体系, 沃克、谢弗和杨 (Walker, Schafer, Young) 在 1998 年、1999 年利用文本分析技术开发了一种特定的动词分析方法 (Verbs in Context System, VICS), 最终形

^① Stephen G. Walker, "The Evolution of Operational Code Analysis," *Political Psychology*, vol. 11, no. 2, 1990, pp. 403 - 418.

^② operational code 也有翻译成“操作码”, 根据莱茨的定义, 笔者认为翻译成“行为码”更能体现其从信念到行为的内涵。

成了一组可重复检验的量化指标。^①

(一) 行为码的编码逻辑

具体来说,乔治基于动词的行为码分析所刻画出的信念体系由十个纬度组成,前五个纬度刻画哲理性问题 (philosophical), 后五个纬度刻画工具性问题 (instrumental), 具体见表1。^②

表1 行为码分析的底层问题

哲理性问题
P-1: 政治生活的本质是什么? 政治世界的本质是冲突的还是和谐的? 政治对手的根本特征是什么? (the nature of the political universe)
P-2: 实现根本政治价值目标的前景如何? 对该前景的判断是应该乐观还是悲观? 哪些方面乐观, 哪些方面悲观? (prospects for realizing fundamental values)
P-3: 政治行为是否可以预测? 可以预测到何种程度? (predictability of the political universe)
P-4: 对历史发展有多少掌控力? 个人在推动历史向自己所希望的方向发展中能扮演多大的角色? (control over historical development)
P-5: 人类事务和历史发展中偶然性或者说运气扮演何种角色? (role of change)
工具性问题
I-1: 为政治行动选择目标的最佳手段是什么? (direction of strategy)
I-2: 追求目标的最有效方式是什么? (intensity of tactics)
I-3: 如何计算、控制、接受政治行为所产生的危险? (risk orientation)
I-4: 采取行动的最佳时机是什么? (timing of actions)
I-5: 实现目标的不同手段的价值和角色是什么? (utility of means)

资料来源: 笔者翻译自沃克的原始表格。

① Nathan Leites, *The Operational Code of the Politburo*, New York: McGraw-Hill, 1951; Nathan Leites, *A Study of Bolshevism*, New York: Free Press, 1953; Alexander George, "The 'operational code': A neglected approach to the study of political leaders and decision-making," *International Studies Quarterly*, vol. 13, 1969, pp. 190 - 222; Ole R. Holsti, *The "Operational Code" as an Approach to the Analysis of Belief Systems. Final Report to the National Science Foundation*, Durham: Duke University Press, 1977; Stephen G. Walker, "The Motivational Foundations of Political Belief Systems: A re-analysis of the Operational Code Construct," *International Studies Quarterly*, vol. 27, 1983, pp. 179 - 201; Stephen G. Walker, Mark Schafer, and Michael D. Young, "Systematic Procedures for Operational Code Analysis: Measuring and Modeling Jimmy Carter's Operational Code," *International Studies Quarterly*, vol. 42, 1998, pp. 175 - 190; Stephen G. Walker, Mark Schafer, and Michael D. Young, "Presidential Operational Codes and the Management of Foreign Policy Conflicts," *Journal of Conflict Resolution*, vol. 43, 1999, pp. 610 - 625.

② Alexander George, "The 'operational code': A neglected approach to the study of political leaders and decision-making," *International Studies Quarterly*, vol. 23, 1969, pp. 190 - 222.

从这十类问题出发，沃克设计的文本分析方法将编码焦点集中在及物动词上。每一个及物动词根据其本意和使用语境被归入六大类：惩罚（punish）、威胁（threaten）、反对（oppose）、支持（support）、许诺（promise）和奖励（reward）。每一类的得分分别为 -3， -2， -1， 1， 2， 3。将所有动词都赋值之后，再根据不同的公式计算 P-1 到 P-5 和 I-1 到 I-5 的值，具体解释如下。^①

P-1 测量的是受测者如何理解政治世界的本质。沃克将这个维度视作主纬度（master beliefs），也就是说其他纬度的信念都是基于这个主纬度发展而来，在理论和实证上都与主纬度相联系。主纬度反映的是一个人对其他政治行为人及其行动的总体看法，也就是其认知中所持有的关于政治、政治冲突和政治对手的本质特征的理念。测量的方法是计算在涉及对手的语句中正面词汇和负面词汇的数量，然后用正面词汇的比例值减去负面词汇的比例值，得出的分值在 -1 和 1 之间。数值越低，意味着一个人越倾向于认为政治环境的敌对性质更高；数值越高，则显示一个人认为外在政治环境更友好。也就是 -1 代表极端敌对（extremely hostile），1 代表极度友好（extremely friendly）。

P-2 刻画领导人如何判断实现其根本政治价值目标的前景。它和主维度 P-1 的理论联系在于那些认为外部世界政治环境更友好的领导人也更倾向于乐观地认为可以实现其根本政治价值目标，反之则更悲观。这个维度的分值也在 -1 和 1 之间。-1 代表对政治价值实现的可能性极度悲观（extremely pessimistic），而 1 代表极度乐观（extremely optimistic）。计算的方法是将每个关于对手的动词赋予 -3， -2， -1， 1， 2， 3 这几个分数，求和之后除以动词的总数。最后通过归一化处理，将结果除以 3，这样最后的取值范围也和 P-1 一样落在 -1 和 1 之间。

P-3 刻画领导人如何判断政治环境的可预测性，也就是对手的行为在多大程度上可以被预测。测量方法是考察前述表示六类不同行为的动词，也就是惩罚、威胁、反对、支持、许诺、奖励，在文本中的变化离散程度。变化越小，意味着可预测性越高，反之则意味着可预测性低。具体公式是 1 减去质性变化指数（IQV， Index of Qualitative Variation）。最后的分值在 0 和 1 之间，0 代表可预测

^① Mark Schafer and Stephen G. Walker, eds., *Beliefs and Leadership in World Politics*, Palgrave Macmillan, 2006.

度非常低 (very low), 而 1 代表非常高 (very high)。^①

P-4 刻画领导人自认为对历史发展有多大程度的掌控度。如果文本语句表明是领导人自己采取了绝大多数行动, 那么就判断该领导人认为自身的掌控力比较高。反之, 如果表明是对手采取了更多的行动, 那么自身的掌控力就低。测量的办法是计算文本中可以归属为自身行动的动词和可以归属到对手行动的动词比例。最后得出的数值在 0 和 1 之间。数值越低, 意味着受测者认为对手的掌控力更高。具体公式是将关于自身行动动词的数量除以自身和对手行动动词数量的总和。在运用 P-4 刻画领导人类型时, 基于自身行动动词为分子的计算值也被标为 P-4a, 以对手行动动词为分子计算的比例值被标为 P-4b。不过 P-4b 只是在研究者需要区分领导人认知中的对手类型的时候才使用。一般情况下我们更关注领导人自身的类型, 所以通常将 P-4a 视作 P-4。

P-5 刻画领导人怎么看待机遇或运气的作用。在这里偶然性主要和 P-3、P-4 相关。理论上而言, 政治环境越容易预测, 自身的掌控力越高, 那么偶然性的角色就越低。所以计算方法就是将前述 P-3 的值和 P-4 的值相乘。为了让数值的高低和偶然性的高低一致, 具体计算时采用了一个数学变换, 用 1 减去上述乘积的结果。最后的分值也在 0 到 1 之间, 代表着运气的作用从低到高。

以上是哲理性层面五个维度的测量方法。就工具层面的维度而言, I-1 测量领导人对战略方向的选择, 分为合作、中立或者对抗三大类, 这个纬度和 P-1 类似, 测量的是领导人对合作和冲突的一般性判断。不同的是这个纬度关注领导人自身及其同盟者, 理论假设在于如果一个领导人在讲话或者访谈中更多地涉及合作, 那么采取合作战略的可能性就越高。计算方式是将表明自己要采取合作的动词数量占比减去表明自身要采取对抗措施的动词数量占比, 得到的分值在 -1 和 1 之间。数值越低, 意味着领导人更倾向于主动采取对抗的战略。

I-2 刻画领导人采取特定行动时的强度, 也就是选择冲突或者合作的强度。和 P-2 的计算方法类似, 计算方法也是根据动词所属的六个不同种类赋

^① 质性变化指数是用来测量名义变量的变化度的一个统计值,
$$IQV = \frac{K(100^2 - \sum Pc^2)}{100^2(K-1)}$$
 其中 K 指类别的数量, 在这里对应 6 类动词, 所以取值为 6; Pc 是每一类动词在总动词数中的占比, 平方后求和。

值，惩罚（-3）、威胁（-2）、反对（-1）、支持（+1）、许诺（+2）和奖励（+3），然后除以涉及领导人自身动词的总数。归一化处理之后分值也在-1和1之间。数值越低，表明一个人的对抗强度越高，1则代表最高水平合作。

I-3 刻画领导人的风险偏好，也就是规避风险（risk averse）或者接受风险（risk acceptance）的程度。理论上风险偏好和在国际事务中所采取的手段多样性相关，选择多种手段意味着每一个单一手段所带来最后失败的风险会降低。计算方法也是利用了 *IQV*，在统计了领导人讲话中表明主动采取行动的种类数量之后，计算 *IQV*，再用1减去 *IQV*。得出的分值在0和1之间。低分值表明手段多样，所以领导人不喜欢冒险。0代表完全避险，1代表最高的风险接受度。

I-4 刻画领导人在选择不同应对手段和行动时机方面的灵活性。这里面包含两个亚纬度，I-4a 测量一个人在合作和对抗手段之间选择的离散度。I-4b 测量一个人在口头宣誓与实际行动之间选择的离散程度。两个亚纬度的数值都在0和1之间，数值越高，表明灵活度越高。I-4a 的具体公式是1减去合作动词的比例与对抗动词比例的差的绝对值。I-4b 的具体公式是1减去口头宣誓动词比例与行动动词比例的差的绝对值。

最后，I-5 刻画领导人对六种具体手段的有效性的评估，比如在采取实际对抗行为和口头对抗之间哪一种更有效。这里面有六个亚纬度，对应的就是前述涵盖六类行为的动词（惩罚、威胁、反对、支持、许诺、奖励）。计算方式都是涉及领导人自身行为所对应动词的比例，所以每一个亚纬度的数值都在0和1之间，数值越低，意味着领导人认为该手段的效用越低。

（二）特朗普行为码分析

以上是对沃克的行为码分析基本原理的介绍，接下来本文将以特朗普的公开正式讲话为原始材料，对其展开行为码分析。讲话材料来自加州大学圣巴巴拉分校维护的总统文件网站。笔者从中选取了特朗普有关对外政策的讲话一共29篇，其中2017年20篇，2018年1月至7月底9篇（见表2）。对这29篇讲话首先按照年份汇总，然后以年为单位利用 Profiler 7.3.2 软件进行了集中分析，得到的结果见表3。

表2

特朗普对外政策讲话 (2017.1—2018.7)

序号	对外政策讲话	时间
1	Inaugural Address	2017. 1. 20
2	Remarks at the Central Intelligence Agency in Langley, Virginia	2017. 1. 21
3	Remarks at the National Prayer Breakfast	2017. 2. 2
4	Remarks at MacDill Air Force Base, Florida	2017. 2. 6
5	Address Before a Joint Session of the Congress	2017. 2. 28
6	Remarks at the Arab Islamic American Summit in Riyadh, Saudi Arabia	2017. 5. 2
7	Commencement Address at the United States Coast Guard Academy in New London, Connecticut	2017. 5. 17
8	Remarks at the Israel Museum in Jerusalem	2017. 5. 23
9	Remarks to United States Troops at Naval Air Station Sigonella, Italy	2017. 5. 27
10	Remarks Announcing United States Withdrawal From the United Nations Framework Convention on Climate Change Paris Agreement	2017. 6. 1
11	Statement on the 75th Anniversary of the Battle of Midway	2017. 6. 4
12	Remarks at the Three Seas Initiative Summit in Warsaw, Poland	2017. 7. 6
13	Remarks in Krasinski Square in Warsaw, Poland	2017. 7. 6
14	Remarks on the Strategy in Afghanistan and South Asia at Fort Myer in Arlington, Virginia	2017. 8. 21
15	Remarks to the United Nations General Assembly in New York City	2017. 9. 19
16	Remarks on United States Strategy Toward Iran	2017. 10. 13
17	Remarks at the United States-Association of Southeast Asian Nations Summit Meeting in Manila, Philippines	2017. 11. 13
18	Remarks on United States Relations With Asian Nations	2017. 11. 15
19	Statement on the 2017 National Security Strategy	2017. 12. 18
20	Remarks on the 2017 National Security Strategy	2017. 12. 18
21	Remarks by President Trump to the World Economic Forum	2018. 1. 26
22	Remarks to United States Troops at Marine Corps Air Station Miramar, California	2018. 3. 13
23	Remarks on United States Military Operations in Syria	2018. 4. 13
24	Remarks by President Trump on the Joint Comprehensive Plan of Action	2018. 5. 8
25	Commencement Address at the United States Naval Academy in Annapolis, Maryland	2018. 5. 25

续表

序号	对外政策讲话	时间
26	Statement on China-United States Trade	2018. 6. 15
27	Videotaped Remarks on North Korea-United States Relations	2018. 6. 15
28	Statement on China-United States Trade	2018. 6. 18
29	Remarks by President Trump in Meeting with Members of Congress	2018. 7. 17

资料来源：笔者自制。

表 3 特朗普行为码分值

	2017 年	2018 年
P - 1	0. 31	0. 28
P - 2	0. 10	0. 10
P - 3	0. 88	0. 89
P - 4	0. 28	0. 27
P - 5	0. 75	0. 76
I - 1	0. 39	0. 45
I - 2	0. 16	0. 17
I - 3	0. 87	0. 85
I - 4a	0. 61	0. 55
I - 4b	0. 57	0. 70
I - 5 惩罚	0. 12	0. 16
I - 5 威胁	0. 07	0. 05
I - 5 反对	0. 12	0. 07
I - 5 支持	0. 46	0. 47
I - 5 许诺	0. 08	0. 07
I - 5 奖励	0. 16	0. 19

资料来源：笔者自制。

表 4 行为码解读表

P - 1: 政治世界的本质	
敌对 (Hostile)	友好 (Friendly)

续表

极度 (extremely)	非常 (very)	确定 (definitely)	稍微 (somewhat)	不置可否 (mixed)	稍微 (somewhat)	确定 (definitely)	非常 (very)	极度 (extremely)
-1	-0.75	-0.5	-0.25	0	0.25	0.5	0.75	1
P-2: 政治价值可否实现								
悲观 (Pessimistic)					乐观 (Optimistic)			
极度 (extremely)	非常 (very)	确定 (definitely)	稍微 (somewhat)	不置可否 (mixed)	稍微 (somewhat)	确定 (definitely)	非常 (very)	极度 (extremely)
-1	-0.75	-0.5	-0.25	0	0.25	0.5	0.75	1
P-3: 政治未来的可预测性								
可预测 (Predictability)					可预测 (Predictability)			
极低 (very low)	低 (low)	中等 (medium)	高 (high)	极高 (very high)				
0	0.25	0.5	0.75	1				
P-4: 对历史发展的掌控								
控制 (Control)					控制 (Control)			
极低 (very low)	低 (low)	中等 (medium)	高 (high)	极高 (very high)				
0	0.25	0.5	0.75	1				
P-5: 偶然性的角色								
偶然性 (Chance)					偶然性 (Chance)			
极低 (very low)	低 (low)	中等 (medium)	高 (high)	极高 (very high)				
0	0.25	0.5	0.75	1				
I-1: 战略选择的方向								
冲突 (Conflict)					合作 (Cooperation)			
极度 (extremely)	非常 (very)	确定 (definitely)	稍微 (somewhat)	不置可否 (mixed)	稍微 (somewhat)	确定 (definitely)	非常 (very)	极度 (extremely)
-1	-0.75	-0.5	-0.25	0	0.25	0.5	0.75	1
I-2: 合作或冲突倾向程度								
冲突 (Conflict)					合作 (Cooperation)			
极度 (extremely)	非常 (very)	确定 (definitely)	稍微 (somewhat)	不置可否 (mixed)	稍微 (somewhat)	确定 (definitely)	非常 (very)	极度 (extremely)
-1	-0.75	-0.5	-0.25	0	0.25	0.5	0.75	1
I-3: 风险偏好								

续表

避险 (Risk averse)				趋险 (Risk acceptant)
极低 (very low)	低 (low)	中等 (medium)	高 (high)	极高 (very high)
0	0.25	0.5	0.75	1
I-4: 手段的灵活性				
灵活度 (Flexibility)				灵活度 (Flexibility)
极低 (very low)	低 (low)	中等 (medium)	高 (high)	极高 (very high)
0	0.25	0.5	0.75	1
I-5: 手段的效用				
效用 (Utility)				效用 (Utility)
极低 (very low)	低 (low)	中等 (medium)	高 (high)	极高 (very high)
0	0.25	0.5	0.75	1

资料来源：笔者翻译自沃克的原始表格。

根据表4中沃克对不同数值的分级解读办法,^①我们可以对特朗普2017年的信念体系特征总结如下。

在哲学认识层面,特朗普倾向于认为外部世界对于美国的态度虽然友好,但程度非常轻微。对于是否能够实现自己的政治价值目标,特朗普不置可否,并不确定。他一方面认为能够非常准确地预测未来的走势,另一方面又认为自己历史走向的掌控程度比较低,相信偶然性在事态发展中会扮演比较重要的角色。

在工具理性层面,特朗普表现出比较确定的选择合作战略的倾向。在具体实施过程中,也倾向于选择合作的战术,但程度弱于战略层面对合作的偏好。也就是说在战术实施层面,仍然更多地存在采取对抗措施的可能。特朗普对风险的承受度非常高,也就是不惧怕冒险。在冲突与合作的两种选择面前比较灵活,不拘泥于任何一种战术。在选择口头宣示和采取实际行动之间也比较灵活。就具体的行为模式而言,特朗普采取口头支持这种方式的概率高于其他五种行为类型。

在2017年数据的基础上,通过比较2018年的数值,我们发现唯一的改变是

^① Stephen G. Walker, Mark Schafer, and Michael D. Young, "Profiling the Operational Codes of Political Leaders," in Jerrold M. Post, ed., *The Psychological Assessment of Political Leaders*, Ann Arbor: The University of Michigan Press, 2003, pp. 227 - 231. 根据谢弗 (Schafer) 的最新意见,另一种更完备的解读办法是先将领导人的分值与基准组领导人的分值比较,计算标准差,然后再对照表4进行解读。此处作为介绍,还是首先依据最初始的解读办法。

特朗普在选择口头宣示与采取实际行动之间的灵活程度进一步提高,但在其他纬度上的态度和偏好都基本保持不变。

除了对上述不同信念纬度具体分值的解读,沃克在乔治(Alexander George)和霍尔斯蒂(Ole R. Holsti)研究的基础上还根据领导人对历史发展掌控度的认知(P-4)和战略选择的方向(I-1)两个纬度区分了四种类型。^①图1显示了特朗普在2017年和2018年1—7月的类型分布。为了更好地了解特朗普的信念体系和策略偏好的稳定程度,笔者对每一篇讲话都做了单独分析。图1中的每一个圆点表示的是单独一篇公开讲话所揭示的信念体系特征,十字方框代表了特征平均值所确定的特朗普所属的类型。

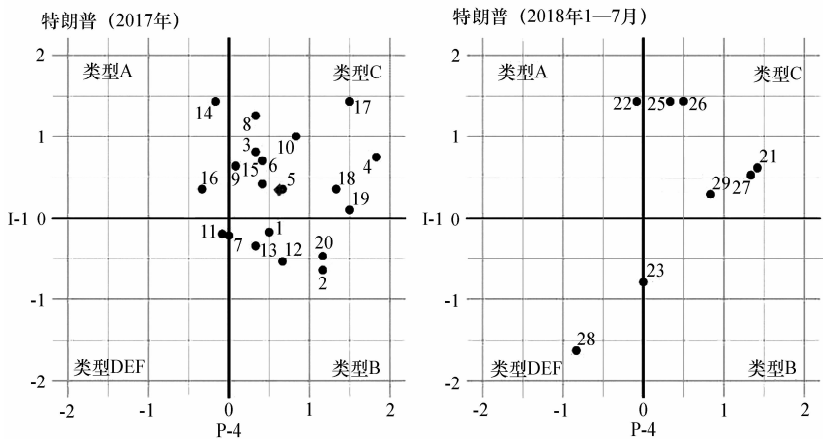


图1 特朗普政治人格类型划分 (2017.1—2018.7)

资料来源:笔者自制。

从图1中来看,特朗普尽管在一些特定的讲话中出现比较大的偏离,^②整体

① Stephen G. Walker, Mark Schafer, and Michael D. Young, "Profiling the Operational Codes of Political Leaders," in Jerrold M. Post, ed., *The Psychological Assessment of Political Leaders*, Ann Arbor: The University of Michigan Press, 2003, pp. 221. P-4、I-1、P-1 在行为码分析中被视作主纬度, I-1、P-4a 的组合决定领导人自身的类型, P-1、P-4b 的组合决定领导人所认知的对手的类型。在此处因为只考虑特朗普自身的所属类别,所以只使用 I-1、P-4a。

② 第23篇是特朗普2018年5月25日在海军学院毕业典礼上的讲话,第28篇是2018年5月8日关于伊核问题的讲话。类型DEF的领导人负面性更高,比如认为和对手国的冲突属于长期矛盾,通过冲突手段让对手屈服是其首要策略选择。由于关于特定国家的专门讲话目前还非常少,所以笔者在此不展开专门分析,留待未来材料支撑更充分时再展开。

上他兼顾类型 B 和 C 的特征，并且以类型 C 为主，所有这些讲话的年平均值也显示特朗普主要展现的是类型 C 的领导人的特征。

就类型 C 而言，这类领导人倾向于认为本国和外部世界的冲突都只是暂时的；战争和冲突的根源来自国际体系的无政府状态，但基于国家间存在的潜在利益重合，有可能对国家体系进行重塑。在评估对手时，这类领导人会根据对手在个性本质、所追寻的目标以及坚定程度上的不同来区别对待。他们同时认为在无政府状态下，自身对未来的掌控度和可预测性都比较低，所以对实现目标一般都比较悲观，除非现存国家体系得到根本改变。尽管如此，就行为特征而言，这一类领导人又倾向于追求达成最佳目标，通过调整手段而不是改变最终目标来控制风险。当和解机会出现时他们能抓住机会快速行动，同时尽可能推迟激化矛盾的行为。在军事手段之外，他们也乐于采纳其他有效的资源和办法。

类型 B 的领导人尽管也认为冲突是暂时的，但却将冲突的根源归结为对手国家的好战倾向，同时认为错误的决策和绥靖政策是导致战争的主要原因。在评估对手时，认同对手具备同样的理性思考能力，所以存在被遏制的可能。这类领导人对实现自己的目标一般都比较乐观，认为未来的可预测性相对较高，也有可能在一定程度上掌握历史的发展趋势。他们也倾向于追求最佳目标而不是有限目标，控制风险也是通过调整手段而不是目标。对这类领导人而言，任何战术和资源都可以被用来达成目的，包括使用军事手段，只要收益足够大，并且风险可控。

比较基于表 2 中的数值所进行的全维度解读和图 1 基于两个纬度的类型学划分，二者主要矛盾之处在于前者显示特朗普认为未来的可预测性很高，但自己对历史走向的掌控度很低。这一特征不仅不符合类型 C 或类型 B 的领导人特征，也不符合其他两种类型。所以很可能是特朗普个人的一个突出特质。

就具体的策略偏好而言，类型 C 的领导人认为和解/合作策略最佳，否则就会选择冲突的手段使对手屈服。类型 B 的领导人则会首先选择冲突来使对手屈服，次优选择也是不让步而保持僵局。从特朗普表现出的已有的与朝鲜的互动过程来看，大体符合行为码分析所揭示出的行为特征。其“极限施压”策略在舆论层面用贬低性语言称呼朝鲜领导人并威胁对朝鲜使用核武器，在行动层面通过联合军演以及制订定点清除的计划保持最大程度的威慑，但同时又没有关闭谈判渠道，在明确朝鲜的意图之后迅疾推进首脑会晤。这都表明特朗普在追求实现自

己的最佳目标时,手段非常灵活。依照行为码分析所揭示出的特朗普风险承受度很高的特征和策略偏好,可以推测特朗普在和对手国博弈中,对维持僵局所带来成本的耐受性会比较高,尽管最终不排除达成一定程度的和解,但在过程中不回避甚至倾向于采取有限冲突的办法来使对手屈服从而实现自己的最佳目标^①。

三 领导力特征分析及应用^②

赫尔曼作为和沃克同时代的研究者,其发展的领导力特征分析关注点有所不同。她在这方面的研究从20世纪60年代末开始到90年代末基本定型。出发点也是因为不能采取直接测试的方式,比如给领导人发放心理测试问卷,来对领导人展开心理分析,所以只能依靠间接测量的方式来推导出领导人心理特征。和行为码方法更多地依赖正式讲话文本不同,领导力特征分析在正式讲话和采访两种材料来源中更青睐后者,因为领导人在和记者的问答这样的互动过程中会表现出更多的自发性,更可能流露出领导人个性中一些更深层次的特点。根据赫尔曼的设计,领导力特征分析要求的最低材料量是50次采访,每次采访中领导人回应的字数至少应该在100字以上,也就是总的文字量最少需要5000字。另外最理想的情况是这50篇采访最好能够覆盖一个领导人的全部任期,而且采访的场景不同,也就是最好在时间、听众对象和采访主题方面有尽可能多的变化,这样就可以更加全面地衡量一个领导人。

从理论上讲,赫尔曼的分析围绕两个问题展开。在她看来,领导人无论是制定国际政策,还是国内政策,都面临两个挑战,一个是如何在授权下属处理政策问题的同时还能够保持对政策走向的控制;另一个是如何在政治系统中其他行动人施加结构性影响的情况下继续保持塑造政策议程的能力。不同的领导特质和领导风格将会影响领导人如何应对这两个挑战。所以赫尔曼的领导风格在此就特指领导人如何处理与周围人的互动,包括下属、支持者或者其他领导人,也就是使用何种规范和原则来与其他人互动。

① 为了进一步增强本文的时效性,笔者分析了特朗普2018年9月25日在联大发表的演讲,结果对特朗普2018年的均值没有影响。最新的联大讲话还是表明特朗普属于类型C。

② 英文为Leadership trait analysis。该部分对领导力特征分析的归纳介绍来自Profilier网站提供的说明材料:Margaret G. Hermann, Assessing Leadership Style: A Trait Analysis, 1999。

基于以上出发点，赫尔曼对领导力特质的测量建立在对三个问题的回答的基础上：第一，领导人如何应对环境中的政治约束，是适应还是挑战这些约束？第二，领导人对外界信息采取何种态度？是不接受，或有选择地吸纳，还是完全接受？第三，领导人采取行动的动机和原因是什么？是完全基于个人目标，还是为了建立和维护与自己支持者之间的关系？对这三个问题的回答可以反映出领导人在多大程度上对周边的政治环境敏感还是固执己见，是想自己完全掌控局势，还是考虑容纳其他人的意见后再决策。

就第一个问题而言，考察领导人对环境中的政治约束的回应程度反映出的是该领导人在多大程度上认为应该掌控情势。对于不希望受到情势控制的领导人而言，他们更愿意直面问题，并从宏观上、在整体层面快速解决问题，这就意味着他们一般都希望掌控局势。对这类领导人而言，环境中的约束因素是需要去克服、打破的障碍。相反，对周边环境中的约束条件更敏感的领导人则会更多地寻求周边人的意见和支持，会更多地采取谈判、权衡和妥协的方式，也更倾向于分阶段地、一件事接一件事地去解决问题，而不是寻求整体宏观的总体解决方案。对他们而言，保持灵活性，把握时机和建立共识不可或缺。

就第二个问题而言，领导人对外界信息的开放度取决于他是否已经确立了既定的政策议程和愿景，或者还是希望通过对周围情势进行研究之后再做出政策选择和决定。前一类领导人只关注能支持自己议程的信息，只关注那些能支持自己议程的人。后一类领导人则更关心当前的情势下允许做什么，所以也就更容易听取周围人，哪怕是反对者的意见和建议。前一类领导人和后一类相比，对外界信息的开放度要低，在行为上会倾向于忽视负面信息，而且更在意如何去说服周围的人去推行自己已经认定的政策议程。后一类人则会详细地考虑正反信息，也会倾听周围人的正反意见。

第三个问题关注的是动机如何塑造行为，而动机又和领导人认为人生中什么最重要有关。总体而言，领导人要么被内在因素激励，比如希望解决特定问题，希望达成特定目标，实现特定理想等；或者被外在因素所激励，也就是希望从外在环境中获得某种回馈，比如外界的接纳、认可、支持，以及外界所能给予的权力和声望。前者由内在动力驱动，后者因为想和外界建立某种关系，所以更容易受到外界因素的影响。前者更倾向于去动员周围人去达到自己认定的目标，而后者则更多地采取说服和推销的手段。

整体而言,这三个问题代表了三个维度:领导人如何应对环境约束,如何处理信息,以及受何种因素驱使去处理与周围人的关系。基于这三个维度的组合,赫尔曼归纳了八种不同的领导风格类型(见表5)。

表5 领导风格分类

约束敏感度 (Responsiveness to Constraints)	信息开放度 (Openness to Information)	领导人动机 (motivation)	
		问题导向 (Problem Focus)	关系导向 (Relationship Focus)
挑战约束 (Challenges Constraints)	不接受信息 (Closed to Information)	扩张性风格 (关注扩充权力和影响) (Expansionistic)	布道式风格 (关注说服他人接受自己的信念和目标) (Evangelistic)
	接受信息 (Open to Information)	稳重型风格 (避免约束限制,保持自身的灵活性和行动空间) (Incremental)	领袖型风格 (通过互动交流和说服的方式来达成自己的目标) (Charismatic)
尊重约束 (Respects Constraints)	不接受信息	命令型风格 (在既有的规范范围内指导政策走向,使其符合自己的预期) (Directive)	咨议型风格 (确保其他关键行为人会支持或至少不反对其政策目标) (Consultative)
	接受信息	应对型风格 (关注在当下政策情境中其主要支持者允许哪些政策选项) (Reactive)	调和型风格 (关注调和分歧,建构共识,授权给他人并共担责任) (Accommodative)

资料来源:笔者翻译自赫尔曼的原始表格。

为了能够界定研究对象究竟属于何种领导风格,赫尔曼使用了表6中所列的七个特征来衡量。

表6 领导风格的衡量特征

1	2	3	4	5	6	7
在多大程度上相信自己可以影响或控制事态	对权力和影响力的渴望程度	思维复杂度,也就是区分各种人和事务的细微差别的能力	自信程度	任务导向还是人际关系导向	猜忌怀疑他人的程度	基于自身所属群体的认知偏向程度,也就是在多大程度上将自己的群体居于认知的中心

资料来源:笔者翻译自赫尔曼的原始表格。

更具体而言，领导人在多大程度上相信自己可以影响或控制当前事态以及他们对权力和影响力的渴望会反映出他们是会挑战还是适应环境施加的约束（特征 1 和特征 2）。衡量思维的复杂程度以及自信程度可以帮助我们决定领导人如何处理外部信息（特征 3 和特征 4）。测量他们的偏见程度，对他人的猜忌怀疑程度以及问题导向程度可以让我们了解领导人的行为动机（特征 5、特征 6 和特征 7）。

如前所述，和行为码分析类似，测量这 7 个特征也是通过文本分析方法来实现的。定量分析的核心是计算特定词汇和短语出现的频率，然后将结果与一个由世界各地领导人构成的基准组相比较，据此决定特定领导人在每个特征上的强弱程度。

（一）领导人是会挑战还是适应环境中的约束？

表 7 领导人如何应对环境约束

对权力的渴望程度 (Need for Power)	相信可以掌控情况的程度 (Belief Can Control Events)	
	低	高
低	遵从环境约束，在约束边界之内去尝试实现目标，重视妥协和建构共识	挑战环境约束，但因为使用权力的方式太直接和公开而不太容易成功达到目标，也没有太多调动他人和幕后掌控的能力
高	挑战环境约束，但更多通过间接的方式，也就是幕后掌控的方式，既可以主导事件走向又不用完全担责	挑战环境约束，能熟练使用直接和间接手法，目标明确，并负责主导达成目标

资料来源：笔者翻译自赫尔曼的原始表格。

从表 7 可以看出，前述 7 个特征中前两个的组合决定领导人如何应对环境约束。就第一个特征而言，测量对掌控情况是否有信心的方法是计算那些表达出领导人会主动采取某些行动的动词在采访回答中出现的频率。这背后的理论假设是那些高度相信自己能够掌控情况的领导人不太会授权给下属，让下属去发起动议。相反，这类领导人会自己主动发起行动，制定政策。那些不太相信自己能够掌控情况的领导人则具有更多应对型特质，倾向于让其他人对政策或行动负责。

只有当成功率大于50%时,这类领导人才乐意出面。他们更愿意授权,寄希望于其他人能够帮助其达到所希望的目标。这也意味着当政策推行不力时,他们更容易转嫁罪责,转移责任。

针对第二个特征,赫尔曼将对权力的渴望程度定义为希望能够控制、影响他人或团体的程度。测算方法也是统计采访回答中所使用的特定动词的占比情况。当渴望程度高时,领导人属于马基雅维利式风格,工于心计且善于通过幕后操纵来达到目的。外在表现为既勇往直前又和蔼可亲,但实际上对周围人的诉求和利益并不是真正关心,他人只是实现其目标的工具。这类领导人往往使用欺诈和迷惑的手段,他们通过制定规则来帮助实现自己的目标,但因为其自身目标或利益的改变又经常变换规则。其领袖气质和活力以及达成目标的能力在最初往往能吸引大批追随者,但随着时间流逝,当追随者们意识到只是被利用时,他们就会逐渐变成孤家寡人。这类领导人在采取行动前会考察约束的边界,直到最后一刻还会不断地通过博弈来最大化自身行动的范围和收益。

对权力的渴望度低的领导人更愿意授权其他人行事。将集体利益放在个人利益和目标之前,往往能够激发出周围人的团队精神。这类领导人往往表现得富有正义感,愿意公平待人。他们的目标是在支持者中建立信任关系和共同责任意识。总体而言,这样的领导人更多的是以其所领导群体的代言人的面目出现,依据群体的需要和利益行事。

将两个特征结合之后,根据表7,高度自信可以掌控情况并且权力渴望程度高的领导人更倾向于挑战环境中的约束因素,不断打破边界来尝试各种可能。他们主导政策过程并有明确的目标,能熟练地通过直接和间接的方法来达到目的。而在这两个维度上分值都低的领导人更多地会选择适应环境约束,在约束边界之内去实现目标。对他们而言,建立共识和妥协更重要。

高度相信自己可以掌控情况但对权力渴望度低的领导人会倾向于挑战环境约束并主导事件走向,但在两个维度上分值都高的领导人相比,他们成功的概率要低一些,因为这一类领导人不太懂得如何调动他人以及幕后掌控的方法。在运用权力时表现得太直接,往往在明确宣示政策选择之后却难以付之于行动。

不相信自己可以掌控情况但对权力渴望度高的领导人,也会挑战环境因素,但他们更乐于通过幕后操纵的间接办法来达到目的,这样既可以主导事件走向又不用在负面效果显现时承担完全责任。

最后，在两个维度上都温和的领导人既可能遵守也可能挑战环境约束，要视具体的情境而定。他们最后的选择受到其他特质的影响。

（二）领导人如何处理外部信息？

表 8 领导人的外部信息开放度

思维复杂度 (Conceptual Complexity) 和自信 (Self-Confidence) 的比较	对外部信息的开放度 (Openness to Contextual Information)
复杂度 > 自信度	开放
自信度 > 复杂度	拒绝
高复杂度, 高自信度	开放
低复杂度, 低自信度	拒绝

资料来源：笔者翻译自赫尔曼的原始表格。

从表 8 可以看出，七个特征中的第三、四个特征的组合，也就是自信度和思维复杂度，决定领导人如何处理外部信息。就测度单个特征而言，自信表现出的是一个人对自己处理事务以及和他人关系的能力的判断。测量主要关注采访回答中用到的第一人称代词的比例。自信度高的领导人基于自我价值对外界信息进行解读和过滤，对外界信息的免疫力更高，较少受到外界影响。对他们而言，不受外部信息干扰，保持前后行为的一致非常重要。自信度低的领导人则更多地受到外界影响，依靠外界信息来决定如何行事，所以周围人的建议和想法对这类领导人很关键。他们的行为也表现出随情况而多变。为了弥补这种不自信，这类领导人往往更愿意通过充当其支持团体的代言人和代表的方式来增强自信。

思维复杂程度反映的是一个人在尝试理解其他人和事务或者政策时所表现出来的能够区别对待的程度。测量方法是统计特定的副词在文本中出现的比例，比如大概 (approximately)、无疑 (certainly)、绝对 (absolutely)，等等。一个人思维越复杂，越能意识到事务背后的多因素情况，意识到环境的模棱两可，这样在对待各种不同的人和理念时也就更加包容与灵活。在行动上，思维复杂度高的领导人会更多地关注环境中的各种动因，尝试通过多视角来理解自身所处的环境。更倾向于收集大量信息，听取周围人的意见。做决定之前会花费大量时间，也会咨询很多人。对这类领导人而言，保持灵活性是其行为的关键。

而思维简单的人,则更倾向于将所有事务和人都放到好坏、黑白等二元对立框架中,不太能区分出环境中模棱两可的境况,行为上也更僵化。这样的领导人更相信自己的直觉,更倾向于采取先入为主的解决办法。由于他们总是将外部信息简单套入既定的认知框架,所以往往能够快速决策。对于这类领导人而言,按照既定框架解读外部信息以及保持行动的一致性是其行为的关键。

这两个特征结合在一起影响一个人如何定义自我和他人的关系,进而揭示出自我在决策情境中会如何处理来自其他人的信息。思维复杂度高于自信度的领导人对信息更加开放。他们一般而言更实际,对他人的利益、需求和理念更敏感。在美国的政治环境中,根据赫尔曼的说法,这类领导人更常见于州和地方层面选举出来的领导人。他们对情境信号更敏感,行动也往往局限在当前条件所允许的范围之内。在其他他人眼中,他们开放并且愿意倾听,表现出愿意帮助他人以及关心其他人可能受到的影响的姿态。这类领导人一般都是通过建立一个集体决策架构,方便所有人在其中相互交换意见,从而最大限度地利用各种信息,并采取一事一议的办法来解决问题。

相反,如果自信度超过思维复杂度,那么这类领导人不太愿意接受外部信息,或者说对外部信息不敏感也不在意。他们意识形态色彩强烈,受到自己所信奉的原则和目标所驱动。不仅自己所追求的目标清晰,也希望说服其他人接受其立场和行动方针。对于这类领导人而言,他们想让环境适应其世界观而不是相反。为了达到目标,他们不惜采取强制或欺诈手段,也更倾向于组织一个上下层级严格的决策体系,以方便控制决策。总体而言,这类领导人一般赞誉度都不高,但因为其行动能力强也会受到部分民众欣赏和追捧。

当自信度和思维复杂度相当时,领导人的行为取决于和其他领导人比较的结果。如果两个分值都高于基准组的分值,那么该领导人对外界信息更开放,更具战略性,更关注政策的可行性。高度自信也意味着他们对达成目标有耐心。这类领导人往往集合了自信和思维复杂两方面的优点,既明确自己的目标又能对环境所允许采取的行动有清晰的判断。相反,如果两个分值都低于基准组,那么该领导人对外界信息会更多地采取封闭态度,执着于自身或周围小圈子的信念和立场。这类领导人往往以获得影响力和权力为交换条件去服务特定团体的利益,不仅表现出自恋倾向,而且喜欢成为周围人关注的焦点。更有甚者,他们会采取比其支持群体更极端的政策,并陷入对获得巨大成功的幻想状态。

(三) 领导人是问题导向还是关系导向?

表9 领导人寻求担任公职的动机

任务导向 (Task Focus)	担任公职的动机 (Motivation for Seeking Office)
高	解决问题
中等	解决问题或维护关系, 视情况而定
低	维护关系

资料来源: 笔者翻译自赫尔曼的原始表格。

七个特征中的最后三个特征被用来衡量领导人寻求担任公职的动机以及对自身群体的认同度, 任务导向程度能够反映出一个人领导人从政的动机。自我群体偏向和对他人的猜疑程度反映领导人对自己群体的认同度。综合起来, 担任公职的动机和认同度两者可以反映出一个人的领导风格到底是问题导向还是关系导向。如前所述, 领导人要么被内在因素推动, 比如特定的奋斗目标、意识形态或者利益, 要么希望从外部获得正反馈, 比如收获权力、支持、声望, 以及被外部所接受。所以问题导向与关系导向之间互相区别的核心是内在和外在因素两者之间哪一种对领导人的影响更大。

就任务导向这个特征而言, 领导人一般承担两个功能, 一是推动完成某项工作, 也就是解决某个问题, 另一个是保持维护团队精神和士气, 也就是建构关系。这两者可以构成一个连续光谱。光谱的一端只关注完成任务, 另一端只关注维护团队关系, 光谱中间则意味着两者兼顾。对于只关注完成任务、解决问题的领导人而言, 他们从政的目标就是推动其团体达成目标。而关注团体建设和关系导向的领导人则把维持团体的忠诚和士气视作其工作的核心。有号召力的领导人往往都是因为能够在两者之间保持平衡, 视情况来决定工作的重心是去推动解决问题, 还是去维护建设团队。

两者更多的区别在于问题导向的领导人会不断地催促解决问题, 关注任务本身而不是与之相关的人。他们不太顾及周围人的感受, 专注于让任务获得解决, 哪怕因此而遭致周围人的反感。这类领导人喜欢招募和自己一样关注完成任务并能够贯彻执行其领导意志的下属。关系导向的领导人则更在意团队士气。对周围人的需求更敏感, 其推动解决问题的速度决定于整个团体的意愿。这类领导人强

调团队的和谐与忠诚,希望营造多方参与以及互相配合协作的工作氛围,关注如何去动员和授予下属自主权。所以这一类领导人更愿意组织一个团队并分享领导权,也更乐于咨询不同意见。对任务导向这个特征的测量也是通过统计特定词汇的频率来完成,比如成就、计划、建议、体谅、合作等词汇出现的比例。从表9可以看出,任务导向度高的领导人重在解决问题,任务导向度低的领导人重在维护团队关系,程度中等的领导人则根据情况灵活调整。

表 10 如何看待外部世界

自我群体偏向 (ingroup bias)	对他人的猜疑程度 (Distrust of Others)	
	低	高
低	外部世界威胁度低,冲突产生于特定的情境,应对冲突采取一事一议的方式。认识到自己的国家和其他国家一样,都面临很多制约因素,因此强调应对方式的灵活性;在国际层面存在合作的领域。关注重点是利用有利时机来建立关系	外部世界中充满冲突,但因为意识到其他国家面临很多制约,所以自身的应对方式存在灵活性,不过强调在实现自己国家利益的前提下,密切跟踪事态发展并随时准备限制对手国家行为的影响。关注利用有利时机来建立关系,但同时保持警惕
高	国际体系是一个零和博弈,不过也受到一系列国际规范的制约。对手国家被视为具有根本威胁,冲突具有长期性,因此领导人的任务是减少威胁并增强自己国家的实力和相对地位。关注重点是应对威胁,解决问题,尽管也存在一些改善关系的机会	对国际体系的理解建立在将对手定义为邪恶国家的基础上,认为其目标是推广意识形态或通过零和的方式来拓展其影响力。认为有道德义务来遏制这样的对手国家。愿意承担风险,并采取高度进攻性和专断的行为。关注点是消除潜在的威胁

资料来源:笔者翻译自赫尔曼的原始表格。

由表10可以看出,七个特征的最后两项,自我群体偏向和他人的猜疑程度决定领导人对自己所属群体的认同程度以及如何看待外部世界,在这里自我认同和如何对待外部世界实际相当于同一枚硬币的两面。

具体而言,自我群体偏向在此指领导人在多大程度上将自己所属的团体置于世界的中心位置。偏向越强,对自己团体的感情认同就越高,也更关注维护本团体的文化和地位,任何决定都需要有利于本团体。自我群体偏向度高的领导人倾向于不计代价地维护自己国家的认同,对干涉自己内部事务的行为特别敏感。而

且分值越高，意味着领导人和国家越被视为一体，羞辱领导人就等于羞辱国家，反之亦然。这类领导人倾向于把世界看成是自我和他人的对立，更容易将他人的行为理解为对自身地位的挑战，往往很容易忽视自身的弱点和缺陷而更关注自身好的一面，所以这一类领导人对损害自身地位的行为的判断往往滞后。

另外，这类领导人还喜欢将其他国家和团体当作替罪羊，通过渲染外部威胁来动员自己国家。他们将政治看作零和博弈，所以认为必须时刻保持警惕，才能确保自己是最后赢家。他们在挑选下属时更多地考虑其对国家和团体的忠诚与认同程度。

自我群体偏向度低的领导人并非意味着其不爱国，而是指他们不太会将外部世界简单地理解为非黑即白，也更愿意根据具体情况来定义自身和其他国家的关系。这类领导人不会轻易地将其他国家视为替罪羊，更希望通过正面的外交姿态来缓和各种不满情绪。在分析中对这个特征的统计主要是计算领导人在提到自己的国家时所用到的正面形容词的比例，比如伟大、爱好和平、进步，成功、繁荣，等等。

对他人的不信任反映的是针对其他人的怀疑、不自在、疑虑、警惕等情绪，也就是猜忌他人动机和行为的倾向。编码过程关注涉及其他国家并反映出以上情绪的名词。不信任度高的领导人很容易猜疑他人的动机和行为，特别是被视为竞争者的人或国家。在极端情况下，这类领导人往往陷入偏执，将竞争者的几乎所有行为都解读为带有不可告人的目的。他们喜欢亲力亲为，因为担心其他人会破坏自己的计划。忠诚是下属所要具备的必要条件。这类领导人经常会调整周围人的职位，确保没有任何人能够获得足够的权力向其发起挑战。他们对批评非常敏感，也警惕任何挑战其权威的迹象。虽然说政治领导人一般都会对周围人的动机保持谨慎，但在赫尔曼看来，不信任程度低的领导人会将这种谨慎和怀疑控制在合理范围之内，而且会根据具体情况来判断一个人到底是否值得信任。

根据表 10，自我群体偏向和不信任的组合反映一个领导人在多大程度上是受到他所感受到的外界威胁所驱使，还是由外部世界所提供的合作机会所驱使。更关注保护自己所属群体的领导人会更倾向于关注外部环境的威胁，也更易于采取对抗的措施。而认为自己所属群体不需要太多额外保护的领导人则会从外部环境中感受到更多的合作共赢的机会。

总而言之，领导力特征分析法就是通过对文本中特定词语的统计，总结出以

上七个特征的分值,然后与一个基准组比较来建构领导人的领导风格。如果分值在基准组平均值的正负一个标准差之内,那么该领导人在该特征上就是温和的,如果高于一个正标准差,就是程度高,低于一个负标准差,就是程度低。最后再根据上述表格中的分类办法推导出领导人的领导风格。

(四) 特朗普领导力特征分析

就笔者所知,目前还没有任何数据源完整收集特朗普的采访文字稿,加州大学圣巴巴拉分校的总统文献网站采访记录只更新到了2018年1月,而且有所遗漏。所以本文的原始采访文字稿更多来自笔者自己的谷歌搜索。一共收集到特朗普从2016年当选后到2019年2月的28个采访记录。虽然没有达到赫尔曼所要求的50篇采访的数量,但特朗普的回答的总词数超过106000,远远超过最低5000总单词量的要求。

表 11 特朗普的采访记录(2016—2019年)

序号	采访	时间
1	New York Times Interview	2016. 11. 23
2	Bill O'Reilly Interview	2017. 2. 3
3	Jim Gray Interview	2017. 2. 5
4	Maria Bartiromo Interview	2017. 4. 11
5	Julie Pace Interview	2017. 4. 21
6	Forbes Interview	2017. 10. 6
7	Mike Gallagher Interview	2017. 10. 17
8	Brian Kilmeade Interview	2017. 10. 17
9	David Webb Interview	2017. 10. 17
10	Tony Katz Interview	2017. 10. 17
11	Chris Plante Interview	2017. 10. 17
12	Mario Bartiromo Interview 2	2017. 10. 20
13	Lou Dobbs Interview	2017. 10. 25
14	Wall Street Journal Interview	2018. 1. 11
15	On Testifying to Mueller	2018. 1. 24
16	Joe Kernen Interview	2018. 1. 26
17	Piers Morgan Interview	2018. 1. 28

续表

序号	采访	时间
18	Bloomberg Interview	2018. 8. 31
19	Daily Caller Interview	2018. 9. 5
20	Hill TV Interview	2018. 9. 19
21	60 minutes Interview	2018. 10. 15
22	AP Interview	2018. 10. 17
23	Jonathan Karl Interview	2018. 10. 31
24	Daily Caller Interview 2	2018. 11. 14
25	Fox News Interview	2018. 11. 18
26	Philip Rucker Interview	2018. 11. 27
27	Daily Caller Interview 3	2019. 1. 31
28	New York Times Interview 2	2019. 2. 1

资料来源：笔者自制。

将这些采访回答清理整合为一个单一文本之后，运用 Profiler 软件分析所得结果如下。

表 12 特朗普领导力特征值（与美国领导人比较）^①

	特朗普分值	基准组分值	判断
相信可以掌控情况	0.37	0.37, 0.03	=
对权力的渴望	0.27	0.24, 0.04	>
思维复杂度	0.63	0.6, 0.05	=
自信程度	0.46	0.45, 0.08	=
任务导向度	0.44	0.62, 0.06	<
对他人猜疑程度	0.33	0.12, 0.03	>
自我群体偏向度	0.11	0.13, 0.03	<

资料来源：笔者自制。

表 12 中基准组的分值基于过往 15 位美国领导人的得分，“=”表示在平均

^① 基准组数据由 Profiler 提供。

值的正负一个标准差之内，“>”表示超过一个正标准差，“<”表示小于一个负标准差。从和基准组的比较来看，特朗普相信可以掌控情况、思维复杂程度、自信程度3个指标上和过往的美国领导人不相伯仲，没有显著区别。不过他的任务导向度要显著低于过往领导人，而对他人的猜疑程度则显著高于过往领导人。对权力的渴望度接近高于平均值一个标准差，自我群体偏向度接近于小于平均值一个标准差，所以在此分别判定为高于和低于平均值。

表 13 特朗普领导力特征值（与世界领导人比较）

	特朗普分值	基准组分值	判断
相信可以掌控情况	0.37	0.35, 0.05	=
对权力的渴望	0.27	0.26, 0.05	=
思维复杂度	0.63	0.59, 0.06	=
自信程度	0.46	0.36, 0.1	>
任务导向度	0.44	0.63, 0.07	<
对他人猜疑程度	0.33	0.13, 0.06	>
自我群体偏向度	0.11	0.15, 0.05	<

资料来源：笔者自制。

表 13 列出的是特朗普和全球 284 位领导人的分值比较结果。与表 12 大致相同。特朗普任务导向度低而猜疑度高。其自信度正好高于世界领导人平均值一个标准差。鉴于美国领导人的自信程度平均值是 0.45，世界领导人的平均值为 0.36，特朗普虽然和美国领导人相比在自信度上相当，但显著高于世界平均水平。其自我群体偏向度因为接近于低于平均值一个标准差，所以在此判断为低。

基于以上比较结果，利用表 7，由于特朗普在掌控度和对权力的渴望度方面分值温和，不高也不低，所以根据赫尔曼的规定，特朗普既可能挑战环境约束，也可能适应环境约束，要视具体情况而定。

特朗普的思维复杂度高于其自信程度，根据表 8，他对外界信息总体持开放态度，并不是一个僵化的领导人。鉴于其思维复杂度都接近于高出无论是过往美国领导人还是世界领导人平均水平近一个标准差，我们也可以认为至少和世界领导人相比，特朗普更倾向于对外界信息保持开放态度。值得一提的是，特朗普在思维复杂度上的得分至少反映出他和媒体所反映出的头脑简单的形象有出入。

鉴于特朗普的任务导向度低，根据表9，他在任期内到目前为止更多地表现出关系导向，也就是说他并非是一个完全一意孤行的领导人。

最后，根据表10，特朗普自我群体偏向度低而对他人的猜疑度高，属于表中右上单元所描绘的情况。也就是说尽管他认为外部世界充满冲突，但因为意识到其他国家面临很多制约，所以在选择应对方式时还是比较灵活，不会一味地对抗。不过其警惕性很高，在强调实现自己国家利益的前提下，随时准备限制对手国家可能产生的负面影响。比较有意思的一点是目前的文本分析结果显示其自我群体偏向度低于基准组领导人平均水平，这和他经常挂在嘴边的“美国优先”的口号有很大抵触。

总体而言，特朗普更多的具有关系导向特征，对外界信息保持开放态度，是否挑战环境约束要视情况而定，那么根据表5，他介于领袖型和调和型领导风格之间。前者通过和其他人保持接触并力图说服周围的人去推行自己的政策目标，后者则试图弥合分歧，建立共识，也愿意授权给下属并共同承担责任。

四 特朗普的信念体系和领导风格综述

沃克的行为码分析和赫尔曼的领导力特征分析各有特点。前者涵盖10个基本维度，后者是7个。两者各有侧重，也存在重合。行为码方法突出分析领导人对政治本质的认识以及基于这种认识会采取哪些应对措施，重点在于测量、刻画领导人的信念体系和结构。领导力特征分析则从领导人与环境因素的互动角度出发，考察领导人以自我为中心的程度以及与周围人和对手国家领导人的互动模式。在基本测量维度中，两者不约而同地都考察了领导人对自身掌控力的认识。从各自的基本维度出发，行为码分析归纳出四种领导人类型，领导力特征分析则是八种。基于二者的互补性，将两种方法综合起来就可以获得关于领导人更全面的认识。

本文中运用这两种方法对特朗普的具体分析既验证了学术界已有的一些判断，也补充了其行为特征的其他侧面。比如特朗普“善变”甚至“多变”的这个特点已经在其两年的任期中表现得淋漓尽致。行为码分析显示他在选择冲突与合作两种方式之间比较灵活，领导力特征分析显示他在选择挑战还是适应外部环境约束方面同样倾向于灵活地视情况而定，这都表明特朗普并不是一位僵化或者

固执己见的领导人。特朗普关于朝鲜的推特一度给人两国将走向战争的印象，但却并没有妨碍这之后他和朝鲜领导人两次见面。他在上任之初一直坚决反对向阿富汗增兵，但在国防部的坚持之下，也改变了决定。不过在退出巴黎气候协定、修改北美自由贸易协定和耶路撒冷等问题上，特朗普又顶住了内部的反对意见。他一方面表现出比既有美国领导人和世界领导人更高度的自信，相信自己可以预测未来的走势，但另一方面又不认为自己能掌控世界事务的走势，这反映出其内在矛盾的一面，很难说特朗普属于我们通常意义上所理解的强势领导人。行为码分析和领导力特征分析最后都显示他兼具两种类型领导人的特点，类型B、类型C以及领袖型和调和型领导风格。综合这四种类型来看，特朗普倾向于认为外部世界的对抗性大于合作性；尽管他对其他人的猜疑度比较高，但较少用意识形态的眼光去解读周围人或对手的行为，这也就意味着存在达成和解的空间。虽然特朗普重视达成目标，但在过程中也会参考周围人的意见，并不会一意孤行。目前其政策团队中包括强硬派博尔顿、纳瓦罗以及相对温和的姆努钦，说明特朗普目前暂时还没有走到贾尼斯所描述的内部高度同质化以至于形成“团体迷思”的局面。最后，分析显示特朗普个人风险承受度很高，这也许和他早期在商海中几次破产后又重新东山再起的经历有关。在国与国的博弈中，特朗普的这种风险承受能力以及其他特征对美国的对外政策决策和行为具体会有哪些影响，则需要后续观察验证，而这也恰恰是这两个方法目前的短板。沃克借用量子理论思维和史蒂文·布拉姆斯(Steven Brams)的博弈论，以行为码分析为支撑，开发了一套方法来尝试预判国家间冲突与合作的选择。以笔者的实际运用经验而言，目前的模型建构对具体博弈问题，比如中美贸易摩擦何时以及会以何种方式结束仍然莫衷一是，需要从理论和运用层面进一步完善。

五 结论和展望

本文详细介绍了行为码分析和领导力特征分析的理论假设基础以及文本分析的基本编码原则，并通过对特朗普的具体分析展示了对分析结果的推导解读过程。政治领导人心理分析在传统的对外政策分析和新兴的新古典现实主义研究中都占有重要地位，行为码分析和领导力特征分析这两种方法则属于目前使用比较广泛的主流分析方法。早期因为只能使用人工编码方式，过程繁重，效率低，也

不能稳定地保持分析质量。现在整个文本计算的过程已经软件化，不仅大大提高了分析效率，也降低了使用这两种方法的门槛。不过技术门槛的降低并不必然意味着分析结果质量的提高，分析过程中研究者的取舍会导致对结果的不同解读。

首要问题就是文本资料的来源。最理想的状况是我们能够将特定领导人的所有正式讲话和采访的文字稿全部收集。即使能做到这一点，在分析中还是面临材料的取舍问题。本文对特朗普的行为码分析利用了特朗普与对外政策有关的正式讲话材料，这中间还是包含了笔者对讲话主题的主观判断。显然，不同的取舍方式会造成最后结果的差异。这些差异是否在统计学上显著，还需要更细致广泛的研究。

另外，赫尔曼提醒我们有些领导人的风格在任期内会相对稳定，而有些领导人可能会根据情况变化而改变风格，那么我们在运用这两种分析方法时如何使用不同时段的材料就需要认真思考。本文在分析特朗普有关伊朗的讲话中就发现他表现出一个完全不同类型的领导人的特点，这也提醒我们在分析过程中不仅要考虑特定时段，还可能需区分不同议题、不同国家和地区，这就要求分析者对国际形势有比较好的整体把握才能做出合理的研究设计。研究中如果发现领导人的分值在不同议题领域、不同的受众面前，以及不同的时段内变化都非常显著，那么根据赫尔曼的设想，很可能该领导人对环境因素特别敏感，只会在对当下情况经过详细研判之后才会采取行动。那么对这类领导人进行分析，就需要掌握更多的政府内部运行的实际情况才能得出合理的解释。不过这对学者而言，挑战可能更大。

本文对特朗普的分析远未完备，各种语料数量虽然已经很客观，但能让分析聚焦到具体时段和国家的语料数量还不够丰富。行为码分析和领导力特征分析的优势在于提供了比较高效，而且可以重复验证的分析过程，并且为和其他方法之间展开交叉验证提供了支撑。就政治领导人行为分析而言，要确保分析质量，定性和定量方法相结合的交叉验证路径将是未来努力的方向。更为重要的是，如何更有效地将心理分析的结果运用到对相关国家对外战略选择的理论研究当中去，在当前国际体系的变动时期，是一个更大的挑战。沃克和贺凯尝试以行为码分析为基础来解释国际秩序的变迁可看作该领域的一个最新发展。除了基础性的理论研究，如何将对领导人心理认知和领导力特征的认识运用到国家博弈的具体过程当中去也是一个亟待拓展的领域。