Смысл сдерживания — которое является типичным стратегическим понятием — оказать влияние на выбор, делаемый другой стороной, что достигается путем оказания влияния на ее ожидания относительно того, как мы будем себя вести. Сдерживание также включает в себя предъявление противнику свидетельств, заставляющих его поверить в то, что наше поведение будет определяться его поведением. <…>

Следует ли угрожать «вероятным» исполнением угрозы или ее непременным выполнением? Что означает угроза, которая будет «вероятно» исполнена, если ясно, что при наличии выбора нет никакого стимула исполнять угрозу после невыполнения требования? Или, в более широком смысле, каким образом может быть действенна угроза, которую некто обязуется выполнить, и которую ему не хотелось бы исполнять, и при этом полагает, что принятое обязательство делает угрозу достаточно существенной, и, следовательно, выполнять ее не потребуется. Каково различие, если таковое имеется, между угрозой, которая сдерживает действие, и угрозой, предназначенной для того, чтобы предостеречь другую сторону от совершения ошибок? Есть ли логические различия между сдерживанием, дисциплинарными угрозами и угрозами с целью вымогательства? <…>

И результаты анализа стратегического поведения зачастую в некоторой степени парадоксальны; они часто противоречат здравому смыслу или обычным правилам. Я проиллюстрировал в примере с вымогательством, что неверно, будто перед лицом угрозы непременно выгодно быть рациональным, и это в особенности неверно, если факт рациональности или иррациональности нельзя скрыть. Перед лицом угрозы вовсе не является преимуществом то, что система связи в полном порядке, что информация полна или что человек полностью контролирует свои действия или активы. Я уже упоминал <…> тактику иллюстрирует сжигание мостов, чтобы убедить противника в том, что отступления не будет. Старый английский закон, который сделал серьезным преступлением уплату дани прибрежным пиратам, в свете теории стратегии не обязательно жесток или странен. Интересно, что сама политическая демократия полагается на систему коммуникации, делающую невозможной передачу достоверного свидетельства: бюллетень тайного голосования есть механизм, лишающий избирателя возможности доказать другим, что он голосовал так, а не иначе. Лишившись этого, он лишается возможности быть запуганным. Будучи не в силах подтвердить, подчинился он угрозе или нет, он знает — и знают те, кто мог бы ему угрожать, — что любое наказание не будет связано с тем, как он проголосовал на самом деле. Прекрасно известный принцип, состоящий в том, чтобы выбирать хороших переговорщиков и затем предоставлять им полную гибкость и полномочия, — принцип, обычно высказываемый самими переговорщиками, — не столь самоочевиден, как предполагают его сторонники; сила переговорщика зачастую основывается на его демонстративной неспособности идти на уступки и выполнять требования. Сходным образом, в то время как благоразумие требует оставлять открытым путь к отступлению, когда каждый угрожает противнику взаимно неприятной репрессалией, любые очевидные пути к отступлению делают угрозу менее правдоподобной. Саму идею о том, что намеренный отказ от определенных альтернатив может стать стратегическим преимуществом или даже предоставить контроль над будущими действиями противника и сделать его ответы автоматическими, довольно трудно переварить.