

XIN LINIAN ZHANZHENG

# 新理念战争丛书

CONGSHU

宁凌 张怀璧 于飞◎编著



# WAR

# 战略威慑

军事谊文出版社

新理念战争丛书

# 战略威慑

宁凌

张怀璧

于飞

编著

军事谊文出版社

图书在版编目 (CIP) 数据

战略威慑/宁凌等编著. —北京：军事谊文出版社，  
2005

(新理念战争丛书)

ISBN 7-80150-519-0

I . 战… II . 宁… III . 威慑战略—研究

IV . E81

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2005) 第 137310 号

书 名 / **战略威慑**

编 著 者 / 宁凌 张怀璧 于飞

出版发行 / 军事谊文出版社

社 址 / 北京安定门外黄寺大街乙一号

邮 编 / 100011

电 话 / 66747357 (编辑部) 66747236 (发行部)

经 销 / 新华书店

印 刷 / 北京密云红光印刷厂

开 本 / 850×1168 1/32

版 次 / 2006 年 1 月第 1 版

印 次 / 2006 年 1 月第 1 次印刷

印 张 / 8.375

字 数 / 202 千字

书 号 / ISBN 7-80150-519-0/E · 211

定 价 / 17.00 元

E-mail: [jsywcb@126.com](mailto:jsywcb@126.com)

版权所有 翻印必究

## 参加编写者

刘 新 李永丰 张军剑  
陈肖龙 刘 薇 魏 峰  
陈林恩 薛传来 李韶辉

## 前　言

威慑的概念实际上古往今来呈现于几乎人们所有的日常活动中，只是有层次上的不同，即国家行为、团体行为或个人行为。在国家的层面包括政治、外交、经济、军事等领域。威慑的价值在于以各种的手段进行威胁造成对方心理的恐惧或知难而退，从而无需实际行动而可达到预期的目的。

就威慑理论的基本概念，联合国政府专家小组在其《安全概念》的研究报告中指出：“威慑的目标是，通过使用武力的威胁，以便阻止敌方利用军事手段来实现其目标，或者敌方如果这样做即加以惩罚，从而阻止可能的敌方不致发起战争。事实上，它就是设法让敌方相信，侵略行为的风险与代价超过从这类行为所能获得的任何好处。如果战争没有避免，威慑就失败了。”

上述的威慑安全概念是属于防御性或对抗性的措施和安排，目的是阻挡和防止侵略行为的发生，而不是主动性“不战而屈人之兵”的威慑概念。

“威慑”一词，在中文的内涵和实用性比较广阔，包含了主动性和进攻性以及被动性和防御性的两个方面。威慑含有间接和含蓄的意味，有别于直接明显的“威胁”、“强迫”、“强制”等含义。

在军事领域，威慑理论由来已久，自人类的战争开始就有了



运用威慑的手段，透过发展军备或者展开外交上合纵连横的安排，共同阻止侵略战争或者进行主动的攻城掠地的兼并战争。就主动的进攻而言，上兵伐谋，如能以兵临城下之势以战逼降从而“不战”或小战，威慑就成功了。

发挥威慑作用的若干基本要素可以如此分析。首先，威慑必须具备强大的军事力量使得对方意识到没有胜利的把握或者损失惨重以致得不偿失，因此而两害取其轻。尤其主动进攻性的威慑更需要加倍甚至数倍的战备能力，才能发挥震慑的气势使对方屈服。其次，进行威慑必须要有使用武力的决心，尤其要使得对方相信可能使用武力的决心因而有所顾虑和担心。第三，对方的决策者必须是理性的，能够意识到使用武力的严重后果而作出理性的判断和选择，否则威慑将失去作用。正如老子所说：“民不畏死，奈何以死惧之？”第四，威慑的效果必须是强大的军事力量结合灵活机智的外交手段，从而发挥最大的威慑作用，以“不战”而达到政治目的。一旦战争爆发，威慑策略就失败了。第五，威慑策略的有效发挥需要依靠决策者的智慧、能力和魄力，善于审时度势、创造条件、抓住时机，运用政治、外交、经济、军事等综合因素平衡互补，使威慑力量达到最大的限度。

除了军事领域外，从更广义的角度分析，威慑的定义还可以包含“某特定的一方对他方产生的影响力或威胁，从而使他方放弃对抗的行为或措施”。如此广阔的定义就包括了政治、经济、军事、社会、法律等各个方面。

威慑理论充满了辩证的哲学观，是掌握“战争与和平”艺术的最高阶段。

战争与和平乃一物之两面，能战才能言和，有必战能战的决心，才有和平统一的前景。



战略威慑是世界战争史中最为突出的方面，更是政治斗争最高的阶段。虽然，有其极限和局限，但是，战略威慑概念的价值在于能以政治外交或经济等方面不对称的优势平衡军事方面不对称的劣势，或反其道而行，从而达到不战而屈人之兵。

# 目 录

前 言 .....	(1)
-----------	-----

## 第一篇 理论篇

第一章 显形造势 .....	(3)
第二章 舆论冲击 .....	(8)
第三章 震慑威慑 .....	(15)
第四章 恐怖威慑 .....	(19)
第五章 诡诈欺骗 .....	(22)
第六章 有限威慑 .....	(26)
第七章 先制威慑 .....	(34)

## 第二篇 发展篇

第八章 核威慑将长期存在 .....	(45)
第一节 核威慑的基础是心理恐惧感 .....	(45)
第二节 核威慑战略的本质 .....	(49)



---

第三节	核威慑的发展趋势	(54)
第九章	太空威慑举足轻重	(62)
第一节	太空威慑是如何形成的	(62)
第二节	比核威慑有过之而无不及的太空威慑	(65)
第三节	太空威慑的发展趋势	(68)
第十章	信息威慑茁壮成长	(73)
第一节	信息产业的发展催生了信息战	(73)
第二节	信息战在现代战场上崭露头角	(80)
第三节	信息威慑，高技术下的不战而屈人之兵	(88)
第十一章	常规威慑独树一帜	(92)
第一节	常规威慑的形成	(93)
第二节	常规威慑的应用	(96)
第三节	常规威慑的发展趋势	(98)
第十二章	心理威慑兵不血刃	(102)
第一节	威慑心理战的概念	(102)
第二节	心理威慑样式层出不穷	(105)
第三节	海湾战争中的心理威慑应用	(112)

### 第三篇 战例篇

第十三章	中国古代战略威慑	(117)
第一节	不战而屈人之兵的战略威慑鼻祖——孙子	… (117)
第二节	第一位战略威慑的纯熟运用者——齐桓公	… (123)



第三节	百骥慑跑数千匈奴骑兵的飞将军——李广	… (128)
第四节	历史上最大胆的心理威慑运用——空城计	… (133)
<b>第十四章</b>	<b>外国古代战略威慑</b>	… (143)
第一节	伯罗奔尼撒战争中的“伯里克利战略”	… (143)
第二节	罗马—迦太基战争中费边的回避战略	… (147)
第三节	拜占庭时代贝利撒留的心理威慑	… (152)
<b>第十五章</b>	<b>希特勒靠威慑兵不血刃取四国</b>	… (170)
第一节	恐吓威胁，吞并奥地利	… (170)
第二节	耀武扬威，侵占苏台德	… (173)
第三节	舰船外交，霸占默默尔	… (177)
第四节	心理威慑，强取奥斯陆	… (179)
<b>第十六章</b>	<b>广岛、长崎的蘑菇云加快了日本投降</b>	… (182)
第一节	日本人垂死挣扎，妄图寻求更多的政治资本	… (182)
第二节	“曼哈顿”绝密计划，为人类带来了永久的隐患	… (183)
第三节	秘密训练，为原子弹投放做准备	… (187)
第四节	广岛、长崎的“蘑菇云”	… (193)
<b>第十七章</b>	<b>威慑终止了古巴导弹危机</b>	… (200)
第一节	猪湾事件，使古巴铤而走险	… (200)
第二节	寻求威慑力量，赫鲁晓夫铤而走险	… (203)
第三节	剑拔弩张，斗智、斗勇、斗威慑	… (210)
第四节	威慑，阻止了战争	… (221)
<b>第十八章</b>	<b>科索沃的恐怖威慑使美军实现了零伤亡</b>	… (228)



第一节	战争原因.....	(228)
第二节	魏斯计划，触动了米洛舍维奇的神经.....	(230)
第三节	恐怖威慑，零伤亡进驻科索沃.....	(234)
第四节	米洛舍维奇的屈服，因为多方面的 威慑形式.....	(241)
第十九章	美军的全方位威慑——轻松占领伊拉克.....	(244)
第一节	“斩首”行动虽未成功，却对伊当局构成 强大威慑.....	(244)
第二节	信息媒介，新的威慑样式.....	(251)
后记	.....	(256)

第一篇

理论篇



# 第一章 显形造势

“造势”是孙子兵法中的一个重要思想。孙子强调：“善战者，求之于势”；“先为不可胜，以待敌之可胜”，就是孙子“造势”思想的集中体现。

在阿富汗战争和伊拉克战争开战之前，五角大楼专门成立了“战略影响办公室”，专司向海外传播对美国有利的消息；布什等政府领导人亲自上阵，多次发表反恐讲话，频频展开“电话外交”；利用电视、报纸、广播、网络和传单广泛开展宣传战，大肆攻击和丑化对手，争取国际舆论“一边倒”，瓦解敌方抵抗意志；不断调动兵力显形造势，通过新武器试验震慑对手；发出“48小时最后通牒”，由总统代表政府正式宣战，使战争尽可能显得“义正词严”。战争中，美军广泛运用显形造势这一战略威慑，不断扰敌心志，使战略威慑成为近几场高技术战争中的核心要素。

显形造势，是威慑者为了达到威慑目的，将自己的威慑力量通过适当的方式，明确地显示出来，使对方产生恐惧、疑虑、动摇，从而放弃或采取某些违心的行动，按威慑者的意图行事。我国兵书《兵经百篇》中说道：“耀能震敌，恒法也。唯无有者故称，未然者故托，不足者故盈，或设伪以疑之。张我威，夺彼气，出奇以胜，是以虚声而致实用也。”这就是显形造势，显示力量，震慑敌人。

威慑，总是以公开的、以唯恐对方不知的力量或实力为基



础。威慑者总要在一定的场合，以一定的方式，公开其威慑力量，显示出强大的威力。没有这种公开性，不让对方深知和深信这种力量的作用，也就不可能慑服对方。如果强大的威慑力量就像一个秘密计划，藏而不露，无人知晓，怎么谈得上产生威慑作用呢？

显形造势，公开披露威慑力量的方法很多，比如：

——以政治、经济、军事等结盟形式，显示其力量的强大；

——在战争准备上，先声夺人，严阵以待，以强大的声势威慑敌人；

——有针对性地进行军事展览，武器巡逻，海上游弋，军事演习，军事戒严，显示其力量和决心；

——突然公布重大科研成果，显示新型武器装备的巨大威力；

——小试锋芒打一仗，以抑制中战、遏制大战或其他形式的武装冲突……

有时候还需要对公开的威慑力量涂上一层神秘的色彩，使对方可信不可得，可望不可至。这就要求威慑的决策者在实施威慑时，根据不同的对象和环境，采用不同的公开方式。有时彻底地公开，将全部力量显露给对方，显露给国际社会；有时若隐若现，甚至“秘密”地公开，使对方产生恐惧、不安和难以捉摸。例如，让对方知道有一些重大的军事行动，却不知其行动的目的；让别国知道有一种大威力的武器，却不知这种武器威力究竟有多大。有针对性地采用公开的程序和方式，有时能获得加倍的威慑效应。对于显形造势，我们不妨略举几例：

万隆会议。1955年4月18日至24日，亚洲和非洲29个国家和地区的代表在印度尼西亚的万隆举行盛大会议，中国国务院总理周恩来率领中国代表团出席了会议。这是有史以来第一次在



没有西方列强参加的情况下，由亚非国家召开的大规模国际会议。代表 14.4 亿人口的 29 个亚非国家的政府代表团聚集在“东方巴黎”万隆，共同反对霸权主义，探索和平相处、友好合作的原则。它显示出了强大的政治声势，它表现出了第三世界人民要求民族独立的强大呼声。这股声势，这种呼声在政治上是一种强大的威慑力量，它有力地震慑了帝国主义势力。在会前，美国曾不择手段，以反动宣传、美元拉拢、暗杀、恐吓等方法企图阻止会议召开。会议开幕时，又“做贼心虚”，派出了 70 多人的“记者代表团”，妄图挑起会场纷争，破坏会议的成功召开。

万隆盛会显示了亚非国家团结起来，互相支持，维护民族独立，反对侵略战争，维护世界和平的强大力量，显示了亚非国家在国际事务中独立地发挥自己作用的威力。万隆会议后，亚非各国民族独立成为一股势不可挡的历史潮流。

会议所倡导的团结合作，反帝反殖，争取民族独立，维护世界和平的“万隆精神”，至今仍然是第三世界各国团结合作的指导方针。

围场耀武。我国清朝康熙亲政后，沙俄军队置清政府多次劝告于不顾，在盘踞尼布楚、雅克萨之后，继续向黑龙江下游进犯。有鉴于此，康熙帝在平定西南“三藩”叛乱之后，立即筹划北方防务。措施之一就是“木兰围场”。在今天的河北、内蒙古、辽宁接壤的这块具有极其重要的战略地位的地域围场射猎。清朝每年要聚集上万骑兵，数千枪手，在围场进行大规模的围猎活动。围猎时，战马啸啸，车轮滚滚，鼓号震天，形同规模巨大的追击战，使人望而生畏。康熙帝此举之本意，就是企图对外显耀武力，进行心理暗示，以威慑沙俄，迫其不战而退，尽管起初沙俄占领军置清朝警告于不顾，但遭到康熙的两次军事打击后，终于与清朝签订了《中俄尼布楚条约》。从某种意义上说，中国与



俄国在对等的条件下签订的第一个相对平等的条约，就是俄国慑于清政府的军事压力的结果。

耀武扬威，显形造势，它所承担的风险较小，既可取得威慑效应，提高国家、民族的地位，还可提高人民的自信心。在威慑机制中，显形的方式和时机总是根据国家和民族利益的需要，灵活择取的，显形方式和时机不同，其威慑效应也不一样。如战场上的显形造势，声东击西、兵临城下、围而不攻等；和平时期的故意大张旗鼓地举行阅兵盛典；以进行“友好访问”为名，将本国的舰队、机群派往国外；进行大规模的军事演习和军事戒严，通过宣传媒介，宣传其国防建设成就等。在世界武器博览会上，发达国家不时地展出几种颇有威力的新式武器，目的之一是通过炫耀新武器的超常作用，来威慑别人，在对方思想上投下恐怖的阴影。第二次世界大战中，在德国军队兵临莫斯科城下，法西斯的铁蹄就要踏进红场时，斯大林却决定在首都莫斯科红场阅兵，在敌人的飞机、大炮威胁之下，雄赳赳气昂昂地检阅从战场归来的官兵。这次阅兵，鼓舞了苏联人民的士气，制止了德国法西斯的进攻势头。20世纪50年代初，当美帝国主义把战火烧到鸭绿江边时，中国政府发表严正声明，全国各族人民进行了声势浩大的游行示威，声讨美帝的侵略罪行，显示了中国人民抗美援朝的决心，迫使美帝国主义不得不考虑其后果。

在威慑机制中，显形造势的可靠性不仅需要显示实力，而且更需要言行一致，或以言显行，或以行证言。既要将警告对方的信息传递过去，也要使对方相信威慑的可行性，否则，威慑就很难使人信服。在威慑反威慑的斗争中，尽管发出的威慑信息既频繁又强烈，但如果缺乏现实的警告行为，对方就难以相信；假如警告虽然十分严厉，却很空洞，而且对方认为你并不打算按警告去实施，那么，又有谁能慑服呢？英阿马岛战争中，英军“竞技