

战 略 欺 骗

唐纳德·丹尼尔
〔美〕凯瑟琳·赫伯格 主编

徐晓军 扈新生 译

军事科学出版社

Strategic Military Deception

Edited by Donald C. Daniel

Katherine L. Herbig

Pergamon Press, 1981

根据培格曼出版社1981年版译出

战 略 欺 骗

〔美〕唐纳德·丹尼尔 主编

凯瑟琳·赫伯格

徐晓军 扈新生 译



军事科学出版社出版

新华书店北京发行所发行

三河(河北)科教印刷厂印刷



850×1168毫米 32开本 10.25 印张 266 千字

1991年3月第1版 1991年3月第1次印刷

印数 1—10,000

ISBN7-80021-348-X/E·277

定价：5.00元

出版说明

本书英文原名为Strategic Military Deception, 直译可译为《战略上的军事欺骗》。而欺骗如按传统的叫法也可叫做谋略。因此, 本书也是一部研究军事谋略的著作。

本书由美国政治学、历史学、物理学、心理学、电子工程、系统论等多门学科专家合作撰写。全书分理论探索、欺骗实践和结论三个部分, 共十六章, 主要运用社会科学和技术科学的理论框架、假设和原则, 系统分析战略欺骗的意义、本质、时机、过程和取得成功的各种因素等。对研究军事谋略有一定参考价值。

本书译文比原著略有删节。

本书内容由于受作者阶级局限性的影响, 理论基础的命题是美国实用主义的, 不无偏颇和错误之处, 希望读者阅读时注意鉴别。

军事科学出版社

引 言

1979年初，美国海军研究生院的一个多学科研究小组开始就欺骗进行联合调研。这个“欺骗攻关小组”的计划反映出了学术学科和知识兴趣的多样化。小组里有两名政治学家，一名历史学家，一名物理学家，一名心理学家，一名电子工程和系统论专家，及一名善于应用心理顿悟和系统研究方法于情报处理的专家。虽然每个调研员在写各自的研究报告时或多或少都是独立工作，但大家一致认为，欺骗是特别适于多学科研究的一种现象，因此都经常互相交换意见，以验证和推敲某些想法。

该小组力图阐明欺骗的性质、过程，以及决定何时采取欺骗并使欺骗取得成功的各种因素。为了突出重点和便于采用较具体的历史资料，小组决定主要研究战略层次的军事欺骗。关于战略层次的军事欺骗确定了三条标准：一，欺骗涉及作为欺骗的执行者和受害者的大量个人和组织，包括在欺骗方面相互作用的双方的国家指挥当局；二，欺骗持续时间较长，可达数周或数月之久；三，欺骗的利害关系很大，可能影响战争或方面军级大规模战役的结局，这不同于影响交战或战斗结局的战术欺骗。

小组总的研究战略分为两个部分。首先，小组成员们探索如何发展对欺骗的主要要素及其相互关系的共识。然后，各调研员再酌情运用社会科学和技术科学的理论框架、假设和原则来研究战略欺骗问题。结果，在1979年秋季至1980年春季，完成了七份研究报告。

威廉·里斯、罗纳德·舍温和保罗·穆斯写的四份研究报告，着眼于对策论、通信理论、组织理论和系统论的应用。唐纳德·丹尼尔和凯瑟琳·赫伯格、理查兹·霍耶尔和西奥多·萨宾

写的另三份研究报告，主要是根据历史实例和文献以及政治学和心理学等不同学科的概念和原则展开研究的。这七份研究报告现在经过审订和扩写，编入本书关于战略欺骗理论的第一部分。

关于欺骗实践的本书第二部分，通过研究一系列历史实例，部分验证了我们提出的欺骗理论的正确性。研究报告分为两种类型。罗纳德·舍温和巴顿·惠利写的第八章，对20世纪西方军队的93例战略欺骗作了统计分析，以此作为研究的基础。这一章归纳了战略欺骗常见的若干样式，也提出了一些未加解答的问题。第九章至第十五章均以第二次世界大战中或战后的一个或数个欺骗实例为基础展开研究，总共较详尽地研究了14个实例。

第九章、第十章和第十一章着重探讨了第二次世界大战中的欺骗。拉塞尔·斯托菲仔细研究了德军为在1941年“巴巴罗萨”作战中入侵苏联而进行的重大欺骗。R.F.赫斯基思本身就是英国在第二次世界大战中的欺骗计划制订者，他总结了为1944年渡过海峡进攻而实施“坚忍”欺骗的个人看法。赫斯基思于1946至1949年写的有关“坚忍”欺骗的报告最近已经解密，我们节录了部分内容编入本书，由巴里·亨特作序。厄尔·齐姆克分析了苏联1942年在斯大林格勒对东线德军以及1944年在白俄罗斯反攻战役中不同的欺骗手法。

第十二章和第十三章研究了中国的欺骗。哈伦·詹克斯比较了1945年至1949年中国内战时期中国共产党进行的三例欺骗。道格拉斯·斯图尔特和威廉·陶研究了中国文学，以弄清中国人对于在作战中运用欺骗的传统态度，接着探讨了1949年以来中国在四次军事对抗中是否积极运用了欺骗。

第十四章和第十五章研究了近期军事战略欺骗的实例。约翰·阿莫斯强调，埃及在1973年中东战争爆发之前十分重视欺骗，他还检验了关于欺骗有几种不同文化风格的假设。吉里·瓦伦塔用历史资料证实，苏联1968年入侵捷克斯洛伐克和1979年入侵阿富汗都进行了欺骗。最后，第十六章概括了这些实例在哪些

方面证实或否定本书提出的欺骗理论，陈述了本书理论探索部分未予注意、而实例研究提出来的若干问题。

本书摆脱了根据奇闻轶事对个别欺骗实例进行历史研究的传统模式，采用一种理论性比较强的方法来研究欺骗。我们认为，战略层次的军事欺骗曾经是、并且仍然可能是武装冲突中十分有效的一种手段，通常只需投入很少的资源，便可收到显著成效。现已建立起来可用于系统考虑欺骗问题的基本概念还不多。因此，我们努力在这个起点上开展研究，建立理论，并将理论应用于实例研究。

目 录

引 言

第一部分	理论探索	1
第一章	关于军事欺骗的建议	3
第二章	欺骗与反欺骗中的认知因素	28
第三章	战略欺骗的组织手段	65
第四章	通信理论框架内的欺骗	87
第五章	对策论框架内的欺骗	100
第六章	欺骗中的系统论观点	120
第七章	反欺骗理论绪论	134
第二部分	欺骗实践	155
第八章	通过分析93个实例了解战略欺骗	157
第九章	“巴巴罗萨”：1940年至1941年德国对苏联 策划的大欺骗和达成的战略与战术突然性	173
第十章	“坚忍”欺骗见证人的报告	198
第十一章	斯大林格勒会战和白俄罗斯战役：苏联在 第二次世界大战中的欺骗	213
第十二章	中国国内战争中的战略欺骗	241
第十三章	中国军事欺骗的理论与实践	254
第十四章	欺骗与1973年中东战争	270
第十五章	从苏联出兵捷克斯洛伐克和入侵阿富汗 看苏联对欺骗和战略突然性所持的观点	285
第三部分	结 论	301
第十六章	理论上的欺骗与实践中的欺骗	303

第一部分

理论探索

第一章 关于军事欺骗的建议

唐纳德·丹尼尔

凯瑟琳·赫伯格^①

军事欺骗经常在战略和战术上得到运用，但很少为人所知，甚至在冲突结束很久以后也鲜为人知。例如，美国和英国只是在近几年才给它们在第二次世界大战中欺骗活动的档案文件解密。历史学家和军事分析家开始根据这些新的文献重新评估这场大战。但是，除了巴顿·惠利和威廉·哈里斯所作的开拓性工作^②外，几乎还没有关于军事欺骗的系统的研究成果，可用来推动这方面理论的发展。

我们研究了近期历史上的军事欺骗，打算在这一章里提出一些概念和建议，用作制订欺骗理论的基础。我们的分析分作五个方面的内容：欺骗的性质，欺骗形式，欺骗程序，使欺骗成为可能的因素，以及欺骗获得成功的因素。我们主要探讨战略欺骗，而不大涉及战术一级的欺骗。前者对战争或战局的结局产生影响，后者对交战或小规模战斗的结局产生影响。虽然二者有别，但我们认为，我们得出的结论大多都既适用于战略欺骗，也适用于战术欺骗。我们只在很少场合使用了特别能说明问题的战术欺骗的例子。

-
- ① 唐纳德·丹尼尔是美国海军研究生院国家安全事务副教授。
凯瑟琳·赫伯格是美国海军研究生院美国与现代欧洲史助教。
- ② 巴顿·惠利：《谋略：战争中的欺骗与突然性》，1969年出版。
威廉·哈里斯：《论反战略欺骗》，1973年出版。

一、欺骗的性质

我们认为，欺骗即审慎地掩饰事实真相，以取得某种竞争优势。为有助于我们阐明这个定义，读者可以参见图1.1。这张图表明，欺骗的概念是很广泛的，它包含着若干附属概念。

图的核心是“掩蔽”，这是一个包括保密和伪装的军事词汇。掩蔽反映了欺骗的消极方面，例如，用使敌人得不到情报的方法来保密。掩蔽之所以处在欺骗的中心位置，是因为不论欺骗者还有何种其他目的，他总是要掩盖某种真实情况。这种真实情况可能已经存在（例如，一种武器的性能），或者将要存在（例如，武器的使用方法）。

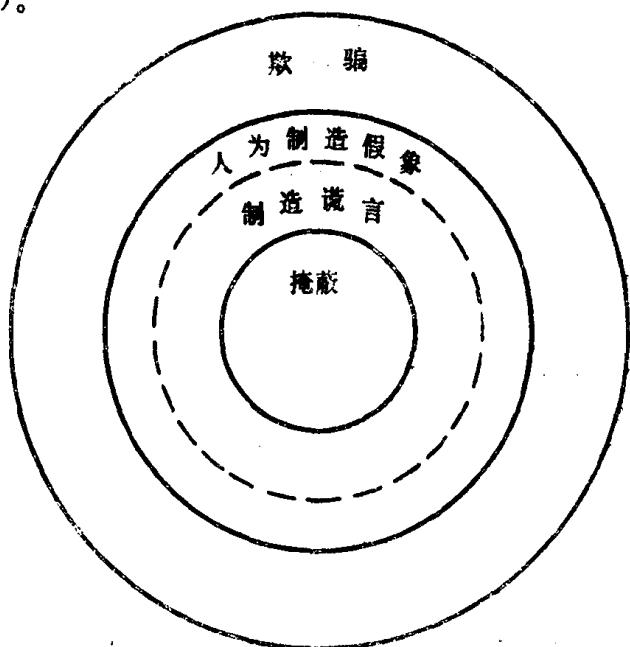


图1.1 欺骗的几个附属概念

“制造谎言”的概念包含“掩蔽”的概念。说谎也是为了保密，

但还不止于此：制造谎言以使受骗者不清楚真实情况，反映了欺骗的积极方面。说谎者制造谎言，并力图使受骗者将注意力集中于这些谎言。在狭义上，说谎只不过是讲假话，但在广义上，说谎还可以包括围绕谎言制造假象，使谎言看起来很真实。这就是我们所说的“人为制造假象”，这也几乎是所有战略欺骗的重要组成部分。

正如“制造谎言”包含着“掩蔽”，“欺骗”也包含着“制造谎言”和“人为制造假象”。尽管人们常将这些词交替使用，但确切地说，欺骗和制造谎言并不是同义词。制造谎言主要强调说谎者与听者之间相互作用的一个方面，即强调说谎者的行为。而欺骗的含义更宽，它还强调听者对谎言的反应。一个人的假话没人相信，他仍不失为一个谎言制造者，只是没能骗住人罢了。听者不相信，不等于谎言没制造成，但是如果听者不相信谎言，则等于欺骗失败。几乎所有的欺骗行为最终都会暴露出来，但欺骗者的招数就在于使自己的谎言在足够长的时间里为人接受，以从中得到好处。能否得到好处是一个重要问题，这是欺骗的必要组成部分，我们就来谈这个问题。我们认为，采取欺骗行为应能取得某种竞争优势。也就是说，任何欺骗行为实际上都有三个目的。第一个目的是使对方相信，第二个目的是向对方的行动施加影响，第三个目的则是欺骗者从对方的行动得到好处。只要达到第一个目的，通常即认为欺骗取得了成功，但要评价欺骗对事件进程的实际影响，则应按是否达到第三个目的来适当地评价。

二、欺骗的两种形式

我们区分欺骗的两种形式，是因为这两种形式的欺骗产生不同的效果，也以不同的方法进行。一种形式叫作“增加模糊度”或“A式”欺骗，这种欺骗使对方感到疑惑，拿不定主意该相信什么。当一个国家试图查明敌国的战时意图时，敌国采用这种欺骗，即

可使这个国家面对种种不确定情况。互相矛盾的迹象，错误的数字，发展迅速的事态，情报搜集与分析之间的时间差，偶然情况等等，这一切都妨碍作出准确的情报判断。然而，情报分析家大多都假设：既然敌人要实现其真实的作战目的，根据敌人进行的准备工作即可发现其真实意图。而A式欺骗所寻求的，就是使情况始终保持足够高的模糊度，从而保守住实际作战行动的秘密。

A式欺骗要对对方产生影响，就必须使骗局看起来很合乎情理，并可能会给对方的利益带来严重后果，使对方不能不予以重视。对方为了消除情况的不确切性，可能等待补充情报，推迟定下决心，从而使欺骗者又有机会从容调度，夺得或保持主动权。如果欺骗者能使对方始终无从判明情况，对方就可能被迫分散力量，以对付所有可能发生的重要情况。这样，对方也就按欺骗者的愿望削弱了抵抗力量。

“保镖计划”是人们熟知的第二次世界大战中进行A式欺骗的例子。为了支援诺曼底登陆作战，该计划的主要目的之一是阻止德军从欧洲其他地区调兵加强英吉利海峡沿岸的防御。计划人员建议，针对斯堪的纳维亚、法国西部和南部、意大利和地中海东部地区作出一系列相互配合的欺骗性进攻威胁，来达成上述目的。在德国人看来，有些威胁比另一些更具真实性，但这许多威胁确实增大了模糊度。希特勒及其将军们不得不考虑比盟军公然横渡英吉利海峡更多得多的各种可能性，因而作出在挪威和巴尔干国家按兵不动的决定，未将那里的部队调往需要加强的法国。

“巴克利计划”是为支援1943年盟军在西西里岛登陆而采用的欺骗计划。该计划旨在使德军搞不清盟军实施登陆作战的具体时间和地点。英军提出了除西西里岛以外在地中海可以实施登陆的若干地点，然后假装两次极不自然地推迟了这些并未打算实施的登陆行动。后来，德国人证实他们当时确实搞不清盟军此次进攻的地点和时间。

另一种较为复杂的欺骗形式叫做“将对方引入歧途”或“M式”欺骗。这种欺骗与旨在增加模糊度的A式欺骗相反，它寻求减少模糊度，使一种假情况非常具有吸引力。M式欺骗诱使敌人集中作战力量对付一种可能情况，从而让实施欺骗的一方在其他地方取得优势。

M式欺骗的一个突出例子是“巴巴罗萨”计划。德国人的骗局使斯大林作出了错误判断，而德军在1941年6月22日的进攻中达成了突然性。德军沿苏联边境集结兵力，却装作在进行入侵英国的演习，从而给本来不可能隐瞒的进攻准备制造了一个可信的借口。这场骗局还使斯大林认为，德军只要不先发出最后通牒便永远不会进攻苏联。巴顿·惠利在《代号巴巴罗萨》一书中写道：“这个关于最后通牒的计谋，消除了德军动向的暧昧性，使斯大林相当自信地作出了决定性的错误判断。”德军进攻苏联所达成的令人震惊的突然性，证明了斯大林被骗得多么彻底。

“坚忍南方”计划是另一个著名例子。盟军力图使诺曼底登陆看起来像是更大规模地从加来海峡进攻的先声。他们模拟部队在英国东南部集结，并演出了一场假情报、谣言和空中轰炸的交响乐。德国人被骗惨了，他们毁灭性地推迟了向诺曼底方向增援兵力。在D日后值得注意的6周时间里，强大的德国国防军和党卫军武装部队一直呆在加来地区，准备反击那场从来没有打算实施的进攻。

尽管A式欺骗和M式欺骗在概念上可以区别开来，并可以根据欺骗者的不同企图来组织实施，但实际上，这两种欺骗的效果常常是共存的，或随着欺骗的开展相互转化。在后一种情况下，通常是从M式欺骗向A式欺骗转化。M式欺骗力图使对方只相信一种可能性，但是如果对方不马上相信或根本不相信这种可能性，M式欺骗就可能转化为A式欺骗，增加情况的模糊度。

欺骗属于何种形式，在某种程度上依欺骗者试图达到何种效果而定。可以根据欺骗者的意图或最终取得的效果来区分欺骗的

形式。战略欺骗经常寻求诱使对方作出错误判断，因为这种形式的欺骗能使进行欺骗的一方得到极大好处。然而，纯粹的M式欺骗毕竟少见，它得使对方很有把握地作出错误判断，并集中所有力量对付这一情况。谨慎的统帅很少这样做。他们通常制订有多种方案，以对付其他可能情况。因此，最好是考虑两种欺骗形式的作用，在M式欺骗这一头和A式欺骗另一头之间存在着某种联系。“巴巴罗萨”骗局只是M式欺骗的一个非常独特的例子，而“坚忍南方”计划在执行过程中可能有四分之三能算作M式欺骗。该计划实行后，虽然希特勒和大多数德军将领确信盟军将在加来海峡实施主攻，但他们也考虑到盟军沿英吉利海峡实施进攻的种种可能性。为了对付这些可能情况，德军一方面在加来海峡地区集结兵力，另一方面也从比利时至瑟堡作了部署。

三、欺 骗 程 序

在说明欺骗的程序之前，首先应弄清欺骗相互作用的双方包括哪些类型的人员。图1.2为传统的欺骗程序，它可以说明有关人员的类型以及他们之间的关系。

欺骗一方包括决策人、计划制订者和执行人员。如果光有灵感，而无决策人同意，欺骗便开始不了。许多战略欺骗，如“保镖计划”，都只有最高当局才清楚它们的来龙去脉。但很多负责人不可能花许多时间来制订计划和执行计划。在第二次世界大战中，这类任务通常交给搜集情报的小干部、秘密行动组织和军事参谋部门。这些人和机构往往不是地方或军事机关的正常组成部分，但是，就像著名的伦敦控制处一样，是在战时专门组织起来的，一俟任务完成即告解散或受到严厉裁减。根据需要，执行人员也可暂时吸收正规部队的军人参加活动，让他们进行假无线电通信和欺骗性伪装，模拟大部队的运动或驻扎，等等。国家的政治领袖，高级外交官，公务员，商人和新闻记者，也经常战略欺骗

中扮演明星角色。

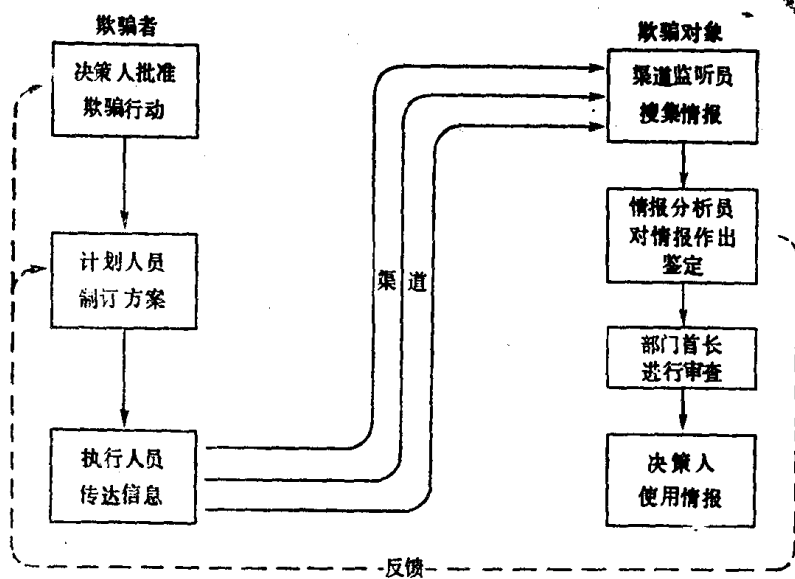


图1.2 欺骗的程序

军事欺骗的对象通常是国家情报机构。它包括负责搜集情报的渠道监听员和对情报作出鉴定的分析员。情报局和参谋部的部门首长负责审查情报及分析结果，确定将哪些情报送往地方或军事当局——欺骗的最终对象。这些领导人主要根据收到的情报定下战略决心或战术决心，而欺骗者正是寻求对对方的决策施加影响。

只有在欺骗者和欺骗对象之间存在联系，才使欺骗成为可能。图1.2中的“渠道”多种多样，种类不限。报纸、侦察卫星、电子截收系统、外交官或间谍，都可以成为渠道。欺骗者通过这些渠道传递信息，散布蛛丝马迹，以使对方得出符合欺骗者意图的看法。例如，信息可以是关于某位将军的活动的一段新闻报道，部队无线电通信量的减少，或者舰船卸货的一张照片。这些信息加在一起，可能使对方认为，一场预料之中的两栖进攻不会在近