

威慑理论与信度辨析

蔡书睿

上海交通大学国际与公共事务学院 上海 200030

摘要: 威慑战略是战略主体解决冲突的常用战略之一。在国家冲突中,它是一种心理性、低成本解决冲突的方案。从冷战开始至今,威慑理论不仅发展成为美国霸权主义的基石,迄今仍在国家安全战略中占据主导地位。信度(Credibility)作为威慑理论中一种无形但又极其关键的因素,理应对其研究脉络进行一定的了解。

关键词: 威慑理论; 信度; 理论发展; 辨析

前言

对于国际行为体来说,威慑的目的是一贯之的,即维护自身利益。在第二次世界大战核武器问世后,威慑概念逐渐成为在严重冲突下维持国际和国内安全与稳定的核心手段。但作为一种相对容易被定义和描述的手段,其效果在历史事件上可谓参差不齐,可信性也时常被质疑。现在的威慑行为远比二战时期更广泛、深入,但可信度作为威慑行为中一种难以被定义的关键因素,则在该领域依然缺少较为明确清晰的研究。本文试图就威慑信度的研究历史和现状作一梳理和述评,对“威慑”以及“威慑信度”的基本概念,发展脉络以及研究现状进行大致的概括与总结。

1. 威慑理论概论

威慑概念大都与军事或战争相联系,威慑的概念通常被用以形容当一国的领导人对另一国的领导人进行军事上的威胁恐吓,从而试图阻止另一国诉诸武力或使用武力来达到其目的。

在50年代末期,托马斯·谢林(Thomas·Schelling)发表其著作《武力及其影响》,将博弈论方法代入威慑研究,形成了在冷战时期占据了重要地位的理性威慑学派。托马斯·谢林将非数理博弈用于经典军备控制理论的研究,他认为发展武器可以增加突然袭击的优势,因此核武器的最佳分布是双方都具备核报复能力,这种“确保摧毁”(Assured destruction)机制是构成威慑稳定性的重要条件,且威慑情境下的双方都需具备这样一种还击力,这种核战略在提出后便成为美国军事战略的核心思想之一。

随后,谢林(Schelling)于书中首次发现并论证了有关威慑可信度的概念,并将其归纳于使威慑能力生效的关键因

素^[1],他认为可信的威慑需要做出一些冒险但坚定有力的承诺,从而表露出使对手相信自己的决心。威慑的可信度随后被亨利·基辛格(Kissinger)再次提到,他认为“威慑需要实力、使用实力的决心以及信息的传递等三方面的结合。威慑是所有这些因素的乘积”^[2]如果上述三项中任意一项未能达到要求,威慑就会失败。

2. 威慑的信度

威慑信度(Credibility)的概念在威慑理论中一直处于核心地位,威慑的意图是否能被准确的传达并使敌人深信不疑是威慑生效的关键。在国际政治中,信度代表了一个行为体的威慑和承诺被国际体系中的其他行为体相信的程度。^[3]

在威慑条件下,主流观点普遍认为,有效威慑的成立必须具备三大要素。威慑能力、决心以及信息的传递都为可信威慑的三个必要条件。如果其中任何一项为零,威慑都会失败。

2.1 威慑的决心

实力与决心最先由基辛格提出并列为可信威慑的重要要素,中国学者向钢华与王永县根据博弈论分析框架进行了分析,论证了在完全信息的条件下,威慑者需要具备实力与决心才能使威慑生效,但“实力只是可信威慑的必要条件而非充分必要条件”。^[4]因大多数研究都将“决心”与“信息的传递”列为不可拆分的共同因素一起研究,故本文不对这两种必要条件进行划分。

“决心”与“信息的传递”不可分离的原因主要是因为传达决心需要发出“信号”,威慑这一手段所依据的是因“无法承受的后果”所带来的恐惧,换言之行为者是被高昂

的成本所说服的，这些成本需要超越了冲突或侵略所能产生的潜在收益。因此，在传统威慑理论中，“昂贵信号”是提升可信度的最重要标准之一，因为昂贵信号能够明显增加军事冲突的风险并增加从威慑上后退的成本，从而揭示一个国家抵抗敌对攻击的真实决心。^[5]此论点由谢林(Schelling)最先提出，其他学者基于该概念进行了提炼与扩展。费伦将昂贵信号分为了“自缚手脚”和“沉没成本”，“自缚手脚”代表了通过自我约束的方式来展示诚意，而“沉没成本”则是通过前期投入大量成本而难以撤销承诺的方式来获得信任。^[6]然而，昂贵信号需要投入大量的成本与代价，同时因可信度本身不具备可操纵性，很容易带来得不偿失的结果，并不适用于所有国家。

2.2 威慑的能力

让潜在的进攻方对军事行动的后果感到恐惧是威慑的核心，其核心最根本的支撑来源于一国的硬实力。实力于不同的威慑理论具有不一样的分类，例如核威慑与常规威慑所依据的实力根本来源于不同的武器，延伸威慑与直接威慑则依赖完全不同的背景。

在常规威慑的条件下，当进攻方拥有压倒性的优势时，威慑信度会降低且威慑战略大概率不会生效。然而，在军事均衡的情况下，单纯的依靠军事规模来判断威慑对潜在进攻者的信度是不够的，实力往往需要综合其他的情境因素，国家在进攻时不仅需要考虑自身与敌方的军事实力，还需要考虑政治代价、战斗的成本与获得的收益等一系列因素，即便具有明显军力优势的国家也不会贸然越过威慑发动战争。米尔斯海默于书中提出了一个论点，“在军事实力均衡的情况下，威慑的成功与否是军事战略的函数。”^[7]他提出了两个战略——闪电战与消耗战，他认为当潜在的攻击者认为他可以发动成功的闪电战时快速解决战争时，威慑会是一种脆弱且不会被重视的战略。而消耗战拥有更高昂的战争成本，威慑反而会被更慎重的考虑和对待。

在核威慑的情境下，一国实力的高低不仅仅只能依靠武器的数量来判断。1975年，学者英特利盖特(Intriligator)和布里托(Brito)提出有效核威慑的根本保障为保持足够规模的核武器与核力量的相互平衡。^[8]但核武器往往并不需要如此庞大的量就足以实现“确保摧毁”机制，为何即便是能达成“确保摧毁”的国家也依然会存在威慑信度的问题呢？中国学者杨原认为，“确保摧毁”机制往往只能解决威慑“实

力”的可信度问题，并不能解决威慑“决心”（或者说意图）的信度，而可信度需要“实力”与“决心”的双重保险才能确保生效。在核威慑的条件下，实施核打击会使实施方自己付出很高的代价，因此被威胁方并不一定会相信这种核威胁会被实施。^[9]基于此矛盾，历史上的核威慑政策也不断地遭到质疑，冷战期间美苏所建立的“相互确保摧毁”机制并不能使双方同时相信对方的意图，美国在进行毁灭性核报复行为时意味着会导致苏联的反报复，而这对于双方造成的代价都是庞大的。

3. 总结

威慑是一个心理博弈的过程，并且需秉持博弈双方都为“理性行为体”的假设，威慑的效用与国家自身的实力、有效的沟通渠道与不可动摇的决心脱不开关系，也是威慑能否成功的决定性因素。但即便满足了这三个要素，也并不代表威慑一定能成功。

决心与信息的传递被多数研究列为决定信度的重要标准之二，多数学者都对此做出了一定的研究，昂贵信号能够在一定程度上表达国家的决心，然而需要投入高昂的成本与代价。同时，信息的传递只能通过其被解读的方式来产生影响，依赖于发射方与接收方两者对其的共同理解程度，这也致使其本质上是一种双向的解读过程，大幅度的增加了实证研究的难度和完成性，这一方面的探索也依然需要努力。

实力要素为威慑战略的基础，然而军事战略也并非是可以被简单计算和挑选的对象，战略的制定与实行包含了一系列极其复杂的其他因素考量。理性选择者往往无法预估一场持续时间被拉长的战争，其不仅需要投入大量的成本，并且会受到其他不可预知的事件的影响，而这种不确定性能够显著影响威慑的信度与作用。

总的来说，学界目前对于威胁信度的研究方法都存在各自上的不足之处，目前为止，还较难发展出一种令人信服的方法准确的计算一国的信度，但这也于信度的研究难以摆脱威慑条件下潜在攻击者与防御者的主观因素变量有关。

参考文献

- [1] Schelling, T. C. (1980). *The Strategy of Conflict: with a new Preface by the Author*. Harvard university press.
- [2] Kissinger, H. A., & Dean, G. (2019). *Nuclear weapons and foreign policy*. Routledge.
- [3] Kilgour, D. M., & Zagare, F. C. (1991). *Credibility*,

- uncertainty, and deterrence. *American Journal of Political Science*, 35(2), 305–334.
- [4] 向钢华, & 王永县. (2006). 偏好、信息与威慑博弈. *国际政治科学* (3), 34.
- [5] 向钢华, & 王永县. (2006). 当代西方基于博弈论方法的威慑理论综述. *国外社会科学*, (3), 71–75.
- [6] Fearon, J. D. (1997). Signaling foreign policy interests: Tying hands versus sinking costs. *Journal of conflict resolution*, 41(1), 68–90.
- [7] 米尔斯海默. (2021). 常规威慑论 (东方编译所译丛世界政治与国际关系). 上海人民出版社.
- [8] 王政达. (2022). 核威慑机理: 实力基础, 信号传递和心理博弈. *国际论坛*.
- [9] 杨原. (2021). 超越“确保摧毁”: 核武器数量, 承诺可信度与核威慑原理. *国际安全研究*, (5), 3–38.