

【注释】此文为国家“985 工程”南京大学哲学社会科学创新基地“经济全球化与国际关系”项目。【注尾】

钱春泰

〔内容提要〕20 世纪 60、70 年代，美国学者最先将强制外交与威慑概念明确地区分开来，并对此展开专题研究。根据美国现有研究文献，本文阐述了强制外交的定义、效用及局限性，剖析了影响强制外交成败的因素，并对美国强制外交理论研究的现状和实质进行了评述。作者认为，分析影响强制外交成败的因素是美国学界研究的重点，旨在直接为政府的外交决策提供服务。美国是当今世界的强国，有机会和能力实施强制外交。由于美国未来可能会更多地运用强制外交，因而该专题理论研究将会得到进一步深化。

关键词：美国外交 理论 战后 强制外交 威慑 威逼

在美国外交政策中，作为武力威胁和有限武力运用的表现形式，“威慑”在冷战时期占据主导地位，而强制外交在后冷战时期则十分醒目。苏联解体后，美国凭着世界上唯一超级大国地位，独自或者与其他盟国一道频频运用强制外交(coercive diplomacy)，实现其对外政策目标。例如，1991~1994 年海地危机期间，美国强制塞得拉斯军政府将权力交还给民选总统阿里斯蒂德；1998~1999 年，强制南斯拉夫联盟停止对科索沃阿尔巴尼亚族分离势力的军事打击并接受西方的和平协议；2002~2003 年，强制伊拉克总统萨达姆下台并彻底放弃大规模杀伤性武器等等。在加强强制外交行动的同时，美国官员也愈来愈多地使用强制外交概念，例如，克林顿政府前期国防部长威廉·佩里曾声称，1994 年海地军政府在武力威胁之下被迫将权力交还给民选总统，是“强制外交的一个范例”。【注释】Lawrence Freedman, ed., *Strategic Coercion: Concepts and Cases* (Oxford: Oxford University Press, 1998), p.2. 【注尾】2003 年 3 月，布什总统要求国会批准一项总额为 747 亿美元的紧急追加拨款，国防部明确规定在其所需得到的军费中有 303 亿美元用于强制外交。【注释】参见“Supplemental Calls for \$62.6 Billion for Defense,” 25 Mar., 2003, http://www.defenselink.mil/news/Mar2003/n03242003_200303247.html; 《布什 747 亿战争预算用在何处？》，2003 年 3 月 26 日，http://www.chinadaily.com.cn/gb/doc/2003-03/26/content_35043.html. 【注尾】

当前，强制外交已成为美国决策者重要的对外政策工具，从而也成为美国国际关系及战略理论研究的重要对象。本文在对美国的强制外交理论进行阐述的基础上，进而分析影响强制外交成败的诸多因素。

一、强制外交的基本概念

当代“强制外交”的概念主要是由术语“威逼”一词演化而来。20 世纪 60 年代，美国哈佛大学国际政治学教授托马斯·谢林(Thomas Schelling)创造了“威逼”(compellence)一词，最早将



“威逼”与“威慑”这两种行为明确加以区分。【注释】关于“compellence”一词的翻译，国内学术界尚未取得一致，译为“威逼”、“逼从”、“胁迫”、“强迫”、“强制”等。究其原因，正如埃里克·海凌所指出：“‘compellence’是英语当中的一个新词，因此也就难怪在俄语和汉语中都没有对等的词”。参见 Eric Herring, *Danger and Opportunity: Explaining International Crisis Outcomes* (Manchester University Press, 1995), p.78. 笔者认为，根据其特定含义，将“compellence”译为“威逼”比较贴切。【注尾】他认为，在对方采取行动之前阻止其行动的措施是威慑，在对方已经采取行动后逼迫其停止和消除(undo)行动的措施是威逼；威慑的目的是使敌方不要做某事，而威逼的目的是使对方做某事。【注释】Thomas Schelling, *The Strategy of Conflict* (Cambridge, MA: Harvard University Press, 1960), p.195; Thomas Schelling, *Arms and Influence* (New Haven, Conn: Yale University Press, 1966), pp.69~91.【注尾】这种分类在西方战略研究界已被广泛采用。

70年代初，美国斯坦福大学教授亚历山大·乔治(Alexander L. George)用“强制外交”一词替代谢林的“威逼”概念。在他看来，两者内涵并非完全相同。强制外交是指使用威胁和/或有限武力，来说服其他行为体停止和/或消除已进行的某个行动。他认为，谢林的“威逼”概念不能很好地区别强制性威胁的进攻使用和防御使用，而且暗含着完全或严重依赖武力威胁，忽视了强制外交所具有的灵活性。强制性威胁的进攻使用是“讹诈”(blackmail)，而强制性威胁的防御使用才是“强制外交”。【注释】Alexander L. George et al., *The Limits of Coercive Diplomacy: Laos, Cuba, Vietnam*, 1st edn. (Boston: Little, Brown, 1971), p.24; Alexander L. George and William E. Simons, eds., *The Limits of Coercive Diplomacy* 2nd edn. (Boulder, Colo: Westview Press, 1994), pp.7~10.【注尾】然而，在现实中，往往很难将这两者严格地区分开来。如果一方要求对方放弃它自己所拥有的部分或全部领土，例如像希特勒对奥地利和捷克斯洛伐克所采取的那种行为，那无疑就是讹诈。但是如果一方要求对方放弃的并不是它自己的领土，而是其他东西，例如某项政策，就很难判定是不是讹诈。乔治认为，为了迫使西方改变对柏林和对德国的政策，苏联于1958年11月提出在半年内结束对柏林的占领制度，以及在1961年6月维也纳会议上要求西方毫不拖延地缔结对德和约，都属于讹诈。【注释】Alexander L. George, ed., *Avoiding War: Problems of Crisis Management* (Boulder, Colo: Westview Press, 1991), p.380.【注尾】把苏联的上述举动视为讹诈，多少带有浓厚的主观色彩。实际上，在如何处理柏林及德国问题上，苏联与美国等西方国家都是从各自的利益出发，努力实现己方的战略意图。

乔治所界定的强制外交，并非如他所说一定是防御性的。在对强制外交的攻防性质做出判断时，他混淆了动机（进攻/侵略、防御）与目标（停止某行为、消除某行为、放弃某物）。一个行为体在说服对手停止做某事、消除某个行为等的背后，可能有着进攻的或者兼有进攻与防御的复杂政治动机。【注释】Eric Herring, pp.34~35.【注尾】特别是乔治所划分的C型强制外交，即“要求对手改变其政府的组成或者政权的性质，使其终止敌对行为”，很难说是防御性的。他也承认，该类型强制外交“可能使得威胁的防御性使用与进攻性使用之间的差别变得模糊了”。【注释】根据所要追求的目标，亚历山大·乔治将强制外交分为三种类型：A型强制外交是在对手尚未达到目标的情况下要求其停止某个正在进行中的行动；B型强制外交是要求对手消除某个已从事的行动；C型强制外交是要求对手在政府或政权方面做出改变。参见 Alexander L. George and William E. Simons, eds., pp.8~9.【注尾】正如英国伦敦皇家学院教授劳伦斯·弗里德曼(Lawrence Freedman)所指出，改变他国政府是对该国基本主权的一种挑战，如果说这种目标是防御性的，那么就无法区分防御性目标与进攻性目标。他认为，“坚持强制外交是防御性的，在实践中站不住脚，从理论分析的角度看也毫无用处”。【注释】Lawrence Freedman, ed., p.18.【注尾】事实上，许多学者将“强制外交”与“威逼”视为两个内涵相同的术语，甚至连乔治本人也时常将两者等同看待。



一国通过武力威胁以迫使他国从事某个行动,是历史上早就存在的国际政治现象,并非现代的产物。自从谢林明确地将它与威慑区分开之后,在当今美国学术界,有些学者沿用谢林所创造的词,称之为“威逼”;有些学者采用乔治的命名,称之为“强制外交”。对此,加里·肖布(Gary Schaub)指出:“在过去 30 多年里,人们在关于这个现象的术语方面没有达成多少共识,‘强制’(coercion)、“强制外交”和“威逼”等术语互相竞争,被许多学者交替使用”【注释】 Gary Schaub, “Compellence: Resuscitating the Concept,” *Strategic Coercion: Concepts and Cases*, ed. Lawrence Freedman (Oxford: Oxford University Press, 1998), p.38. 【注尾】。他认为,如果对国际关系中的常用术语能够取得一致意见,将有利于学者们发现和综合同行的研究成果,极大促进该专题的研究。【注释】 Gary Schaub, “Compellence: Resuscitating the Concept,” p.329. 【注尾】 罗伯特·罗斯(Robert S. Ross)也注意到这种混乱状况,不过,他觉得,与“威逼”相比,“强制外交”是一个更为人们所熟悉的术语。【注释】 Robert S. Ross, “The 1995~1996 Taiwan Strait Confrontation: Coercion, Credibility, and the Use of Force,” *International Security*, Vol.25, No.2 (Fall 2000), p.88. 【注尾】

对于强制外交可以使用的强制手段,学者们有不同的看法。大致可将现有的强制外交定义划分为两大类:一种定义认为强制外交是威胁使用武力,而不是实际使用武力。例如,马克·阿姆斯特茨(Mark R. Amstutz)认为,强制外交是运用军事威胁说服行为体改变某行为。【注释】 另外,根据马克·阿姆斯特茨的观点,威慑是指运用军事威胁阻止被认为是不可接受的行为。参见 Mark R. Amstutz, *International Conflict and Cooperation: An Introduction to World Politics* (Boston: McGraw Hill College, 1999), pp.210~211, 转引自李少军:《国际政治学概论》,上海人民出版社,2002 年版,第 226 页。【注尾】 埃里克·海凌(Eric Herring)认为,威逼是 A 国使用武力威胁以迫使 B 国做某事,而不是 A 国使用武力以达到此目的。【注释】 埃里克·海凌还指出,根据同样的逻辑,威慑是 A 国使用武力威胁以阻止 B 国做被禁止的事情,而不是当 B 国试图做被禁止的事情时 A 国抵御 B 国。参见 Eric Herring, pp.14, 30. 【注尾】 另一种定义认为在强制外交中可以使用武力威胁,也可以使用有限武力。例如:亚历山大·乔治认为,强制外交战略(或者如同有些人所喜欢称呼的威逼战略)是指使用威胁或有限武力说服敌国取消或消除某个侵犯性行为。【注释】 Gordon A. Craig and Alexander L. George, *Force and Statecraft: Diplomatic Problems of Our Time*, 3rd edn. (New York: Oxford University Press, 1995), p.196. 【注尾】 查尔斯·凯格利(Charles W. Kegley)和格雷戈里·雷蒙德(Gregory A. Raymond)认为,强制外交是指使用威胁或者有限武力,说服另一国采取本不会采取的行动。【注释】 Charles W. Kegley and Gregory A. Raymond, *From War to Peace: Fateful Decisions in International Politics* (Peking University Press & Thomson Learning, 2003), p.275. 【注尾】

在第一种定义中,如果强制国在发出武力威胁后实际使用任何武力,就标志着强制外交的失败。例如:1995 年 8 月 1 日,以美国为首的北约威胁将使用“实质性的和决定性的空中力量”,要求波斯尼亚塞族军队停止对萨拉热窝等安全区的进攻。但是 8 月 28 日,萨拉热窝一家集市遭到炮击,造成 100 多人伤亡。8 月 30 日,北约开始对波斯尼亚塞族军队阵地实施轰炸。11 月 20 日,波斯尼亚塞族人被迫接受《代顿和平协议》。【注释】 Peter Viggo Jakobsen, *Western Use of Coercive Diplomacy after the Cold War: A Challenge for Theory and Practice* (New York: St. Martin's Press, 1998), pp.100~101. 【注尾】 根据第一种定义,北约国家在 8 月 30 日至 11 月 20 日之间所采取的轰炸行动超出了强制外交的范畴,意味着强制外交的失败。在第二种定义中,强制外交可以实际使用有限武力,即惩戒性地或象征性地运用一定限度的武力,“为在必要时将使用更多武力的威胁提供可信度”【注释】 Alexander L. George and William E. Simons, eds., p.10. 【注尾】。强制国在使用有限武力时,仍留给敌手是服从还是抵制的选择余地。相比之下,战争或者全面武力(full scale force)是通过规模大、程度激烈的武力行动直接夺取某个目标(例如占领疆土)或者摧毁某个目标(例如击败来犯之敌)。不



过，即使是坚持第二种定义的学者，也认为武力威胁是强制外交最主要的手段。根据第二种定义，北约对波斯尼亚塞族的强制外交最终取得了胜利。

从美国理论界的主流观点来看，强制外交可以被界定为：一国通过威胁使用武力和/或实际使用有限武力，影响另一国的决策，促使其做某事——停止正在进行的行动，或消除已经采取的行动，或从事强制国所期望的其他行动。

强制外交为强制国提供了一种可能性，即在危机中无需付出多少代价、不流血或者少流血却达到了既定目标。同时，通过强制外交解决危机，相对于战争而言，对未来双边关系的损害也较小。另一方面，战争作为维护国家利益的手段受到国际法和国际舆论越来越多的限制，再加上诉诸战争需付出高昂代价。因此强制外交对决策者具有一定的吸引力。可是，强制外交也有其局限性。正是由于它具有“不战而屈人之兵”或者廉价取得目标的效用，有时也许会诱使军事强国的领导人认为，他们能无需冒什么风险，就可恫吓弱国服从所提出的要求。但是军事弱国可能由于所涉及到的利益生死攸关因而反强制的动机非常强烈，拒绝服从，那么军事强国就必须决定：要么退却，要么将危机升级为军事对抗。【注释】Alexander L. George and William E. Simons eds., p.9. 【注尾】因此，乔治指出，在尚未做好实战准备的情况下，一国实施强制外交将具有很大风险。正如在波斯尼亚的许多时候那样，未能兑现先前做出的武力威胁会削弱强国的声誉，使今后更难采取有效的威胁。【注释】Alexander L. George, “The Role of Force in Diplomacy: A Continuing Dilemma for U.S. Foreign Policy,” *The Use of Force after the Cold War*, ed. H. W. Brands (College Station: Texas A & M University Press, 2000), p.81.

【注尾】应当看到，强制外交只是处理国际危机或冲突的工具之一，而且往往风险很大。在一些环境中，强制外交取得了成功，而在另外一些环境中，则可能没有效果或者不合适。【注释】Alexander L. George and William E. Simons, eds., p.54. 【注尾】

二、影响强制外交成败的因素分析

美国学术界研究强制外交的重点是分析影响成败的因素。通过抽象的理论演绎，谢林总结出在假定具有理性的情形下威逼成功的五个必要条件：1. 所传递的威胁必须非常有力，使敌手相信不服从的代价太高；2. 威胁必须被敌手知觉(perceive)为具有可信性，也就是说，他相信在不服从的情况下强制方具有兑现威胁的意志和能力；3. 给予敌手服从要求的时间，但必须规定一个最后期限；4. 强制方必须向敌手保证，服从将不会导致未来提出更多的要求；5. 冲突不能被知觉为零和博弈，双方必须在避免全面战争方面存在着一定程度的共同利益。任何一方必须确信，它可以通过协商，而不是单方面使用武力，获得更多的收益。【注释】Thomas Schelling, *Arms and Influence*, pp.1, 3~4, 69~76, 89. 【注尾】谢林的理论具有简练的特点，然而，威胁必须“非常有力”、“具有可信性”等条件显得很抽象，可操作性不强。此外，谢林没有区分出，哪些是相对的客观条件，哪些是相对的主观条件。

以谢林的理性威逼理论作为发展其强制外交概念的起点，通过运用结构性重点比较法(a structured, focused comparison)，乔治等人对多个案例进行了研究，归纳出对强制外交成败产生影响的 14 个因素。他们将其中的 5 个因素看作是情境变量(context variables)，将其余 9 个看作是成功变量或者说有利于成功的条件。5 个情境变量为全球战略环境、挑衅的类型、战争的意象、单边的或联盟的强制外交、敌手的孤立。九个成功变量为目标的明确性、动机的强度、动机的不对称、被强制方有紧迫感、强有力的领导、充分的国内支持、充分的国际支持、被强制方对于难以接受的危机升级的恐惧程度、关于解决危机的确切条件的明确性。

【注释】Alexander L. George and William E. Simons, eds., pp.270~290. 【注尾】除了这 14 个变量之外，乔治等人还阐述了“将强制外交的一般战略适用于某个具体危机环境所需要做出的努力”，主要包括四个方面：第一，向敌手提出什么要求；第二，是否以及怎样造成必须



服从的紧迫感；第三，威胁将会对不服从做出什么惩罚；第四，除了威胁之外是否给予敌手积极的诱导物或者说“胡萝卜”。【注释】Ibid., p.16.【注尾】前三个方面分别与作为成功变量的“目标的明确性”、“被强制方有紧迫感”和“被强制方对于难以接受的危机升级的恐惧程度”大致相同或者说可以合并在一起。唯有最后一个方面，即是否给予敌手适当的“胡萝卜”，在14个变量中并未提及，实际上可以归入成功变量的范畴。

乔治等人的理论主要具有两方面优点。一是试图找出影响强制外交成败总的情境变量；二是将“胡萝卜”包括在分析框架内。不少学者赞同乔治的观点：胡萝卜加大棒战略与单独以强制或调和(accommodation)为基础的战略相比，成功的可能性更大。诚然，他们的理论也存在缺点。首先，情境变量与成功变量之间的区分值得推敲，有些变量存在交叉重叠的现象。

【注释】Peter Viggo Jakobsen, pp.20~23.【注尾】“敌手的孤立”，即被强制国没有国际支持，与强制国拥有“充分的国际支持”，是构成“全球战略环境”的两个重要方面；而“单边的或联盟的强制外交”是强制国是否拥有“充分的国际支持”的具体体现。上述4个变量之间关系十分密切，然而“全球战略环境”、“单边的或联盟的强制外交”和“敌手的孤立”被归入情境变量，而“充分的国际支持”却被归入成功变量。而“动机的强度”与“动机的不对称”、“战争的意象”与“对于难以接受的危机升级的恐惧程度”、“目标的明确性”与“关于解决危机的确切条件的明确性”、“强有力的领导”与“充分的国内支持”这几组变量可以分别进行合并。【注释】Lawrence Freedman, ed., pp.90~91.【注尾】其次，尽管乔治等人认识到错误知觉和错误估算的风险很大，但他们没有更多地致力于寻找减少这种风险的办法。

宾夕法尼亚州立大学教授斯蒂芬·辛巴拉(Stephen J. Cimbala)认为，强制外交的成功运用需要具备以下环境条件(environmental conditions): 1. 强制方必须威胁，敌手应在一定时间范围内做某事；2. 强制方必须具有兑现威胁的能力，并且被敌手知觉到是如此；3. 强制方必须具有兑现威胁的意志，并且被敌手知觉到是如此；4. 在威胁与实际兑现之间的时间不能过长，以至于环境条件发生变化，使得威胁不相关联(irrelevant)；5. 在威胁使用“大棒”的同时，必须给予“胡萝卜”，即对于服从给予一些报偿，而且必须对被威胁的那一方来说显而易见。【注释】Stephen J. Cimbala, *Military Persuasion: Deterrence and Provocation in Crisis and War* (Pennsylvania: the Pennsylvania State University Press, 1994), p.235.【注尾】辛巴拉所列举的几个条件可以被概括为：目标方即敌手知觉到，威胁可信而且有力、造成目标方具有紧迫感、给予目标方适当的“胡萝卜”。与其他学者相比，他特别重视目标方的知觉(perception)在强制外交中的作用。

加里·肖布总结了现有文献关于影响威逼成功可能性的因素：1. 对目标国所提要求的性质——是停止、改变或消除某个行动，还是在国际上或者在国内创制(ignite)一项政策；2. 促使威逼国挑战现状的动机；3. 双方军事实力的对比；4. 对目标国所提的要求，以及对于不服从所威胁的制裁的明确性；5. 所提要求的公开性；6. 武力在讨价还价过程中作为一种信号所进行的例证性使用(illustrative use)。【注释】Gary Schaub, “Compellence: Resuscitating the Concept,” pp.58~59.【注尾】相对而言，肖布概括的这些因素突出了强制国所提要求和所作威胁的明确性和公开性。

包括乔治、辛巴拉、肖布等人在内的美国一些学者常将“强制国威胁使用 and 实际使用武力的意愿”、“强制国兑现威胁的意志”、“强制国实际使用武力的决心”、“双方决心的对比”、“动机的强度”、“动机的不对称”等作为影响于强制外交成败的重要因素。然而，意愿(willingness)、意志(will)、决心(resolve / determination)、动机(motivation)等都是“比较含糊的大概念(umbrella concept)”【注释】Robert A. Pape, “Coercive Air Power in the Vietnam War,” *International Security*, Vol.15, No.2 (Fall 1990), p.109.【注尾】，如果并非不可能的话，也是很难从经验方面进行衡量。对它们进行评估，往往必须分解为若干小的变量：受到威胁的利益性质、军事成功的前景、国内外支持的程度等。同样，强制性威胁的“可信性和力度”，也常



常被认为是决定强制外交成败的条件，然而，它也包含了许多可以个别观察到的因素，或者说可以将这个条件分解成若干组成部分。【注释】Troy Stephen Goodfellow, “Period, Power and Purpose: Understanding Compellent Threats in the Twentieth Century,” Ph.D. dissertation, University of Toronto, 2000, pp.15~16. 【注尾】

尽管乔治等人对情境变量与成功变量之间的界定不够严格，但是从他们的探讨中可以看出，确实存在两类不同的影响强制外交成败的因素，即环境性因素（或者称作情境变量、背景变量）与策略性因素（或者称作成功变量、过程变量），两者之间有着比较清晰和有用的区别，即前者具有相对的稳定性，后者则具有相对的可操纵性。此外，双方尤其是目标方的认知状况也非常重要。笔者在综观美国学术界各种观点的基础上，将影响强制外交结果的因素分为三大类，即环境性因素、策略性因素和认知性因素，并且尽可能使用最基本的要素，扼要做一些分析。

环境性因素是强制国和目标国不得不面对的情境或背景，主要包括以下四个最基本的因素：1. 双方的冲突利益大小。国家利益是国际政治中发挥作用最持久、影响力最大的因素，是国家对外行为最基本动因。在强制外交中，主要涉及到双方的冲突利益，即双方国家利益中相互抵触或相互对立的部分。【注释】在对两个及两个以上国家的利益进行比较时，可将国家利益划分为三种类型：共同利益、平行利益和冲突利益。【注尾】冲突利益的大小，常常关系到强制国使用武力的意愿和目标国服从所提要求的可能性。2. 双方的军事实力对比。军事实力的强弱与武力威胁是否可信、有力具有紧密联系，从而直接影响强制外交的结果。有利于强制国的总的军事实力对比，尤其是在发生危机或冲突地区的局部军事实力对比，是强制外交获得成功的一个必要条件。3. 双方的国内支持程度。在通常情况下，强制国政府威胁和使用武力的意愿与国内对这种行动的支持程度相关。而对于被强制国即目标国来说，国内支持程度“是影响到实施反强制的国内政治意志的问题”【注释】Bruce W. Jentleson, “The Reagan Administration and Coercive Diplomacy: Restraining More Than Remaking Governments,” *Political Science Quarterly*, Vol.106, No.1 (1991), p.81. 【注尾】。4. 双方的国际支持程度。国际支持可分为军事支持、政治外交支持、经济支持、道义支持等，也可分为联合国的支持、区域性组织的支持、处于危机发生地区的国家的支持等。在强制外交中，大国的军事支持、联合国的支持是最有力的支持。国际支持的强弱（从宽泛角度看也包括反对的程度）往往关系到双方的军事实力对比、己方行动的道义性乃至合法性，从而对强制外交的成败产生影响。相对来说，环境性因素在危机或冲突期间一般不会发生大的变化。在强制外交过程中，双方可能会力争控制或改变这些因素，然而难度很大，原因在于双方改变或操纵这些因素的能力受到严重限制。

策略性因素则几乎是强制国自己的决定和选择的结果，主要包括：1. 所提要求的难易程度和明确性。强制国所提要求的难易程度关系到目标国服从要求的难易程度。如果所提要求相对适度，“向敌手仅要求那些保护己方生死攸关利益所必需的东西，不提出涉及到敌手生死攸关利益的要求”【注释】Alexander L. George and William E. Simons, eds., p.281. 【注尾】，那么目标国服从的可能性相对较大。而强制国所提的要求明确，则“常常增强了强制外交的有效性。”【注释】Paul G. Lauren, “Ultimata and Coercive Diplomacy,” *International Studies Quarterly*, Vol.16, No. 2 (June 1972), p.138. 【注尾】 2. 武力威胁的严重程度和明确性。一方面，随着不服从的代价（所威胁的惩罚程度）提高，服从的可能性就会增加；另一方面，存在一个关于严重威胁失去可信性的平衡点，特别是当所提的要求属于低代价的时候。【注释】例如，为一个极小的问题发出战争威胁，可能不会被对方认真地对待或者说不会将这个威胁看作是可信的，因而就不会获得对方的服从。参见 Troy Stephen Goodfellow, p.83. 【注尾】对模糊地或明确地做出武力威胁这两种情况进行权衡，一般来说，一国明确地发出武力威胁的信号，增加了它不兑现威胁所造成的声誉上的代价，从而提高了武力威胁的可信性，也就



增大了强制外交取得成功的可能性。3. 是否造成敌手具有紧迫感。如果强制国没有直接或间接地规定最后期限, 换言之, 如果没有造成敌手具有紧迫感, 那么敌手在遭受惩罚或更多的制裁之前就可能不会采取所要求的行动。相比之下, 威慑则没有什么确定的时间界限, 实际上是愿意永久地等待, 期望敌手永远不会从事所禁止的行动。【注释】Thomas Schelling, *The Strategy of Conflict*, pp.70~72; Richard R. Brennan, “The Concept of ‘Type C’ Coercive Diplomacy: US Policy toward Nicaragua during the Reagan Administration, 1981~1988,” Ph.D. dissertation, University of California, 1999, pp.19~20. 【注尾】4. 是否给予敌手适当的“胡萝卜”。强制性威胁往往要求目标国明确地采取行动和从先前的政策立场上后退, 必须放弃其也许冒着极大危险或付出极大代价才到手的既得利益, 目标国在强制性威胁面前退让往往会“丢面子”。【注释】Stephen J. Cimbala, *Strategic Impasse: Offense, Defense and Deterrence Theory and Practice* (Westport: Greenwood Publishing, 1989), pp.41~42. 显然, 服从威慑性威胁通常没有服从强制性威胁那么醒目, 对于其声誉不会造成任何损失或者说不会造成太大损失。如果被威慑的一方没有公开表态要从事威慑的一方所禁止的行动, 就有可能声称它从未打算做此事。【注尾】强制国提供“胡萝卜”, 可以是做出微小让步, 采取一些简单的维护对方脸面的措施, 也可以是做出实质性的让步, 给予真正的起平衡作用的补偿物(a genuine, balanced quid pro quo), 常常能够或多或少地削弱敌手抵制要求的动机。【注释】Alexander L. George, *Forceful Persuasion: Coercive Diplomacy as an Alternative to War* (Washington: Institute of Peace Press, 1991), pp.10~11; Richard R. Brennan, “The Concept of ‘Type C’ Coercive Diplomacy,” pp.25~26. 【注尾】

相对来说, 环境性因素比策略性因素对强制外交结果可能具有更加重要的影响。如果存在有利的环境性因素, 哪怕向目标国所提的要求高, 强制外交也有可能取得成功。正如一个摸了非常好的牌的人, 不一定是一个打牌高手, 很可能就会赢。相反, 如果存在任何一个不利的环境性因素, 哪怕强制国所采取的策略多么有效, 也可能会足以阻止强制外交取得成功。【注释】Lawrence Freedman, ed., pp.95~97. 【注尾】当然, 这并非意味着, 有利的环境性因素是强制外交取得成功完全充分的条件。既然决策者可能较好地或较糟糕地利用环境所提供的机会, 那么就可能会出现以下情况: 尽管存在有利条件, 但由于缺少技巧从而导致强制外交失败。此外, 环境性因素会对策略的选择产生影响。尽管策略是强制国自己选择的结果, 但是那些选择必定受到环境性因素的限制, 并来源于环境性因素。有利的环境性因素可能鼓励强制国向敌手提出更高的要求, 可能导致强制国采取更强硬的策略。相比之下, 如果环境性因素不利, 那么强制国可能会选择较软的策略。

在环境性因素有利于强制方, 而且强制方也采取了较好策略的情形下, 强制外交理应能够取得成功, 可是, 往往由于双方尤其是目标方认知方面的原因却未能成功。在强制外交中, 任何环境性因素和策略性因素都必须通过目标方的知觉才能对其决策产生作用, 强制外交的成功最终取决于是否能够使目标方相信: 若不服从就必将遭受强制方的惩罚, 不服从的代价必将远远超出任何收益。另一方面, 强制方的知觉也很重要。强制国决策者对其敌手是否具有正确的意象, 对于在特定的危机期间选择适当的强制外交变体(variant)来说是一个关键性因素, 从而对强制外交的结果产生直接影响。如果强制国决策者能够从敌手的角度来看待危机事件和他自己的危机行为, 那么成功地选择和执行强制外交的可能性就会大大提高。【注释】Alexander L. George and William E. Simons, eds., p.288. 【注尾】总之, 双方尤其是目标国决策者未产生严重的错误知觉, 或者虽然产生过严重的错误知觉但能及时得到纠正, 也是强制外交取得成功的一个必要条件。

需要指出的是, 在上述影响强制外交结果的三大类因素中, 没有任何单一因素构成了强制外交成功的充分条件。不过, 相对而言, 双方的军事实力对比、双方的冲突利益大小这两个环境性因素, 以及双方的知觉和错误知觉这个认知性因素, 对强制外交的结果具有特别重



要的影响。

三、美国强制外交理论研究为政府对外决策服务

在美国，国际关系理论大致可分为两大类：一类是大理论，或者说综合性理论，旨在用概括的方法解释广泛的国际现象；另一类是具体的中层理论，或者说局部性理论，旨在用尽可能少的变量解释有限的现象。【注释】参见（美）詹姆斯·多尔蒂、小罗伯特·普法尔茨格拉夫：《争论中的国际关系理论》（阎学通等译），北京·世界知识出版社，2003年版，第19页。【注尾】强制外交理论与威慑理论一样，大致属于中层理论。美国的威慑理论着重研究，如何在生死攸关的利益遇到挑战时最有效地因应势均力敌的对手；而“强制外交理论更多地、尽管不是完全集中于研究，如何对付那些弱小国家，以保护非生死攸关的利益”【注释】Lawrence Freedman, ed., p.3. 【注尾】。

战后初期，美国独家拥有核武器，但几年后苏联就打破了这种核垄断局面。到了20世纪60年代，两个超级大国之间的核平衡程度更高，减少了对外战略的机动余地。美国的理论家们充分意识到，核武器的发展极大降低了诉诸全面战争的吸引力，这促使他们努力研究出适当地使用军事力量的方式——一种既不会冒灾难性升级风险，又能够维护美国的非生死攸关利益的方式。【注释】Lawrence Freedman, ed., pp.1~2. 【注尾】在此背景下，谢林于1960年和1966年先后撰写了《冲突的战略》和《军备与影响》，运用博弈理论模型解决冲突问题，并研究如何从战略上操纵威胁，以影响别国的行为。【注释】Thomas Schelling, *The Strategy of Conflict*; Thomas Schelling, *Arms and Influence*. 【注尾】在这两本著作中，谢林在理论上首次将威逼与威慑这两种行为明确进行区分。1971年，乔治等人在《强制外交的限度：老挝、古巴和越南》一书中，使用“强制外交”一词替代谢林的“威逼”概念，并对强制外交进行专题研究。【注释】Alexander L. George et al., *The Limits of Coercive Diplomacy*. 【注尾】不过，此后，由于两极格局尚未打破，美国的战略重点仍是慑止苏联对其本土及盟国可能发动的攻击，因此强制外交研究基本上处于停滞不前的状态。

随着苏联解体和冷战结束，美国不必担心其行动会遭到苏联的反击，也不用担心与强国对抗可能会带来的升级危险。另一方面，曾被东西方对抗所掩盖了的地区性冲突日益变得突出。因此，美国的强制外交实践大大增加，其理论研究也日趋活跃。作为研究强制外交的权威性学者，乔治试图进一步完善其强制外交理论。1991年，他出版了篇幅较短的一本专著《强有力的说服：替代战争的强制外交》。1994年，乔治等人在吸收现有研究成果的基础上对1971年的著作进行修订和扩展，重新出版了《强制外交的限度》。【注释】Alexander L. George, *Forceful Persuasion*; Alexander L. George and William E. Simons, eds., *The Limits of Coercive Diplomacy*. 【注尾】这几本书“无疑是当代战略研究里程碑性的著作”【注释】Lawrence Freedman, ed., p.2. 【注尾】，界定了强制外交的概念，分析了强制外交的类型、特征、效用、局限性等，提出了决策者在设计具体的强制外交战略时应当注意的几个事项，其研究重点是通过若干案例分析来阐述影响强制外交成败的条件。乔治主要对构建“政策实用性理论”(policy relevant theory)感兴趣，旨在帮助美国决策者更准确地判断可以运用强制外交的环境。【注释】Alexander L. George, *Forceful Persuasion*, Preface. 【注尾】他指出，不仅在实施强制外交的才能方面，而且在认清强制外交的复杂性和局限性方面，美国决策者需要得到训练，这一点很重要。【注释】Alexander L. George, “Foreword,” *The United States and Coercive Diplomacy*, eds. Robert J. Art and Patrick M. Cronin (Washington, DC: United States Institute of Peace, 2003). 【注尾】

罗伯特·阿特等人在新近出版的《美国与强制外交》一书中，分析了1990~2001年期间美国所进行的8个强制外交案例，指出强制外交的长处和缺陷。阿特认为，冷战后的实践表



明,“以武力手段支持美国外交的需要并未消失,因此未达到全面战争程度的政治-军事强制对于美国领导人来说仍是一个很有吸引力的政策选择。显然,这些领导人需要弄清强制外交能够做到以及不能够做到的诸方面。这本书的目的是评估强制外交作为美国治国方略的功效”。【注释】Robert J. Art,“Introduction,”*The United States and Coercive Diplomacy*, eds. Robert J. Art and Patrick M. Cronin (Washington, DC: United States Institute of Peace, 2003)。【注尾】

空军是一种常被美国用作强制目的的军事工具。越南战争后,美国十分依赖空中力量的精确打击,努力避免地面部队与敌手的直接接触,尽量做到“零伤亡”。丹尼尔·拜曼(Daniel L. Byman)等人撰写的论文《科索沃与强大空军的辩论》、罗伯特·佩普(Robert A. Pape)的论文《越南战争中的强制性空中力量》和著作《为了取胜而轰炸:空中力量与战争中的强制》分析了空中力量在强制外交和强制战争(coercive war)中的重要作用及若干注意事项,旨在今后更有效地运用空中力量实现既定的政治目标。【注释】Daniel L. Byman and Matthew C. Waxman,“Kosovo and the Great Air Power Debate,”*International Security*, Vol.24, No.4 (Spring 2000); Robert A. Pape,“Coercive Air Power in the Vietnam War”; Robert A. Pape, *Bombing to Win: Air Power and Coercion in War* (Ithaca, New York: Cornell University Press, 1996)。【注尾】

在类似美国那样的资本主义民主国家,国内政治对于政府的对外决策具有特别重要的作用。亚利桑那州立大学道格拉斯·贝莱格(Douglas Archie Van Belle)的博士论文《国内政治必要措施与强制外交》、加州大学戴维·奥尔斯瓦尔德(David P. Auerswald)的博士论文《威逼性局面:强制外交的国内政治》以及普林斯顿大学肯尼思·舒尔茨的专著《民主与强制外交》,探讨了国家政权性质、国内政治因素对国际危机中使用强制外交的影响。【注释】Douglas Archie Van Belle,“Domestic Political Imperatives and Coercive Diplomacy,” Ph.D. dissertation, Arizona State University, 1993; David P. Auerswald,“Compelling Scenarios: The Domestic Politics of Coercive Diplomacy,” Ph.D. dissertation, University of California, 1994; Kenneth A. Schultz, *Democracy and Coercive Diplomacy* (New York: Cambridge University Press, 2001)。【注尾】

后冷战时期,美国大都是组织和领导一个联盟实施强制外交。马里兰大学安德鲁·温纳(Andrew C. Winner)的博士论文《你们和什么军队?联盟与强制外交》指出多国联盟进行强制外交的利与弊,总结出有助于联盟强制外交成功的五个因素。【注释】Andrew C. Winner,“You and What Army? Coalitions and Coercive Diplomacy,” Ph.D. dissertation, University of Maryland, 2002。【注尾】显然,这篇论文的主要研究目的就是提高美国领导的西方联盟成功实施强制外交的可能性。

贾尼斯·斯坦(Janice Gross Stein)在《1990~1991年在海湾地区所实施的威慑和威逼》一文中对美国威慑和威逼均未能取得成功而不得不进行战争的原因进行探讨,力图从海湾危机这个案例中得出一些经验和教训。【注释】Janice Gross Stein,“Deterrence and Compellence in the Gulf, 1990~1991。”【注尾】加州大学理查德·布伦南(Richard R. Brennan)的博士论文《“C型”强制外交的概念:里根政府时期美国对尼加拉瓜的政策》,分析了里根政府如何施加一系列强制性的经济、外交和军事压力,以促使尼加拉瓜桑地诺政府最终同意美国所提出的民主选举的要求。【注释】Richard R. Brennan,“The Concept of ‘Type C’ Coercive Diplomacy。”【注尾】布鲁斯·詹特尔森(Bruce W. Jentleson)在《里根政府和强制外交》一文中对美国里根政府所实施的强制外交行动做了综述,并从理论上阐释强制外交的结果。【注释】Bruce W. Jentleson,“The Reagan Administration and Coercive Diplomacy。”【注尾】加州大学吉提·阿米尼(Gitty Madeline Amini)的博士论文《战略关系中的制裁及强化:胡萝卜和大棒,威慑和威逼》,依据前景理论(prospect theory),着力分析胡萝卜和大棒在威慑和威逼中的作用。【注释】Gitty Madeline Amini,“Sanctions and Reinforcement in Strategic Relationships: Carrots and Sticks, Compellence and Deterrence,” Ph.D. dissertation, University of California, 2001。【注尾】



美国是当今世界的强国，它有机会和能力实施强制外交，因而研究强制外交的学者主要集中在美国。他们的强制外交理论往往都是从美国的角度考虑问题，“尤其反映了美国的条件，适合于一个具有强大实力的国家”【注释】Lawrence Freedman, ed., p.32.【注尾】，旨在为美国政府献计献策。虽然美国学术界对强制外交已经进行了一定程度的研究，但是相对于威慑研究而言，强制外交研究还不够深入，所分析的案例绝大多数都是第二次世界大战后特别是冷战后由美国所实施的强制外交。对此，乔治强调说：“关于强制外交的一般知识仍然属于暂时性的和不完整的，将要通过也应当通过其他的历史案例研究，以期得到进一步改善”【注释】Alexander L. George, *Forceful Persuasion*, Preface.【注尾】。

展望未来，在美国领导人看来，有必要实施强制外交的那种环境不会很快就发生变化。今后几十年里美国仍将是一个全球性军事强国，将会继续在海外保持军事存在，而一些国家、地区仍将会爆发危机或冲突，大规模杀伤性武器问题、国际恐怖主义问题等也仍将会频频出现。这意味着美国未来可能会更多地运用强制外交，力争以较低的代价去实现对外政策目标，而服务于实践的强制外交理论研究也将会得到进一步深化。

钱春泰：海军指挥学院战略教研室副教授、博士

