

竞争性战略对大国军事安全竞争的 引导与塑造

——基于冷战后期的实证考察*

徐若杰 王思羽

【内容提要】 竞争性战略是里根政府为了有效应对美苏竞争，在国防部主导下开创的一种国际安全战略类型，其聚焦点是大国无战争状态下的长期性军事安全竞争。文章从历史缘起、特征与运作逻辑、经典案例和当代意义四个维度，对竞争性战略进行系统性学理研究。作为一种典型的战略陷阱，竞争性战略凭借对竞争双方军事力量优劣势的科学评估，着眼于和平性、长期性、系统性和混合性竞争环境，通过发掘和利用“非对称竞争点”，牵引对手进入对其不利的竞争状态。竞争目标是基于“成本—收益”计算改变对手行为，核心要素是差异化竞争成本，运作过程包括强加竞争、战略牵引、“以压促变”和缔造优势四个环节。对竞争性战略的深入研究不但可以增进对核时代大国竞争互动的理解，同时有助于为进一步思考崛起国如何防范陷入战略竞争陷阱，有效应对和管控大国战略竞争风险提供相应的知识基础。

【关键词】 竞争性战略 军事安全竞争 “非对称性”竞争 美苏关系 中美关系

【作者简介】 徐若杰，中国社会科学院欧洲研究所助理研究员；王思羽（通讯作者），上海外国语大学上海全球治理与区域国别研究院助理研究员。

* 本文是中国社会科学院 2024 年度“青启计划”资助项目“当前北约战略转型及对华政策研究（2024QQJH177）”的阶段性成果。

在大国竞争中，军事安全竞争之于国家安全的意义最为重大，但同时也最易引起国际冲突乃至体系大战，因而是历史上大国竞争管控的重要难题。核时代增加了大国间军事冲突的成本，如何以和平方式赢得军事安全竞争，成为一个重大且棘手的战略议题。竞争性战略（Competitive Strategy）是20世纪80年代里根政府为了有效扭转对苏竞争的相对不利态势，基于对自身优势和苏联劣势的系统评估而形成的一种国际战略。经过多年的发展变迁，已经逐步成为一种着眼于在非战争状态下，塑造和掌控大国长期性军事安全竞争的特殊战略类型。相比遏制战略强调的“被动式回应”，即在对手可能危害己方利益的任何地方予以坚决回击，竞争性战略突出“主动塑造”，通过相对优势牵引竞争对手行为，创造有利于自身的长期性战略竞争态势。

本文依托于对里根政府时期美国国防部对苏竞争性战略决策与实践历史的考察提炼，厘清竞争性战略作为一种独立战略类型的表征及运作逻辑，为相关领域的后续研究提供知识基础。需要指出的是，笔者并不同意西方学者所谓的“冷战胜利论”，鼓吹里根政府对苏竞争战略运作“神话般”地拖垮了苏联。由于苏联军费投入、国内生产总值等真实数据至今难以获得，很难充分评估美国对苏竞争性战略在苏联解体过程中真正产生的作用。但是这并不意味着竞争性战略的研究因此失去了意义，对美国的战略行为以及苏联相关的战略回应进行研究，足可发掘出这一战略中所深藏的大国竞争理论逻辑。

一 作为一项研究议程的竞争性战略

竞争性战略是美国依托20世纪80年代方兴未艾的新技术革命作出的战略创新，其真正成型于1981~1983年，并在里根执政的八年时间里得以完善和连贯性实施^①。美国政府试图借助新的战略解决以下问题：面对美苏竞争格局的变化，美国应该采取怎样的战略才能在长期性军事安全竞争中成为更有效的竞争者？经过精细科学的系统战略评估，美国决策精英得出的明确答案是：要借重美

^① Williamson Murray, Richard Sinnreich eds, *Successful Strategies Triumphant in War and Peace from Antiquity to the Present*, Cambridge: Cambridge University Press, 2014, p. 403.

国的持久优势（长期内最容易保持的优势），同时利用苏联的持久弱点^①，最终通过强加长期“非对称性”和平竞争带来的外部安全压力彻底改变苏联的战略行为，而非只是单纯遏制其扩张进程。1990 年美国国防部发布《新竞争性战略：工具与方法》，对竞争性战略在冷战期间的实施和效果进行了系统评估与回顾^②，标志着竞争性战略成为一种独立的、成熟的战略类型。

（一）研究现状

随着大国战略竞争烈度的升级，竞争性战略在近年来得到了美国学界和战略界的重视，涌现出大量的研究成果。本文依据既有研究成果的立意定位，将这些成果大致归纳为以下三类。

第一类是采用过程追踪研究方法，对竞争性战略历史实践的回溯挖掘。这类著作通常采用史学方法，聚焦里根政府对苏竞争性战略决策和实践的历史。施魏策尔认为，里根政府充分利用对苏联资源危机的准确把握，综合使用政治、经济、军事和外交四个方面的战略举措，加速了苏联解体的进程^③。尽管屡遭批评，被指内容过于夸张^④，但其中一些内容和资料为后续研究提供了宏观理解竞争性战略的有益线索。巴拉斯认为，美国利用发达的情报和精准的战略评估，“深入苏联人的思想”，获得了实现目标所需的影响力^⑤。书中很多内容来自作者对冷战期间美苏双方战略决策者、高级军官和战略研究人员的直接访谈。对竞争性战略的评估、实施环节和对苏联战略认知的塑造等“内幕”，进行了可信度较高的直观展现。克雷佩尼维奇和沃茨回顾了竞争性战略的“大脑”——安德鲁·

① Andrew Krepinevich, Barry Watts, *The Last Warrior: Andrew Marshall and the Shaping of Modern American Defense Strategy*, New York: Basic Books, 2015, pp. 121 – 153.

② David Andre, *New Competitive Strategies Tools and Methodologies, Vol. 1: Review of Department of the Defense Competitive Strategies Initiative 1986 – 1990*, DoD, 1990.

③ [美] 彼得·施魏策尔：《里根政府是怎样搞垮苏联的》，殷雄译，新华出版社 2001 年版。

④ 2007 年在北京大学举办的“缔造美国大战略：冷战的终结及其遗产”国际学术研讨会上，多位学者对该书提出了批评。参见牛军主编：《战略的魔咒：冷战时期的美国大战略研究》，上海人民出版社 2009 年版。

⑤ Gordon S. Barrass, *The Great Cold War: A Journey Through the Hall of Mirrors*, Stanford University Press, 2009.

马歇尔在美国国防体制变革中发挥的作用^①。两位作者都曾经是马歇尔的下属，故而从局内人的视角揭示了冷战期间竞争性战略的演进历程。

第二类是采用国际战略研究路径，对竞争性战略设计逻辑及运作机制的抽象提炼。《21 世纪的竞争性战略：理论、历史与现实》^②一书由多位资深战略学者联合撰写，对美国竞争性战略的理论、历史与实践等问题进行了全面系统的研究，是对美国学界与战略界相关议题前沿研究成果的系统性总结。近年来，竞争性战略的理论研究整体呈泛化趋势发展^③，大量衍生性理论成果也极大地推动了研究进程。麦凯恩在综合各方讨论成果的基础上，首次从理论视角总结归纳了成本强加战略的内涵、手段、方式等^④。布兰兹在此基础上对决定成本强加有效性的因素进行了研究，认为有效的成本强加和形成相较于竞争对手的不对称优势，是赢得长期性竞争的关键，并提出了“成本曲线”（cost curve）概念，作为评估成本强加效果的分析框架^⑤。随着近年来中美竞争的加剧，这一战略也再次回到了中国学者的研究视野。唐永胜主编的《国家竞争战略论》^⑥依托经济学和管理学中的竞争理论，从历史、理论与实践三个方面研究了理论层面的国家竞争和现实层面的美国对华战略竞争。阮建平发表了国内首篇关于成本强加战略的文章，结合美国趋向对华实施成本强加的中美关系新特点，对中国的应对之策进行了思考^⑦；徐若杰进一步将成本强加类型化为密集投入型和技术革新型两类^⑧；

① Andrew Krepinevich, Barry Watts, *The Last Warrior: Andrew Marshall and the Shaping of Modern American Defense Strategy*.

② Tomas G. Mahnken eds, *Competitive Strategies for the 21 Century: Theory History and Practice*, Stanford University Press, 2012.

③ “泛化”是指随着研究的细化，一些学者将原属竞争性战略的策略类型，作为独立的国际战略进行考察，提出了成本强加战略（Cost - imposing Strategy）等概念。

④ Tomas G. Mahnken, “Cost - Imposing Strategies: A Brief Primer”, *CNAS*, 2014.

⑤ Hal Brands, “The Lost Art of Long - Term Competition”, *The Washington Quarterly*, Vol. 41, No. 4, 2019, pp. 31 - 51.

⑥ 唐永胜主编：《国家竞争战略论》，时事出版社 2018 年版。

⑦ 阮建平：《成本强加：美国强化对华竞争的方式探析》，载《东北亚论坛》2017 年第 3 期。

⑧ 徐若杰：《成本强加：美国遏制苏联的竞争性战略及其特点（1983 ~ 1991）》，载《战略决策研究》2019 年第 4 期。

周丕启等人系统研究了竞争性战略决策依托的一种独特的战略评估方法——净评估 (Net Assessment)，讨论了这种战略评估方式对中国的价值^①。

第三类研究聚焦于竞争性战略的现实价值，探讨如何将其移植借鉴到当代大国战略竞争中。2008 年克雷佩尼维奇和马丁内奇从劝阻战略 (Dissuasion Strategy) 出发，提出了对华采取成本强加的政策思路，引发了美国学界和战略界关于成本强加的政策讨论^②。此后，以美国军方和智库研究人员为主，一大批关于对华实施成本强加的政策讨论成果陆续面世^③。战略与预算评估中心 (CSBA)、新美国安全中心 (CNAS)、哈德逊研究所这一轮政策讨论中尤为活跃。特朗普执政以来，部分美国战略研究者针对美国在不同领域的对华竞争需求，依据竞争性战略的理论原则，提出了若干具体的竞争建议。一类建议聚焦于传统安全领域，侧重分析美国如何利用物质力量赢得对华竞争。新美国安全中心于 2020 年 1 月先后发布的两份战略报告是其中的典型代表^④。另一类建议聚焦于美国对华意识形态竞争，强调意识形态领域叙事战争的战略价值。弗里德伯格主张美国利用广泛的所谓“自由民主联盟”进行长期性的对华意识形态竞争，借此向中国施加战略竞争压力，增加中国的应对成本，解决美国传统对华战略失败造成的“制衡失灵”问题^⑤。值得一提的是，拜登执政后，新一代竞争性战略研究群体在美国战略界崭露头角。以本杰明·张、泰利斯 (Arthur Tellis) 等人为代表的青年学者开始探索如何将新技术条件与竞争性战略逻辑进行“实践适配”，即关注大国何以利用竞争性战略思维逻辑，提升在大

① 周丕启：《净评估理论与美国对华竞争战略》，载《国际论坛》2023 年第 4 期；周丕启、王乔：《净评估与美国竞争战略》，载《美国研究》2023 年第 3 期。

② Andrew Krepinevich, Robert C. Martinage, “Dissuasion Strategy”, CSBA, 2008.

③ Kenneth Ekman, “Winning the Peace through Cost Imposition”, *Brookings Institution*, May 2014; Patrick Cronin, “The Challenge of Responding to Maritime Coercion”, *CNAS*, 2014; Christopher Yung, Patrick McNulty, “China’s Tailored Coercion and Its Rivals Actions and Responses: What the Numbers Tell Us”, *CNAS*, 2015.

④ Patrick Cronin, Ryan Neuhard, “Total Competition: China’s Challenge in the South China Sea”, *CNAS*, January 2020; Ely Ratner and Others, “Rising to the China Challenge Renewing American Competitiveness in the Indo - Pacific”, *CNAS*, January 2020.

⑤ Aaron Friedberg, “Competing with China”, *Survival*, Vol. 60, No. 3, 2018, pp. 7 - 64.

数据、人工智能、量子科技、太空威慑等新兴技术领域的竞争能力^①。

（二）研究不足

第一，相关研究虽然涉及面较为广泛，但缺乏宏观性成果。很多学者只是专注于竞争性战略的某一或某几个方面，鲜有全局视角下的研究作品。对竞争性战略的研究过多拘泥于细节，抽象提炼不足，影响了对竞争性战略宏观逻辑与运作机制的整体理解。

第二，随着竞争性战略研究的不断泛化，其外延被一再扩大，客观上造成了其宏观面貌的模糊，其中最为典型的两个问题，一是缺乏一个学界公认的科学定义，不同学者在研究中对竞争性战略内涵的理解存在差异；二是一些研究缺乏对竞争性战略发展历史的考察，混淆了策略类型与竞争性战略之间的界限，例如成本强加与竞争性战略的关系界定就存在混乱。

第三，竞争性战略研究在美国的再度兴起，与美国企图复制冷战期间对苏竞争的成功方式、对华故技重施密切相关。这一问题直接关系到中国的安全与外部环境。尽管已有中国学者关注这一领域，但是相关的中文研究成果数量相对匮乏，研究深度亦亟待提升。一方面，已有研究主要在国外文献基础上展开，受到美国学者和智库相关研究成果的影响较大，容易出现“重译介，轻分析”的问题，因此需要基于自主知识体系构建的原则，更多从中国自身国家利益出发，以“旁观者”的身份对竞争性战略进行批判性透视，挖掘这一战略的深层逻辑和根本意图，而不是顺着国外学者的逻辑作跟进研究；另一方面，鉴于美国战略界多年来持续探讨对华重施竞争性战略的可能性，而且这一战略包含的诸多元素已在当代美国对华政策中有所体现，因此基于过程追踪方法对竞争性战略进行系统性全过程分析，针对性提出应对建议，是一项紧迫且重要的研究任务。

二 竞争性战略的历史缘起

当前学界缺乏关于竞争性战略的公认定义。美国国防部净评估办公室前主任

^① 例如 Benjamin Chang, “National Power after AI”, *CEST*, July 2021. <https://cset.georgetown.edu/publication/national-power-after-ai/>; Arthur Tellis, “Immaterial Competition: Rethinking the Roles of Economics and Technology in the US - China Rivalry”, Hudson Institute, May 19 2022. <https://www.hudson.org/research/17834-immaterial-competition-rethinking-the-roles-of-economics-and-technology-in-the-us-china-rivalry>, 访问时间：2024年1月7日。

安德鲁·马歇尔提出，“竞争性战略是一种内向和外向结合型战略。它在建立一国持久性实力优势地位的同时，寻求利用竞争对手持久性的弱点与脆弱性”^①。哈佛大学教授斯蒂芬·罗森（Stephen Rosen）认为，“竞争性战略试图让对手参与一个我们有更大胜算的游戏，引导他们去犯他们倾向于犯的错误，让他们去做与所拥有的资源不匹配的事”^②。麦凯恩认为，竞争性战略的中心内容是，“清晰化和确定战略目标优先级，对美国的持续性优势和劣势进行科学评估，在此基础上规划和实施一种充分利用美国优势、应对特定挑战者的长期性战略”^③。安德烈认为竞争性战略既是过程也是结果，“作为过程，它是系统的战略思维方法，它着眼于通过与对手长期的军事竞争来构建和评估美国的国防战略；作为结果，它是一种行动计划或者仅仅是一个行动指南，旨在帮助美国在与对手的竞争中维持和获得长期优势”^④。定义的多样性与争议性，也说明研究者很难对竞争性战略的内涵与实质有准确的把握，客观上阻碍了对这一问题的研究。

本文在综合现有竞争性战略定义的基础上，对竞争性战略作出如下界定：竞争性战略是一种关于在两极格局下，如何在非战争状态下与特定对手进行长期性军事安全竞争的国家安全战略。战略发起国在竞争中寻找并利用双方的“非对称竞争点”，将“以强击弱”式的“非对称性”竞争强加给对手，推动竞争格局向着己方已经形成相对竞争优势的领域发展固化。预期意图是迫使对手在持续承受高成本竞争压力后，因资源过度消耗透支被迫发生战略预期和行为的转变，从而在根源上瓦解现实和潜在的外部挑战。避免双方陷入互不得利的冲突甚至相互摧毁的战争状态，同时实现有效遏制对手的竞争目标，是竞争性战略的重要关切^⑤，从而为国家行为体在冲突与绥靖之外提供了一种行之有效的替代性战略选择^⑥。

① A. W. Marshal, “Competitive Strategies – History and Background”, Unpublished Paper, March 4 1988, *U. S. Declassified Documents Online*, <http://galeauth.galegroup.com/>, 访问时间: 2024 年 1 月 7 日。

② Tomas G. Mahnken eds, *Competitive Strategies for the 21 Century: Theory History and Practice*, Stanford: Stanford University Press, 2012, p. 12.

③ Ibid., p. 3.

④ David J. Andre, *New Competitive Strategies Tools and Methodologies, Vol. 1: Review of Department of the Defense Competitive Strategies Initiative 1986 – 1990*, DoD, 1990, pp. 3 – 4.

⑤ Tomas G. Mahnken, “Cost – Imposing Strategies: A Brief Primer”, CNAS, 2014.

⑥ 阮建平:《成本强加:美国强化对华竞争的方式探析》,载《东北亚论坛》2017 年第 3 期。

（一）战略成型

1972年时任兰德公司战略研究部主任马歇尔在研究报告《与苏联的长期竞争：一种全新的分析框架》中，提出了美苏竞争的长期性本质，首创“净评估”作为与苏联进行长期竞争的主要战略评估方法^①。1976年，马歇尔担任美国国防部净评估办公室主任后，与詹姆斯·罗齐合作完成了《在持久的政治军事竞争中与苏联进行军事领域竞争的战略》，首次提出美国应该在国防领域制定针对苏联的竞争性战略的政策建议。里根执政后，马歇尔设计的长期竞争框架及发动竞争性战略的建议被国防部采纳^②。此后竞争性战略在实践中日趋成熟，并在两任国防部长温伯格与卢卡奇的大力推动下，于1986~1987年实现了机制化^③。1990年，美国国防部发布《新竞争性战略：工具与方法》，对竞争性战略在冷战期间的实施和效果进行了系统评估与回顾^④，标志着竞争性战略成为一种独立的、成熟的战略类型。

为了实施竞争性战略，美国建立了一套系统化管理机制。其历史最早可以追溯到1969年尼克松政府邀请防务专家对国防部进行的职能评估检查（菲茨修蓝丝带防务专家组）。评估结论认为，美国国防部缺乏战略规划，建议成立净评估机构进行针对性弥补。1971年，尼克松授权国家安全委员会成立净评估办公室^⑤，该机构于1973年划归国防部管理。净评估办公室的建立，标志着竞争性战略系统化管理机制开始形成。里根执政后，竞争性战略的管理机制在实践中得到了进一步优化，最终形成了一整套分工明确、相互配合的复杂化科学管理系

^① AW Marshall, *Long-Term Competition with the Soviets: A Framework for Strategic Analysis*, RAND report, 1972.

^② Ibid., pp. 151-154.

^③ 美国国防部先后发布了《落实竞争性战略》《竞争性战略机制化》两份备忘录和《在与苏联长期竞争中的竞争性战略》政策文件。根据上述文件，设立了相应的竞争性战略机构，推动了竞争性战略的机制化程度。

^④ David Andre, *New Competitive Strategies Tools and Methodologies, Vol. I: Review of Department of the Defense Competitive Strategies Initiative 1986-1990*, DoD, 1990.

^⑤ 净评估办公室的工作职能分为四个部分：第一，根据国防部高层指示进行“内部研究”；第二，净评估办公室开展自主研究项目；第三，与参联会、各军种司令部等进行联合研究；第四，净评估办公室资助外部智库或研究人员进行相关研究。参见 Andrew Krepinevich, Barry Watts, *The Last Warrior: Andrew Marshall and the Shaping of Modern American Defense Strategy*, pp. 121-153.

统。温伯格成立了三个机构管理竞争性战略的过程，包括最高层的领导统筹机构——竞争性战略委员会^①，高级决策咨询机构——竞争性战略指导组^②，负责竞争性战略日常管理工作的竞争性战略办公室。国防部还于 1986 年成立了综合长期战略委员会（CILTS）^③，与净评估办公室协作承担战略评估任务。机制建设保证了竞争性战略的有序实施，优化了其中的管理流程，高效的项目管理使得战略运行绩效得以提高。

（二）决策逻辑

美苏竞争格局的变化是里根政府调整对苏战略的根源。20 世纪 70 年代以来，美苏竞争态势发生了不利于美国的若干转变，美国面临如下战略困局：经济长期低迷，军事上陷入越战泥潭难以脱身；苏联和华约常规部队规模不断扩大，远超北约，苏联核武器及其运载工具数量也日渐赶超美国等^④。扭转竞争格局的紧迫性，促使美国国防部早在卡特执政时期就对美苏竞争关系进行了新的评估和研判^⑤，在此基础上得出的结论是，“需要有一个深思熟虑的战略，找到方法让苏联背上难以负担的成本，使其面临艰难选择”^⑥。这种战略需要对竞争对手的潜在行为进行精准的超前预判，“就像在棋局中一样，一个棋手必须提前思考两三步”^⑦。

竞争性战略的出台体现了里根政府对大国竞争性质的认知转变。根据 1983 年国防部净评估办公室与中央情报局联合发布的报告，尽管苏联正企图使战略核

① 国防部长任主席，成员包括参联会主席、国家安全局局长、各军种部部长等。

② 格雷厄姆·艾利森担任组长，成员包括负责政策及国家安全事务的助理国防部长、负责采购的国防部副部长、各军种部部长、国防情报局局长等。

③ 该委员会旨在描述塑造未来 10 ~ 15 年可能影响美国国防战略的安全环境的大趋势，特别关注防止灾难性的技术或地缘政治突发事件。参见 John Cushman Jr., “Applying Military Brain to Military Brawn, Again”, *New York Times*, December 17, 1986.

④ 唐永胜主编：《国家竞争战略论》，时事出版社 2018 年版，第 211 页。

⑤ 竞争性战略出台前，美国国防部净评估办公室进行了大量的评估和分析工作。1977 ~ 1981 年间，净评估办公室共发布了 11 份评估报告，而 1982 ~ 1991 年总共只有 8 份。参见 Andrew Krepinevich, Barry Watts, *The Last Warrior: Andrew Marshall and the Shaping of Modern American Defense Strategy*, p. 130.

⑥ Andrew Krepinevich, Barry Watts, *The Last Warrior: Andrew Marshall and the Shaping of Modern American Defense Strategy*, pp. 128 - 129.

⑦ *Ibid.*, p. 129.

力量对比向对其有利的方向倾斜，但美苏双方的核能力足以相互慑止，且双方均不愿意承受核大战的代价，美苏进入了长期性的和平竞争状态^①。作为最高战略决策者，里根对冷战以来美国对苏战略缔造中秉持的假设也持质疑态度，主张全面转换竞争思路，改变以往“遏制”与“缓和”双线并举的对苏战略^②。简言之，里根追求的最终战略目标并不是要在冷战两极格局的框架内“稳住”和“遏制”苏联，而是寻求从根本上结束冷战和彻底改变对手^③。战略认知变化带来的直接结果是，美国需要为长期性的和平竞争作准备。竞争性战略发挥了勾画未来竞争蓝图、优化战略决策流程、整合战略资源和提高战略实施绩效的核心作用。

在战略决策中，科技革命被美国视作扭转竞争格局的潜在突破点。20世纪70年代，以电子计算机、原子能、空间技术等为代表的第三次科技革命方兴未艾。作为此次科技革命的发端国，美国在上述高新技术领域相对于苏联拥有更为雄厚的资源、实力和潜力。经过充分的净评估，美国国防部认为，充分利用以上相对优势，可以有效地向苏联施加竞争压力^④。问题在于如何比苏联更好地适应和使用现有或将来会有技术成果，并将其转化为持续性的相对竞争优势。美国需要的是一项战略来指导竞争，一方面抵消苏联在战略和常规武器方面的优势，打击其对本土防御能力的信心，促使其加大在防御而非进攻方面的投入。另一方面，让苏联参与一场既无力承担昂贵成本、又不擅长的“非对称性”竞争。

此外，里根政府也试图把握并利用苏联的高度脆弱性。虽然里根私下也表示

^① Andrew Krepinevich, Barry Watts, *The Last Warrior: Andrew Marshall and the Shaping of Modern American Defense Strategy*, p. 162.

^② 美国学者麦凯恩认为，在里根之前，美国政府对苏战略的四个基本假设是：第一，苏联的扩张是国际体系的永久特征；第二，美国及其盟友无力改变苏联体制的本质；第三，与苏联的直接对抗将产生灾难性后果，军控和外交协议的达成是规避超级大国冲突风险的关键选择；第四，美国应该在遏制苏联扩张的同时寻求在国际秩序中容纳苏联。参见 Williamson Murray, Richard Hart Sinnreich eds, *Successful Strategies Triumphant in War and Peace from Antiquity to the Present*, Cambridge: Cambridge University Press, 2014, pp. 4034-406.

^③ John Lewis Gaddis, *Strategies of Containment: A Critical Appraisal of American National Security Policy during the Cold War (Revised and Expanded Edition)*, Oxford: Oxford University Press, 2005, pp. 342-350.

^④ 主要是新技术手段在军事领域的运用，如新型战略轰炸机（B1/B2）研发、战略防御系统建设、潘兴2型导弹部署等。

过对苏联军力优势逐步扩大的担忧^①，但在公开场合始终对美国的最终胜利充满信心。总之，里根政府认为历史站在美国一边，美国应利用苏联的上述结构性缺陷将竞争引向对苏联不利的方向^②。这种认知在 1982 年发布的《第 32 号国家安全决策指令》（NSDD 32）中被确认为对苏基本战略前提，并体现在了竞争性战略的原则与实践中。

三 竞争性战略运作的理论逻辑

根据美国战略学家威廉·默里的界定，战略缔造“是一个过程，一种不断的调整，以便在一个偶然性、不确定性和含糊性占优势的世界上适应变动中的条件和环境。而且，这是个其他参与者的行为、意图和目的在其中保持朦胧不清的世界，使得最精明的决策者亦需大伤脑筋，并且让自己的本能经受考验^③。”竞争性战略试图借助强加竞争成本的方式，将双方竞争领域框定在对己方有利的范围，干预和影响对手决策精英群体基于理性利益权衡所形成的战略认知，最终目标不是为了获得短期的胜利，而是在长期的较量过程中保持自身国家实力和国内福祉的充分发展，以获得高于竞争对手的相对收益或者降低相对损失^④。

（一）竞争互动特征

根据笔者的归纳总结，竞争性战略运作过程的独特性，集中体现在其试图营造并加以利用的四种竞争互动特征，进而决定运作中的具体策略与工具选择。需要强调的是，这四种竞争互动特征并非彼此独立存在，通常会同时呈现在标准的竞争性战略运作中。

第一，和平性竞争。二战后，传统的零和博弈日益受到多种因素的限制和制约。世界进入“核恐怖平衡”状态，加上“在经济全球化和社会信息化的强力推动下，国家间正向和负向相互依赖水平同比加深，大国战争的门槛显著提高^⑤。”

① Ronald Reagan, *The Reagan Diaries*, New York: Harper, 2007, p. 135.

② Andrew Krepinevich, Barry Watts, *The Last Warrior: Andrew Marshall and the Shaping of Modern American Defense Strategy*, New York: Basic Books, 2015, pp. 151 - 154.

③ [美] 威廉·默里等主编：《缔造战略：统治者、国家与战争》，时殷弘译，世界知识出版社 2004 年版，第 1 页。

④ 刘丰：《中美战略竞争的限度与管理》，载《现代国际关系》2019 年第 10 期。

⑤ 主父笑飞：《国家安全竞争性战略探析》，载《国际安全研究》2017 年第 6 期。

在这种体系特征下，即使是霸权国也很难以代价高昂的武力赢得军事安全竞争，非战争状态下的长期性竞争成为大国军事竞争互动的常态。这一特征的形成源于且适应了这种国际竞争状态变化，成功解决了在面临竞争对手军事安全挑战时，如何在有效管控冲突的前提下，实现立场宣示、维持联盟信用和遏制挑战行为等任务。

第二，“非对称性”竞争。“非对称性”竞争的逻辑是将竞争引向自身具备长期性相对优势而对手处于劣势和存在脆弱性的特定领域，以自身优势打击对手劣势，以更具效率的方式缔造长期性的双边竞争关系^①，改变对手基于理性利益计算的战略行为。“非对称性”竞争格局的形成，取决于战略发起国利用“非对称竞争点”对另一博弈参与方战略行为的牵制力。其中最为关键的部分在于平衡对手的参与意愿和爆发冲突的潜在风险，在一种二元悖论之间寻找支点：一方面，战略有效运作需要对手持续、全程跟进参与竞争，而不是漠视或者有选择地参与^②；另一方面，竞争领域的选择必须涉及对手重要甚至核心利益，否则难以进行战略牵引。这种状况无疑增加了风险管理的难度。

通常来说，议题价值的大小直接决定了对象国捍卫利益的决心，可以具体化为愿意承受的成本代价。双方对特定议题价值认知的偏差容易导致竞争升级为国际冲突^③。国家行为体在捍卫核心利益的时候并不完全遵循理性行事，有时候会不惜一切代价，因而需要考虑到对手决心这一变量的影响以及对其进行精确测量的难度。因此，选择一个或若干既能够保证对手在被施压状态下会持续跟进竞争，又不至于甘冒冲突风险、不计代价地捍卫核心利益的“非对称性”竞争领域，将双边竞争控制在长期性、非战争的状态下，是决定战略成败的关键。笔者在麦凯恩等学者的前期研究基础上^④，整理总结了几种可供选择的理想竞争领域类型（见表1），以及可用于牵引打击对手的利益类型（见表2）。

^① 即安德鲁·马歇尔所言，“在这种战略中，每一方都倾向于根据各自对相对优势和劣势的认识，强调不同的利益诉求……此外，非常重要的一点是，这种竞争将受到双方资源的限制……与此相关的是，需要效率意识，即在实现自身目标时比对手在实现他们的目标时付出更少的代价”。参见 David J. Andre, *New Competitive Strategies Tools and Methodologies*, Vol. 1: *Review of Department of the Defense Competitive Strategies Initiative 1986-1990*, p. 2.

^② Kenneth P. Ekman, *Winning the Peace through Cost Imposition*, Brookings Institution, 2014.

^③ 阮建平：《成本强加：美国强化对华竞争的方式探析》。

^④ See. Tomas G. Mahnken eds, *Competitive Strategies for the 21 Century: Theory History and Practice*, Stanford University Press, 2012.

表 1 理想竞争领域类型

竞争领域	发起国已具备明显的相对竞争优势，如资源、技术基础、研发能力、人力储备等。
	竞争对手在该领域具有重要的利益，并有强烈的维护意愿，但这种意愿没有强烈到一旦利益受损就付诸战争的程度。
	在该领域的竞争不会产生不利于发起国的影响。
	竞争对手将主要精力投入该领域的竞争对其来说收益较小甚至会产生负收益。
	对手虽然处于竞争劣势，但因事关安全，必须参与竞争。

资料来源：作者自制。

表 2 可用于牵引打击对手的利益类型

利益类型	内容
政治利益	政权和政治体系稳定，精英凝聚力和共识。
军事利益	军事手段有效性，通过军事行动实现某种政策目标。
经济利益	国内经济状况稳定，经济发展速度和潜力。
外交利益	国际地位，国际形象和国家声誉等。

资料来源：作者自制。

第三，系统性竞争。竞争性战略的运作是一项系统工程，虽然由军事部门主要负责，但是凭借军方一己之力很难完成，需要面向全社会进行广泛、深度的战略动员，因而必须由跨领域的政府和民间机构协作完成^①。简言之，这是一项“举国工程”。其一，需要利用叙事战争的宣传手段，在本国社会和民众中建构起危机和战略竞争意识^②，固化对手在本国舆论中的“假想敌”及在国际舆论中的“非道德”形象，以此弥合不同党派和社会利益集团的政策分歧，最大限度地凝聚国内共识，获取政策支持，同时压缩对手的国家形象公关宣传空间；其二，需要广泛社会动员，充分调动民间参与积极性，以民间力量增加战略资源，增进战略实施的有效性。美国竞争性战略的直接或间接参与方，既包括国防部净评估办公室、国防部高级研究计划局（DARPA）、中央情报局、参谋长联席会议、财政部、能源部等军政部门，也包括兰德公司、哈佛大学等民间研究机构和

^① 阮建平：《成本强加：美国强化对华竞争的方式探析》。

^② 叙事战争是美国常用的一种竞争工具，利用媒体和话语权优势，塑造对手在国际社会中的“非道德形象”，达到引导国际舆论和增加对手外交成本的目的。冷战期间里根将苏联称作“邪恶帝国”和特朗普政府口中的“修正主义国家”，都属于叙事战争的运用。Micheal J Mazarr, *Mastering the Gray Zone Understanding a Changing Era of Conflict*, Washington DC: Department of Army, 2016, pp. 58 - 61.

众多高新技术企业。

第四，混合性竞争。这种特征通常体现政策工具的混合性，即在军事安全竞争中综合运用各类军事和非军事手段，例如通过经济制裁限制敌国研发先进军事技术的资金能力等。唐永胜指出：“混合竞争并不一定公开使用军事力量，通常都是综合运用各种手段，包括信息控制与渗透、经济制裁和贸易战、支持内部动乱、外部施压和思想诱导等，意在彻底削弱和摧毁对手的战略能力，尤其是自主积累、自主发展的潜力和意志。”^①

（二）运作机制

竞争性战略的运作围绕差异化竞争成本这一核心要素展开，成本强加（Cost - imposing）是基本运作逻辑。成本强加既是一种竞争手段，同时也是一种阶段性竞争目标，追求的是将巨大的竞争成本强加给竞争对手，实现最大程度消耗竞争对手维持竞争所需要的战略资源总量，打击对手持续性施压的能力和竞争潜力，预期目标是竞争对手因资源供应不足而选择退出或因战略资源透支而被迫退出。成本强加建立在对自身及对手的禀赋差异的认知基础上，尤为倚重战略发起国在特定竞争领域相较于竞争对手的综合实力和资源获取潜力等方面的优势^②。

在实践中，竞争性战略的核心在于寻找并有效利用“非对称竞争点”，以创造三种理想的竞争条件：一是比竞争对手更加高效地配置战略资源，以比对手更低廉的竞争成本在双边竞争中占据有利位置。例如，里根政府利用其在高新技术领域的比较优势，成功地将竞争领域从不利的常规军备和高危的核军备数量竞赛，转移到了苏联需要付出更大代价方能跟进的高新技术领域。二是在竞争中利用对手的弱点，增加其成本负担。里根政府对苏联严厉的经济战呈现了这一原则。三是缔造和固化对己方有利的长期性竞争状态。

就具体战略目标而言，竞争性战略试图改变的是竞争对手在决策阶段出于理性作出的利益计算，以此对其战略行为施加影响^③，而不是彻底摧毁竞争对手。长期性竞争不是为了获得短期的胜利，而是在长期的较量过程中保持自身国家实力和国

^① 唐永胜、李薇、沈志雄：《因势利导把握中美竞争的战略主动权》，载《国际观察》2019年第3期。

^② 徐若杰：《成本强加：美国遏制苏联的竞争性战略及其特点（1983 - 1991）》。

^③ Tomas G. Mahnken, “Cost - imposing Strategies: A Brief Primer”, CNAS, 2014.

内福祉的充分发展，是为了获得相对于竞争对手的相对收益或者减少相对损失^①。

竞争性战略的运作过程，可以概括为四个相互紧密联系的环节：强加竞争、战略牵引、缔造优势、以压促变。这四个环节在逻辑上是层层递进的线性连续关系：战略发起国通过强加竞争的方式，对目标对手进行战略牵引，诱使或迫使竞争对手进入精心设计的竞争陷阱，从而在长期性的竞争互动中形成明显优于对手的战略优势（缔造优势），最终迫使竞争对手因持续承受竞争高压而根本性地改变自身政策行为，或因战略资源难以继续支撑，获胜无望而主动退出竞争，或因战略资源过度透支而被迫出局。

表 3 竞争性战略的运作过程

环节名称	内容
强加竞争	对事关竞争对手至关重要利益的领域施加军事影响，迫使其采取防御性措施，以此转移竞争焦点。
	阻止竞争对手进入重要区域并实现军事目标。
	实施有效威慑，使对手对其军事能力的主要组成部分（例如学说、计划、装备等）的有效性产生怀疑，或以其他方式破坏其对计划和计划预期结果的信心。
战略牵引	鼓励竞争对手保留军事效能和战力相对低下、容易被击败的部队。
	引导竞争对手参与高消耗、低效率、对战略发起国威胁相对较小领域的竞争。
	“以强击弱”，将竞争引入自身有优势而对手存在缺陷的领域。
缔造优势	形成对己方有利的长期性不对称竞争关系，建立对于竞争对手来说难以匹配或反击的压倒性领先优势。
以压促变	战略资源和竞争能力的消耗及巨大的长期性竞争压力（包括限制经济发展、压缩战略空间、分化国内共识、降低资源开发利用效率等），迫使对手从根本上改变进攻性、竞争性和高风险性的战略行为。

资料来源：作者自制。

四 竞争性战略实施的经典案例

如何在不发生直接冲突的情况下，快速抵消苏联已经形成的常规力量相对优势是里根政府面临的一大难题。针对这一问题，美国国防部选择的路径是“充分利用美国的技术优势，重点开发和利用颠覆性技术，以此牵引与对手在军事领域

^① 刘丰：《中美战略竞争的限度与管理》。

的竞争，并向对手施加竞争成本，重新构建美国压倒性军事优势，维护世界霸权地位”^①。这是冷战期间竞争性战略实施的经典范例。

（一）战略牵引和强加竞争

20世纪70年代以来，美苏军事竞争态势不断向着对苏有利的方向发展。苏联不仅在常规力量方面占据了显著优势，其战略核武器在数量规模、攻击效率、机动隐秘性、破防能力等方面也取得了长足发展，已具备了在第一波攻击中覆盖并摧毁美国陆上核设施的实力^②。同时，苏联已在全球部署了多支大型水面舰艇打击群，在东欧积蓄了规模惊人的常规兵力集群。在该背景下，美国基于对双方相对优劣势的净评估结果，制订了一项长期性竞争规划（美国国防部最初预估的战略完成时间为10~15年）。立足20世纪70年代以来美苏常规力量对比向苏联倾斜的事实，美方选取的“非对称竞争点”是美苏在高新技术能力和潜力方面的不平衡关系。正如1983年布朗所言，“如果美国要寻找相对于常规力量数量占优的潜在对手（苏联）的竞争优势，那么以相对低廉的成本将高新技术应用于军力建设，显然是最明智的选择”^③。此外，美国国防部营造的是和平状态下的大国竞争，在战略实践中适度把控竞争烈度，规避了与苏联直接冲突的风险。里根政府在对苏施加竞争重压的同时，注重适时的“战略安抚”。例如努力与苏联在核军控领域取得共识，劝说苏联改变计划经济体制，通过元首往来在里根与戈尔巴乔夫之间建立私人联系渠道，并借此积极影响苏联领导人对本国形象的认知等^④。

在决策和运作中，美国国防部将信息、隐形和远程精确打击作为重点竞争领域，充分发挥美国自身技术优势，抵消苏联的常规力量数量优势^⑤。1981年，时任国防部长布朗在一份提交给国会的报告中对该战略进行了解释，“技术是力量

① 唐永胜主编：《国家竞争战略论》，第214页。

② 同上。

③ Harold Brown, *Thinking About National Security: Defense And Foreign Policy in a Dangerous World*, Boulder: Westview Press, 1983, pp. 229 - 230.

④ John Lewis Gaddis, *Strategies of Containment: A Critical Appraisal of American National Security Policy during the Cold War (Revised and Expanded Edition)*, Oxford University Press, 2005, pp. 342 - 379.

⑤ Robert Martinage, “Toward a New Offset Strategy: Exploiting US Long - term Advantages to Restore US Global Power Projection Capability”, *Center for Strategic and Budgetary Assessments*, 2014, pp. 5 - 20.

倍增器，是可以用来帮助抵消对手数量优势的一种资源。先进技术是一种平衡军事能力的有效途径”^①。美国采取的具体措施是将大量资金投入基于信息的“技术使能器”和可提高美国现有武器平台效能的“力量倍增器”，如全球定位系统、情报监视侦查平台和互联网技术等^②。在“抵消”战略理念指导下开发的军事技术项目包括机载预警与控制系统、F-117 隐形战斗机、联合战术信息分发系统和威力更大的精确制导武器等。

第一，投射战略优势镜像，即通过已有优势塑造一种战略假象，放大自身优势程度，使竞争对手被迫卷入全新的战略竞争周期。该行动的预期是，无论自身是否已经具备或达到目标优势，都使对手愿意相信该优势的存在和威胁程度。美国政府针对苏联的弱点，借助第三次科技革命之势掀起新一轮高新技术军备竞赛，即军事信息技术革命（RMA），以消除苏联依靠规模优势构成的威胁。相关技术种子是基于 20 世纪 70 年代中期美国国防高级计划局在“抵消战略”框架内启动的以优化精确打击、情报、目标获取和通信手段的技术发展计划^③。后几届政府一直在推行这一战略，将竞争主动转移到技术领域，并强调该技术优势有望抵消、耗尽并最终瓦解苏联的数量优势。诚然，与大多数军事创新一样，该技术计划在初期只是研讨并设定了可能的参数和预期构想，并为后续军事技术跃升周期提供方向^④。事实上，20 世纪 80 年代初仅有一小部分人愿意理解和相信 RMA 的未来。20 世纪 80 年代美国的大量相关能力都未成熟，而 RMA 的初步实现则是在 20 世纪 90 年代初期。因此，该战略在很大程度上是根据苏联对军事技术革命的构想与竞争偏好，拟定新的指标和路径并诱使对方陷入“适应性焦虑”。为此，美国需要不断投射优势幻象信号，例如在被称为“星球大战”的战略防御

① DoD, “Annual Report to Congress”, 1982.

② 李健、吕德宏：《歧路徘徊：略论美军新“抵消战略”》，当代中国出版社 2015 年版，第 46～47 页。

③ Tomes, *US Defense Strategy*, Ch. 4; Vickers and Martinage, *The Revolution in War*, 8 - 9; Richard H. Van Atta, Seymour J. Deitchman, and Sidney G. Reed, *DARPA Technical Accomplishments*, Volume III (Alexandria, VA: Institute for Defense Analyses 1991), II - 14; William Owens, *Lifting the Fog of War*, New York: Farrar Straus Giroux 2000, pp. 80 - 83; William J. Perry, *Preventive Defense: A New Security Strategy for America*, Washington DC: Brookings Institute Press, 1999, pp. 179 - 180. “Desert Storm and Deterrence”, *Foreign Affairs*, Fall 1991, pp. 66 - 72.

④ Max Boot, *War Made New: Technology, Warfare, and the Course of History, 1500 to Today*, New York: Gotham Books, 2006, pp. 9 - 11.

计划（SDI）演讲中，里根总统呼吁美国科学家，“通过发展一种由陆基和空基系统构成的、能够在发射阶段摧毁敌方导弹的无法逾越的防护网络，使敌方的核弹攻击变得过时和无效^①”。1983年苏联开始消耗大量资源参与这场代价高昂的研发竞争，以图缩短与美国之间的差距。安德鲁·马歇尔在一份美苏战略均势评估报告中即宣称美国已经不可逆转地在对苏战略竞争中占据了绝对优势地位^②。

第二，积极诱导战略模仿和适应性学习。通过塑造和构建一套全新的竞争优势指标，迫使对手按照预设路径或方向拟定自己的回应方案和计划纲要，迈入一个被框定好的“战略赶超”周期。美国通过引入对苏联常规优势具有颠覆性的新作战学说，即由微电子领域先进科技支撑的空陆战（ALB）和后续武力攻击（FOFA），诱导苏联作出必要的战略回应。苏联军界的“军事技术革命”（MTR）不得不全力应对这套学说，向美国优势领域倾斜，导致后者始终在新一轮对手间适应性学习中占据主动。苏联人对美国提出的这两种新作战学说极为重视，并不仅仅将其视为单纯的理论更新或作战威胁，而是寻求用更广泛的理论分析框架来描述这些发展，这成了美国采取战略牵引的依据。美国情报部门自20世纪70年代末期关注到了苏联对微电子、计算机和信号处理日益增长的兴趣，以及不断通过合法和秘密手段获取它们的强烈意志^③。这使美国竞争性战略制定者们察觉并确立了苏联对其相较北约在电子信息技术滞后方面的焦虑^④。美国战略建立在对苏联行为的预判和理解之上，有意引导和塑造苏联在MTR方面的进程^⑤。这一

① Gordon S. Barrass, *The Great Cold War: A Journey through the Hall of Mirrors*, Stanford University Press, 2009, p. 293.

② Ibid., p. 287.

③ National Foreign Assessment Center, SR 81-18935X, “The Development of Soviet Military Power: Trends Since 1965 and Prospects for the 1980s”, 13 April 1981, p. 67; Пушкарев, Николай Федосеевич, ГРУ: Вымыслы и реальность – спецслужба военной разведки, Москва: Эксмо, 2004, сс. 121-127; Иван Порфиорович Потапов, от Хрущева до Горбачева, 11 фев. 2006.

④ National Foreign Assessment Center, SR 81-18935X, “The Development of Soviet Military Power: Trends Since 1965 and Prospects for the 1980s”, 13 April 1981, pp. 67-69; and Central Intelligence Agency Directorate of Intelligence, SW-86 20026DX, Soviet Artillery Precision – Guided Munitions: A Conventional Weapons Initiative, Sept. 1986; Special National Intelligence Estimate, Soviet Acquisition of Military Significant Western Technology, Sept. 1985; ERR.

⑤ Directorate of Intelligence, SOV 84-10173, Soviet Ground Forces Trends, 1 Oct. 1984, 19-20. and National Intelligence Estimate, NIE 11-14-79, Warsaw Pact Forces Opposite NATO, 31 Jan. 1979, p. 78; ERR.

战略的结果是，苏联军方认为将改变战争性质的“智能”精确制导弹药依赖于微处理器和计算机领域的各种技术，因此对它们的采购和研发变得更加迫切，这为美国进一步利用其经济和商业武器优化其竞争环境和有利位置创造了机会。

第三，运用混合性竞争手段，设置或制造竞争瓶颈。即有效利用可以利用的一切资源，尤其是经济、外交等手段，向对手发起混合性竞争，主要体现在对苏采取全球范围内的技术或相关产品的“卡脖子”限制措施。1981 年美国纠集日本、澳大利亚和北约成员国大规模驱逐涉及非法收购和获取先进技术的苏联情报人员，并为苏联引进西方先进技术和相关设备设置障碍，使苏联无法获得 MTR 所需的关键技术和产品组件。战略防御计划出台后，这种限制的范围被扩大到对苏联的出口信贷、硬通货和技术等方面，美国还宣布将使用金融工具监管和惩戒敢于向苏联交付限制产品的企业。苏联的军工综合体因无法从西方获得高精度机床、微电子元件等设备，研发项目和制成品交付的周期被迫延长，加剧了苏联在整体竞争中的局部技术短板脆弱性和“全面自主”带来的高昂资源消耗。

第四，催化对手进入“竞争黑洞”，即迫使对手不计成本地陷入无限制的持续损耗性竞争状态，削弱和透支对手国家综合实力和竞争可持续能力。美国迫使苏联在诸多遭遇限制和瓶颈的领域加大自主化投入，催化了苏联军事经济的“黑洞”效应，国家资源不断消耗。20 世纪 80 年代的苏联军工综合体占其工业产能的三分之二，占国民生产总值的 15%~25%，这比美国的国防开支高出数倍。苏联为缩小与美国的技术差距，在整个 20 世纪 80 年代将大约全国 40% 的工业生产和 70% 的企业产能投入军事领域^①。苏联将军用科技研究和相关生产置于首要地位，且这些技术的唯一客户是军方。再加上没有专门制度通道以支持解密技术用于军事用途之外的民用产品开发^②，导致军事部门发生的技术变革不会对其他部门产生任何投入产出乘数效应^③，不仅导致技术创新的过度分类，还使高新军事技术永远被排除在公众视野与居民消费之外。其结果是，大多数 MTR 技术都被封锁起来，对整体国民经济技术进步的影响微乎其微。苏联军事工业部门将其所有的研究能力

^① Loren Yager and New, C. R., “Defense Spending and the Trade Performance of U. S. Industries”, RAND National Defense Research Institute, 1992.

^② Manuel Castells, *End of Millennium: The Information Age: Economy, Society, and Culture*, Volumes 1, 3. John Wiley & Sons, 2010.

^③ Jaromir Cekota, “The Soviet Military Sector and Technological Progress”, *Defence Economics*, Vol. 1, No. 4, 1990, pp. 311–328.

导向一个极其狭窄的目标，从苏联经济中持续吸走巨大的生产和创新能力。

（二）缔造优势和以压促变

通过将高新技术成果应用于军备发展，美国成功夺回了双边竞争的主导权，有效抵消了苏联常规力量优势带来的竞争红利，同时抓住并成功利用了苏联在技术能力与潜力方面的重大缺陷，迫使苏联出于国家安全和利益考虑，跟进自身并不擅长的军备技术竞赛。例如1983年“星球大战”计划启动后，美国进行了冷战以来最大规模的一次军备扩展行动，在短期内实现了核力量的增强，在军备数量和质量上都给苏联带来了巨大压力^①。美国军备数量的急速攀升直接威胁到苏联的安全，迫使苏联进行相应的军备筹建和立项，以维持相对均势，苏军要求制订一项开发新武器系统的五年计划，以代替“过时”的核武器系统，而且到了歇斯底里的程度^②。这不仅打乱了苏联原有的军备发展计划，而且给苏联强加了巨大的竞争成本。1984年12月，一个工程师小组对近几年来美国拒绝颁发的79项军用技术出口许可证进行了审查，试图确定这些出口项目对苏联工业经济基础所具有的价值。据估计，除了研发成本和人力费用外，这些技术本身在12年内每年给苏联总计带来5~10亿美元的经济损失，从而使苏联面临更高昂的成本消耗^③。

总而言之，竞争性战略的实施使美国不仅以相对低廉的方式将巨大的竞争成本强加给了苏联，恶化了苏联原本脆弱的经济环境，而且使苏联陷入一种不得不参与且毫无胜算的长期性技术竞争的不利局面。最终从根本上改变了苏联的战略行为，促使苏联随着自身战略处境的不断恶化，战略行为取向从扩张性、进攻性转向收缩性、防御性，直接导致戈尔巴乔夫政府因无力维持竞争而选择向西方妥协，主动结束了几十年的美苏争霸态势。另外，强大的竞争压力也间接造成苏联内部的分化，一定程度上刺激了后来苏联解体等事件的出现。

^① Gordon. S. Barrass, “US Competitive Strategy During the Cold War”. in Tomas G. Mahnken. *Competitive Strategies for the 21 Century: Theory, History and Practice*, Stanford University Press, 2012, p. 52.

^② [美] 彼得·施魏策尔：《里根政府是怎样搞垮苏联的》，第245~159页。

^③ 同上，第245~246页。

五 竞争性战略研究的当代意义

美国对华战略竞争的加剧，使得竞争性战略这一在冷战期间发挥了重要作用的战略类型受到了美国战略界、学界和政府的广泛关注。尽管美国政府不可能完全将竞争性战略照搬移植到当前的对华政策中，但是鉴于竞争性战略的逻辑思想正日益呈现在美国政府的具体政策实践中，科学把握这一战略类型的运作机理，有益于在运筹对外战略中规避陷入美竞争性战略陷阱的风险。

美国政府对华采用竞争性战略逻辑并未偏离美对苏竞争性战略的实质目标和原则，即在美国建立或已具备优势（并将可能长期具备）的领域对中国持续施加战略牵引和竞争压力，以胁迫中国被动卷入框定的竞争游戏和周期，谋求削弱、抵消中国的可持续竞争能力和局部优势。总体观之，美国对华竞争性战略是透过美国自身的一整套竞争工具，限制中国向优势领域横向升级的能力，增加在美国优势领域的垂直强度，框定全面竞争的优先行动范围，削弱中国使用协调的政治、经济和外交手段来塑造有利于中国的结果。在美国有意释放的一系列竞争信号中，“空海一体战”概念学说、印太区域、远程海上封锁、芯片技术封锁等试图将中国的威胁感知牵引至美国预设的冲突镜像中，迫使美国对华全域性、多边性竞争向着对美国有利的“非对称性”轨道偏移。拜登执政后，美国政府通过出台一系列战略指导文件^①，在明确继续以权力均衡原则对中国加强军事安全竞争的同时，对竞争手段进行了两方面的优化调整，目的是以更为低廉的成本提高对华遏制的有效性。

第一，利用“小院高墙”和“加设护栏”实现对美国对华战略竞争领域和规则的框定，谋划布局长期性对华战略竞争。拜登执政后，美国政府逐渐修正了特朗普时期奉行的对华“脱钩”战略，开始在科技领域基于“小院高墙”和“加设护栏”的逻辑重构对华战略竞争。一方面，以“小院高墙”限制中国对关键技术的获取渠道，牵引中国参与美国设定的竞争领域，迫使中国承受技术自研需要付出的资源、人力、资金、时间等成本，借关键技术限制中国国防科技等领域的发展速度。2021 年 2 月 10 日，拜登宣布在国防部成立一个专门负责审查美

^① US. Congress, *Strategic Competition Act of 2021*, April 2021; The White House, *Interim National Security Strategic Guidance*, March 2021; The White House, *Indo - Pacific Strategy of the United States*, February 2022.

国对华战略的工作组，技术审查是其重要的工作内容之一。拜登政府希望借此精准挑选出美国具有明显相对优势，且不会因实施对华技术限制而过多损害美国利益的领域，作为后续牵引中国的方向^①。此后，5G、人工智能、半导体、芯片等领域被美国确定为需要对中国限制知识产权的关键技术，同时通过美国—欧盟贸易委员会（TTC）机制强化与欧洲盟友的对华技术限制协调；另一方面，反复强调在中美之间架设“基于国际规范”的“围栏”，意在通过渲染所谓“竞争性共存”和防控误判风险，引诱和借助国际舆论施压中国接受美国框定的竞争规则，从而进一步束缚中国应对美国对华战略竞争的手脚。

第二，投射灵活战略镜像。美国采取的“灵活战略”使用很多不同甚至矛盾的作战概念来进行对华威慑^②，使中国在应对的特定操作概念层面上转向全域性。一方面，美国对华军事“灵活性”威慑方案与模式使双方冲突态势的性质、投入变得“模棱两可”，实际加宽了美国对华军事竞争域，将竞争空间由海空等传统维度拓展到了网络、通信、太空等复合维度。另一方面，美国利用“灰色地带”^③、战区核威慑、终端高空区域防御（THAAD）等一系列新旧理念牵引双方的军事竞争转向更复杂、高成本的技术领域。显然，美国强加竞争的框定和诱导更多体现的是一种“节奏威胁”，它仍然基于自身优势领域来维护其领先地位，利用其全球性军事力量和多点部署能力，将地理、能力、资源投入和技术优势进行灵活性结合，使威慑和竞争压力可以在各空间、维度、地理区间和技术域之间摆动，制造从热战到商业封锁的各种威胁。因此，包括外围战区封锁行动、海空决战、前沿局限性摩擦在内的多重态势已成为美国战略牵引的一系列预设镜像，试图将中国战略资源拖入一种多样

^① “Biden Announces Pentagon Task Force to Review China Strategy”. <https://edition.cnn.com/2021/02/10/politics/biden-pentagon-visit/index.html>, 访问时间：2024年1月7日。

^② Luis Simón, “Between Punishment and Denial: Uncertainty, Flexibility, and U. S. Military Strategy toward China”, *Contemporary Security Policy*, Vol. 41, No. 3, 2020, pp. 361–384.

^③ “灰色地带”是一种精心策划的审慎竞争策略，发起方通常寻求以一系列低于传统军事冲突门槛的军事和半军事行动为支撑，在实现压缩竞争成本的同时规避武装冲突风险。其竞争烈度介于冲突与和平之间的中间地带。美国在亚太地区采取的此类行动，包括与盟友进行的常规军事演习、多种“航行自由”行动、在西沙等中国领海边缘进行的巡航。参见：US Special Operations Command, *The Gray Zone Paper*, September 2015; Micheal J Mazarr, *Mastering the Gray Zone Understanding a Changing Era of Conflict*, Washington DC: Department of Army, 2016, pp. 58–61; 左希迎：《非常规战争与战争形态的演变》，载《世界经济与政治》2020年第3期；韩爱勇：《大国地缘政治竞争的新嬗变——以混合战争和灰色地带为例》，载《教学与研究》2022年第2期。

化、预防性的竞争区间，降低中国维持原有或主导压力系统带来的风险^①。

第三，利用分散战略投射点或增加竞争次级结构，塑造“点对点”的威慑体系，胁迫或强加新一轮“非对称”适应性学习。美国采用“盟伴结合”和强国聚合的方式，力图形成东亚次区域、印太大区域和全球跨区域的对华遏制安全体系，在空间上分散自身对华战略威慑资源，模糊其盟国或伙伴在其对华竞争战略中的直接或间接态度与能力，形成以美国为中心的多同心圆压力体系和态势，迫使中国进行多点应对、多面准备的适应性投资，延伸以拒止为导向的战略防御弧带。美国采取了多方面措施。一是以美国为中心支点，推动双边同盟“多边化”发展，将美日、美澳双边同盟升级打造为多边安全合作机制，成立美英澳三边安全伙伴关系（AUKUS）和不断强化美日澳印四边安全对话机制（QUAD）即属此类^②；二是寻求“印太战略”的聚点成面，尝试建立与东盟之间的制度化合作关系。2022 年 5 月 12 ~ 13 日，拜登政府筹划举行了美国—东盟峰会，迈出了拉拢东盟的第一步。尽管目前来看，美国完全将东盟拉入对华遏制阵营的难度颇大，但是也应引起高度警惕和重视。当前美国“印太战略”的抓手主要是欧亚大陆东部边缘地带的几个国家，如印度、日本、澳大利亚等。东盟地理上位于亚太地区的中间区域，长期奉行“大国平衡外交”，强调自身在区域事务中的“中心性”，与中国长期维持着紧密的政治经济联系。一旦美国未来实现对东盟的有效控制，其“印太战略”将完成“由点及面”的升级蜕变，届时中国的周边安全环境将进一步恶化。

第四，采用混合型竞争策略，建立对华排他性技术资源分配体系，腐蚀或抑制中国军事现代化和高新技术迭代进程。美国正迫使中国停止使用可能对其构成潜在技术威胁的知识产权，尤其体现在人工智能、大数据和第五代电信等领域的新技术竞争，并将贸易政策工具和金融武器作为其在全球整体市场限制中国获得知识产权授权通道的主要手段^③，设置对华通信和半导体行业出口限制，以抵消

① 徐若杰：《“灰色地带”与成本强加战略——美国在南海的对华遏制战略探析》，载《世界经济与政治论坛》2020 年第 6 期。

② 美国的具体政策实践，参见 Garima Mohan, Kristi Govella, “The Future of the Quad and the Emerging Architecture in the Indo - Pacific”. The German Marshall Fund of the United States, June 2022; Lisa Curtis, Jacob Stokes, Joshua Fitt, and Andrew Adams. “Operationalizing the Quad”. CNAS, June 2022.

③ Kevin Honglin Zhang, “Industrial Policy and Technology Innovation under the US Trade War against China”, *The Chinese Economy*, Vol. 53, No. 5, 2020, pp. 363 - 373.

中国现代工业生产体系中的劳动力充足、劳动力成本相对较低和优惠政策等带来的规模优势^①，同时限制关键技术被用于军事领域的速度和范围。在军事竞争的背景下，考虑到军队相互学习的趋势，包括在革命性技术方面的模仿，美国旨在针对中国部分深受美国影响并可能倾向于效仿美国的技术领域进行外部遏制，对中国加大这些方面科技投资设置强大阻力^②。由于人工智能、半导体、信息数据链等技术对军事力量的贡献本质上是无形的，因此军方有足够的动力投入资源，以试图强化装备能力技术跃升带来的潜在威慑效益。基于此，拜登执政后美国对外战略实践的重心即是将欧盟和北约两大组织纳入其遏华“21世纪新兴技术竞赛”既定轨道，塑造阻碍或制约发展的排他性系统（即使只是概念化）。

结 论

作为一种在冷战时期被美国成功运用于对苏军事安全竞争的国际安全战略，竞争性战略旨在利用竞争双方的相对战略优劣势，遵循“以强击弱”和“以己之长，攻敌之短”的逻辑，营造一种有利于自身的长期性、非对称性、和平性、系统性和混合性竞争。其价值在于为大国以有限代价赢得军事安全竞争提供了一种成本相对低廉的选择，平衡了对手参与竞争意愿和冲突爆发风险之间的二元悖论。里根政府利用苏联对军事安全利益的关切，通过强加竞争的方式将其牵引、拖入精心设计的战略陷阱，在长期高强度“非对称性”竞争中将其拖垮，实现了“不战而屈人之兵”的竞争结果。美国成功的战略运作给苏联带来了巨大的竞争压力、经济损耗和战略决策干扰。长期参与低效的军备技术竞赛导致苏联安全环境持续恶化，从根本上改变了苏联决策精英阶层的战略认知和行为取向，间接导致了苏联的崩溃。近年来美国政府全面发起对华战略竞争，且已经在一些政策领域表现出重施竞争性战略逻辑和趋势。作为美国故技重施的目标对象，中国应充分认识和理解竞争性战略的历史演进和运作逻辑，在知己知彼的基础上，通过针对性的科学战略筹划予以审慎应对。

（责任编辑 聂保诚）

^① Liang Guo, Sizhu Wang, Nicole Z. Xu, “US Economic and Trade Sanctions against China: a Loss – loss Confrontation”, *Economic and Political Studies*, Latest Articles, Received 31 Dec 2020, Accepted 30 Mar 2021.

^② Elsa B. Kania, “Artificial Intelligence in China’s Revolution in Military Affairs”, *Journal of Strategic Studies*, Vol. 44, No. 4, 2021, pp. 515 – 542.